МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

Випуск 17

Миколаїв

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Стройко Тетяна Володимирівна, *доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Заступник головного редактора:

Іртищева Інна Олександрівна, *доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Відповідальний секретар:

Данік Наталя Вадимівна, *кандидат економічних наук, доцент (доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Члени редакційної колегії:

Бородіна Олена Михайлівна*, Ph.D, професор економіки (професор, "Банковні інститут висока школа а.с.", м. Прага, Чехія).*

Бузько Ірина Романівна*, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з науково-педагогічної роботи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля).*

Булатова Олена Валеріївна*, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з наукової роботи Маріупольського державного університету).*

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

Кіщак Іван Теодорович*, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Клисінські Януш*, доктор економічних наук, професор (професор кафедри спортивного маркетингу Техніко-Гуманітарної академії м. Бельсько-Бяла, Польща).*

Мартинюк Володимир Петрович*, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки Тернопільського національного економічного університету).*

Ніколаєнко Наталя Олександрівна*, доктор політичних наук, доцент (завідувач кафедри політології Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Стукало Наталія Вадимівна*, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара).*

Сухоруков Аркадій Ісмаїлович*, доктор економічних наук, Заслужений економіст України, професор (Радник при дирекції Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України).*

Хвесик Михайло Артемович*, академік НААН, доктор економічних наук, заслужений діяч науки і техніки України, професор (директор Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України).*

Шапошников Костянтин Сергійович, *доктор економічних наук, професор (директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).*

Шиян Дмитро Вікторович*, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

Agata Malak-Rawlikowska*, dr inż, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego.*

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 29 грудня 2014 року № 1528 (Додаток № 11)

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет рішенням Наукової ради Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(Протокол № 8 від 27.06.2017 р.)

ISSN (Online): 2413-3965

© Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2017

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 388.27

Андриенко В.М.
кандидат экономических наук, доцент
Одесского национального политехнического университета

МЕТОДОЛОГИИ, МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

METHODOLOGIES, METHODS, AND INSTRUMENTS OF RESEARCH OF FINANCIAL AND ECONOMIC CRISES

АННОТАЦИЯ

Работа посвящена проблеме отбора экономических показателей-индикаторов, позволяющих заранее обнаружить трансформационные процессы в экономике. Рассмотрены методологические основы исследования кризисных явлений. Представлен аналитический обзор методов решения поставленной проблемы. Сделаны выводы, что недостаточно использовать макроэкономические показатели и математические модели для описания динамики финансово-экономических систем, необходимо выявлять и изучать скрытые закономерности в их движении. Для этого нужно создать интеллектуальную систему мониторинга состояния экономики.

Ключевые слова: кризисное явление, показатели-индикаторы, методология, теория циклов, экономическая динамика, мониторинг.

АНОТАЦІЯ

Робота присвячена проблемі відбору економічних показників-індикаторів, що дають змогу заздалегідь виявити трансформаційні процеси в економіці. Розглянуто методологічні засади дослідження кризових явищ. Представлено аналітичний огляд методів вирішення поставленої проблеми. Зроблено висновки, що недостатньо використовувати макроекономічні показники і математичні моделі для опису динаміки фінансово-економічних систем, необхідно виявляти і вивчати приховані закономірності в їх русі. Для цього потрібно створити інтелектуальну систему моніторингу стану економіки.

Ключові слова: кризове явище, показники, індикатори, методологія, теорія циклів, економічна динаміка, моніторинг.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of selection of economic indicators, which allow to detect transformational processes in the economy in advance. The methodological bases of the study of crisis phenomena are considered. An analytical review of the methods for solving the problem is presented. It is concluded that it is not enough to use macroeconomic indicators and mathematical models to describe the dynamics of financial and economic systems. It is necessary to identify and study the hidden patterns in their movement. This requires the creation of an intellectual system for monitoring the state of the economy.

Keywords: crisis phenomenon, indicators, methodology, theory of cycles, economic dynamics, monitoring.

Постановка проблемы. Мировая экономика столкнулась с рядом финансовых кризисов, которые значительно повлияли на ее развитие. Эти события привели к возникновению интереса к исследованиям, посвященным определению показателей, которые могут заблаговременно распознать нарастание кризисного явления. Статья посвящена рассмотрению научных подходов к разработке системы таких показателей.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Причиной мирового кризиса 2008 г. стал так называемый экономический пузырь. Пузырь образовался в результате продажи большого количеством ценных бумаг по цене, значительно превышающей их реальную стоимость. При этом ни одна экономическая школа не выдвигала никаких предположений о свойствах, проблемах экономических пузырей и способах борьбы с ними. Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время нет эффективных инструментов прогнозирования кризисных явлений. В связи с этим продолжаются поиски новых подходов к их исследованию.

Цель статьи заключается в обобщении опыта в разработке методологий, методов и инструментов исследования причин кризисных явлений и рассмотрении научных подходов к мониторингу динамики финансово-экономических процессов.

Изложение основного материала исследования. Кризисные явления, их сущность, особенности, причины и последствия исследовали Д. Кейнс, Н. Кондратьев, Л. Мизес, Д. Рикардо, К. Маркс и др. Методологической базой являлась политическая экономия. Ответом на глубокий кризис конца XVIII – начала XIX веков стало возникновение теорий циклов. Теория развивалась в двух направлениях, которые предложили научному миру свои варианты причин кризисов [1].

В рамках первого направления ученые рассматривают кризис как фазу экономического цикла, во время которой происходит восстановление пропорций, нарушенных в ходе экономического развития [1–3]. Одним из первых, кто попытался выявить закономерность наступления кризисных явлений, был К. Жюглар. Он представлял французскую экономическую школу меркантилизма и описал деловые циклы.

Ученый рассматривал депрессию как обязательный результат усиления дисбалансов на этапе роста экономики К. Маркс и Д. Кейнс считали, что кризис заложен в рыночной экономике, в которой соотношение между спросом и предложением определяет соотношение денежных и товарных потоков, образующихся на рынке. В этих процессах неизбежен конфликт, вследствие которого возникает кризис.

Второе направление представляет собой монетарную теорию цикла, которая предполагает, что причиной кризиса является необоснованное расширение кредита банковской системой. В результате происходит увеличение денежной массы, не подкрепленное золотым запасом страны. Это, в свою очередь, приводит к росту цен, то есть к усилению инфляционных явлений. Первая теория цикла, основанная на особенностях денежного обращения и роли банковской системы, была предложена Д. Рикардо в начале XIX ст. [1]. Однако ученый отрицал возможность перепроизводства и кризисов.

Представляется, что важное место, во многом определяющее направление исследований в экономической динамике, будут иметь проблемы, связанные с циклическим развитием социально-экономических систем на основе методологической базы, заложенной Н.Д. Кондратьевым и его последователями. Методологические и теоретические положения, разработанные Н.Д. Кондратьевым, позволили создать основу современной экономической динамики. Это отмечают многие отечественные и зарубежные исследователи. Однако думается, что вклад Н.Д. Кондратьева в современную науку еще более основателен. Так, если, например, проанализировать основные положения диалектики и синергетики (табл. 1), то видно, что в становлении нового методологического инструментария при изучении развития социально-экономических систем на основе синергетики многое было сделано именно им. Достаточно только обратить внимание на то, что в синергетике большое место занимают

В начале XX в. важный вклад в развитие теории циклов сделали Я. ван Гельдерен, Дж. Китчин, В. Крам, М. Кондратьев, М. Туган-Барановский, А. Шпитгоф [2; 4–6]. Исследуя события того времени, они определили, что рыночная конъюнктура может иметь долгосрочные циклы, которые не были описаны в XIX в. Так, в 1913 г. голландский экономист Я. ван Гельдерен впервые выдвинул предположение о наличии долгосрочных экономических циклов, охватывающих все аспекты воспроизводственного процесса и являющихся вполне самостоятельным явлением. В 20-х годах XX в. американские ученые Дж. Китчин и В. Крам впервые охарактеризовали краткосрочные циклы с периодом два-четыре года. Позже их назвали «циклами Китчина». Несколько позже российский ученый Н. Кондратьев определил сущность длинных циклов, которые получили название «длинных волн Кондратьева» [4]. В. Кондратьев опубликовал результат наблюдения, согласно которому в долгосрочной динамике некоторых экономических индикаторов наблюдается определенная циклическая регулярность, в ходе которой на смену фазам роста соответствующих показателей приходят фазы их относительного спада. Продолжительность периода такого цикла – 50–60 лет, причем сам цикл занимает 50 лет, а остальные 10 – это период на адаптацию к новым условиям экономической конъюнктуры. В дальнейшем ученый развил и обосновал обнаруженную закономерность в: индексах цен, государственных долговых бумагах, номинальной заработной плате, показателях внешнеторгового оборота, добыче угля, золота, производстве свинца, чугуна.

М. Туган-Барановский разработал теорию инвестиционного цикла [5]. Он изучал связь периода колебаний промышленного производства с периодическим ростом основного капитала и сделал вывод, что причиной экономической активности является движение инвестиций.

А. Шпитгоф считал, что основными признаками надвигающегося кризиса являются [6]:

– сокращение доходов производственного сектора и проведение системных мероприятий по оптимизации расходов;

– снижение доходов населения и потребления на рынках конечных товаров и услуг.

Кризис, по определению Й. Шумпетера, – период адаптации экономики к изменениям, вызванным инновациями [7]. Он определил, что изобретения и разработки появляются равномерно во времени, но инновации на их основе внедряются волнами после накопления их критической массы. Это связано с определенным уровнем консерватизма управленцев и ограниченности финансовых ресурсов для проведения инновационной деятельности предприятий. Как правило, инновационная активность проявляется в бизнесе только после наступления явных стимулирующих к этому предпосылок. Любая инновация приводит к изменению покупательной способности потребителей, цен на сырье и реализованную продукцию. Эти величины являются основой для всех бизнес-планов, поэтому обязательно должен наступить период перестройки системы цен и производства в соответствии с новой ситуацией в сфере спроса. Этот процесс может вызвать депрессию.

Так начиналось развитие экономической науки в направлении прогнозирования кризисных явлений. Вклад каждого ученого в исследование проблем цикличности развития экономики и экономических отношений обеспечивает высокий уровень научно-теоретических знаний. Разработанные ими методологические и теоретические положения позволили создать основу современной экономической динамики.

Методологическое обеспечение современной экономической науки, применяемое в иссле-

довании и прогнозировании экономической динамики, чрезвычайно широко. Это макроэкономическая методология, методология «сигнального» подхода, методология эконометрического моделирования, методология анализа динамических систем, методология синергетики и др.

Исследования ведутся по различным направлениям. Рассмотрим некоторые из них:

1. *Выявление экономических и финансовых показателей, которые могут заблаговременно предсказать наступление негативной ситуации в экономике.*

В рамках этого направления применяют различные подходы. В работе «Разработка опережающего индекса финансовой стабильности в РФ» [8] предложена система индикаторов – предвестников нестабильности на финансовом рынке России, разработанная на основе методологии «сигнального» подхода [9]. Под сигналом понимается выход того или иного индикатора за пределы порогового значения. Сформирован перечень индикаторов, которые потенциально могут заблаговременно сигнализировать о надвигающейся финансовой нестабильности. В данный перечень вошел широкий спектр макроэкономических индикаторов российской экономики. Полученные индикаторы – предвестники финансовой нестабильности условно составляют несколько групп:

– денежные индикаторы (денежный агрегат М2, денежный мультипликатор, базовый ИПЦ, сумма депозитов банков в ЦБ РФ и ОБР у коммерческих банков);

– процентные ставки (ставка на рынке МБК, средне- и долгосрочные ставки на рынке ГКО-ОФЗ);

– показатели платежного баланса и валютного рынка (международные резервы ЦБ РФ, отношение денежного агрегата М2 к международным резервам, реальный курс рубля к доллару США);

– показатели фондовых рынков (индекс РТС, индекс корпоративных облигаций ММВБ, индекс государственных облигаций RGBI).

Затем для каждого индикатора производится выбор оптимального порогового значения. Предельные значения индикаторов рассчитываются на основании их динамики перед кризисами, которые уже имели место. В таком случае пороговые значения отражают специфические проблемы в экономике страны.

Использование такой методологии не позволяет абсолютно достоверно прогнозировать приближение финансового кризиса. В то же время система индикаторов-предвестников дает шанс заблаговременно выявить негативные тенденции в экономике и принять меры по их устранению.

События на фондовом рынке могут быть предвестниками изменений в реальном секторе экономики. Многие научные работы посвящены изучению динамики процессов, происходящих на фондовых рынках. В условиях концепции эффективного рынка рассматривают волатильность фондовых рынков [10] и факторы, влияющие на волатильность. Предполагается, что количественные оценки факторов могут служить индикаторами негативных ситуаций на рынках [11; 12]. При этом используются классические эконометрические регрессионные методы анализа и моделирования.

В статье «Финансовые индикаторы кризисной ситуации Российского фондового рынка» [11] приведены эконометрические модели бинарного выбора (probit и logit). Такие модели предполагают дискретную переменную FK_t (наступление или отсутствие кризиса), которая принимает значение единицы, если кризис произошел в момент времени, и значение нуля в остальных случаях. Для определения вклада экзогенных переменных в формирование кризисной ситуации применяют метод максимального правдоподобия.

Автором проведено исследование Украинского фондового индекса ПФТС на основе регрессионно-факторного анализа [12]. В качестве факторов влияния на динамику фондового рынка использованы следующие показатели в процентах к предыдущему периоду: курс гривны по отношению к 100 долларам; индекс роста промышленного производства; индекс потребительских цен; инвестиции в основной капитал; производство сельскохозяйственной продукции; экспорт; импорт. В результате многофакторного анализа удалось выделить наиболее значимые макроэкономические показатели, влияющие на динамику рыночного индекса (индекс потребительских цен (инфляция) и курс гривны по отношению к доллару). Полученная регрессионная модель позволяет прогнозировать значение индекса ПФТС, а именно:

1) рост курса гривны к доллару на один пункт может привести ПФТС к увеличению на 185,92 пункта;

2) рост инфляции на 1% влечет к снижению индекса на 34,32 пункта.

Таким образом, модель дает возможность отслеживать выход индекса ПФТС за пределы критического значения, за которым наступает кризисная ситуация.

Поскольку ситуация на рынке быстро меняется, то такого типа модели не могут использоваться на длительном временном горизонте. Для того чтобы модель адекватно соответствовала ситуации, ее нужно строить заново. Кроме того, эконометрические методы требуют упрощений и идеализаций, поэтому не в состоянии эффективно исследовать сложные системы.

2. *Фрактальный и хаос-динамический анализ характеристик временных рядов статистических данных финансовых и экономических показателей.*

Э. Петерс в результате своих исследований пришел к выводу, что во многих статистических рядах макроэкономических показателей

наблюдается долговременная память [13]. Классическим примером такой динамики является ВВП США. Анализ доходности акций украинских и российских компаний свидетельствует о присутствии долговременной памяти в их статистических рядах [14; 15]. Более того, для развивающихся экономик, характерно наличие долговременной устойчивости и краткосрочной нестабильности. Современный фондовый рынок является сложной нелинейной системой [16], поэтому для исследования динамических и структурных характеристик рынков целесообразно применение методов нелинейного анализа на основе методологии синергетики [17; 18]. Для этого используются аппарат теории случайных матриц, мультифрактального и вейвлет-анализа, методы анализа рекуррентных диаграмм, энтропийные методы и т. п. Так, например, в работе «Использование мультифракталов в анализе фондовых рынков» [19] показано, что мультифрактальный спектр финансовых рядов данных проявляет специфическое поведение при кризисных обвалах. Накануне кризиса он сужается, а экстремум смещается к нулю. В работе О.В. Пискун [20] на основе рекуррентного анализа и на примере котировок фондового индекса S&P500 сделан вывод о том, что наиболее информативной мерой для мониторинга рынка является ламинарность исследуемых данных. Однако вопросы универсальности приведенных показателей требуют обсуждения.

В работе «Системный анализ мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. (статистические аспекты)» [21] дано статистическое описание фондовых рынков США, Украины и России методами хаотической динамики и математической статистики. На основе использования показателя Херста выделены два статистических цикла в числовых рядах индекса DJI, описывающие зарождение и развитие мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. Проведены моделирование устойчивости и качественный анализ фондовых рынков США, Украины и России за 2007–2008 гг. на основе построения проекции фазового пространства соответствующего «черного ящика» на плоскость «логарифм показателя Херста – скорость изменения логарифма показателя Херста».

В статье «Прогнозирование кризисной ситуации на фондовом рынке» [22] описаны результаты исследования фрактальных свойств временных рядов мировых фондовых индексов с для выявления закономерностей в предкризисные периоды на основе R/S-анализа; рассмотрены значения мировых индексов на момент закрытия торгов за период 2000–2014 гг. Показано, что в предкризисные периоды на всех рынках увеличивалась фрактальная размерность пространства эмпирических данных, это свидетельствует о том, динамика рынков становится менее устойчивой и более непредсказуемой. Таким образом, предполагается, что существует вероятность определения возникновения нестабильной ситуации при изменении динамики этого показателя.

Приведенные исследования показали, что в предкризисный период меняется размерность пространства, в котором находится система, а также меняются свойства системы, поэтому наряду с макроэкономическими мониторингу должны подвергаться показатели, которые отражают эти характерные особенности финансово-экономической динамики.

Выводы. Рассмотренные подходы дают возможность лучше понять экономические процессы, однако каждый отдельно взятый метод не решает поставленной проблемы. В условиях глобализации современная экономика представляют собой сложную систему, динамику которой нельзя отразить одним или несколькими факторами. Она движется в многофазовом пространстве. Движение таких систем описывается дифференциальными уравнениями, которые остаются неизвестными, поэтому нужна методология интеллектуального мониторинга, которая позволит проникнуть в глубину происходящих процессов и выявить скрытые закономерности в их движении.

Дальнейшее развитие исследований представляется в создании новой теории, содержащей все основные факторы, влияющие на кризисный процесс. При этом необходимо применение математических методов и современных аналитических и информационных технологий для вычисления набора различных параметров и показателей, которые количественно оценивают характеристики этих факторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Афанасьев В.С. Всемирная история экономической мысли. Глава 2. Давид Рикардо. Т. II. От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса / В.С. Афанасьев ; гл. ред. В.Н. Черковец. – М. : Мысль, 1988. – 574 с.
2. Макаренко И.П. Методологические проблемы макроэкономического прогнозирования / И.П. Макаренко // Научно-техническая информация. – 2008. – № 4. – С. 16–20.
3. Juglfar, Clément. Des crises commerciales et de leur retour périodique. Nouva edizione [online], Lyon: ENS Éditions, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://books.openedition.org/enseditions/1441.
4. Черепков А. Теория «длинных волн» Н.Д. Кондратьева / А. Черепков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ss.xsp.ru/st/019/index.php.
5. Экономические взгляды М.И. Туган-Барановского : [учебник] Ч. 3 / И.А. Лузина, О.Е. Малых, Е.С. Стебунова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_183.html.
6. 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб. : Экономикус, 2008. – С. 330–331.
7. Кузьменко В.П. Инновационная теория экономических циклов и прогнозирование общественного развития / В.П. Кузьменко // Инвестиционная политика в регионе. – 1992. – С. 221–235.

8. Разработка опережающего индекса финансовой стабильности в РФ / Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, группа «Открытие Капитал». – М, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.otkritie.com.
9. Kaminsky G. Leading Indicators of Currency Crises / Lizondo S., Reinhart C. Leading // IMF Staff Papers. 1998. – Vol. 45 (March). – P. 1–48.
10. Bloom N. The Impact of Uncertainty Shocks // Econometrica. – 2009. – Vol. 77. – № 3. – P. 623–685.
11. Федорова Е.А., Назарова Ю.Н. Финансовые индикаторы кризисной ситуации Российского фондового рынка / Е.А. Федорова, Ю.Н. Назарова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6. – С. 442–446.
12. Андриенко В. Оценка влияния макроэкономических показателей на динамику фондового индекса ПФТС / В. Андриенко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 31–43 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13avmfup.pdf.
13. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала / Э. Петерс. – М. : Мир, 2000. – 238 с.
14. Андриенко В.М. Интеллектуальный анализ временных рядов со стохастическим трендом / В.М. Андриенко, Е.А. Арсирий // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2011. – Т. 4. – № 4(52). – С. 4–8.
15. Андрієнко В.М. Дослідження індексу ПФТС фондового ринку України / В.М. Андрієнко, О.Г. Співаков // Економіка: реалії часу. – 2011. – № 1(1). – С. 143–148 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economics.opu.ua.
16. Андриенко В.М. Интеллектуальный анализ фондовых рынков / В.М. Андриенко, В.А. Андриенко, А.Ш. Тулякова // Ефективна економіка. – 2012. – С. 54-58 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economynayka.com.ua/index.php? nomer_data=4&year_data=2012.
17. Дербенцев В.Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та стуктурних характеристик економічних систем : [монографія] / В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов. – Черкаси, 2010.
18. Піскун О.В. Використання методів нелінійного аналізу для моніторингу валютних ринків / О.В. Піскун // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 58–61.
19. Соловьёва В.В. Использование мультифракталов в анализе фондовых рынков / В.В. Соловьёва, А.Ш. Тулякова. – Черкаси, 2013. – С. 130–140.
20. Піскун О.В. Особливості застосування рекурентних діаграм і рекурентного кількісного аналізу для дослідження фінансових часових рядів / О.В. Піскун // Фінансовий простір. – 2011. – № 3(3). – С. 111–118.
21. Лопатин А.К. Системный анализ мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. (статистические аспекты) / А.К. Лопатин // Искусственный интеллект. – 2008. – № 3. – С. 179–176.
22. Андриенко В.М. Прогнозирование кризисной ситуации на фондовом рынке / В.М. Андриенко // ScienceRise. – 2015. – № 4/3(9). – С. 24–29.
23. Андриенко В.М., Тулякова А.Ш. Анализ и моделирование динамики Украинского фондового рынка / В.М. Андриенко, А.Ш. Тулякова. – Донецк, 2012. – С. 32–36.

УДК 330.1

Гончарова В.А.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры социальных и экономических дисциплин
Харьковского национального университета внутренних дел

ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА К ЛИЧНОСТИ

FROM THE ECONOMIC MAN TO THE PERSON

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются характеристики экономического человека и последствия от его деятельности. В ходе исследования обосновывается, что экономический человек является нецелостным человеком ввиду сознательного упрощения его до индивида, дивида. В связи с экономической детерминацией всей жизни экономического человека произошло ограниченное развитие его духовного начала. Бессознательно и бездумно используя современные технологии, он поставил под угрозу исчезновения человечество. К нему относятся как к средству получения прибыли. Одержимый экономической выгодой, он и сам обращается с собой как с товаром. Выход из глобального кризиса сегодня видится в отказе от методологического индивидуализма неоклассического мейнстрима и ввиду этого в переходе к личностной методологии постижения реальности. Таким образом, рассмотренные в статье характеристики экономического человека и последствия его деятельности четко показывают, что преодоление кризиса экономической науки и человека прямо связано не с примитивизацией человека (экономический человек, индивид, дивид), его целей и ценностей, дефиниций и современными экономическими практиками, а с разработкой целостных методик, где именно целостный человек – личность – будет являться предметом их исследования.

Ключевые слова: экономический человек, личность, индивид, дивид, экономическая детерминация, личностная методология, методологический индивидуализм.

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються характеристики економічної людини та наслідки її діяльності. У процесі дослідження обґрунтовується, що економічна людина є нецілісною людиною з огляду на свідоме спрощення її до індивіда, дивіда. У зв'язку з економічною детермінацією усього життя економічної людини відбувся обмежений розвиток її духовності. Несвідомо і бездумно використовуючи сучасні технології, вона поставила під загрозу зникнення людство. До неї ставляться як до засобу отримання прибутку. Одержима економічною вигодою, вона і сама поводиться з собою як із товаром. Вихід з глобальної кризи сьогодні бачиться у відмові від методологічного індивідуалізму неокласичного мейнстриму і з огляду на це в переході до особистісної методології осягнення реальності. Таким чином, розглянуті у статті характеристики економічної людини і наслідки її діяльності чітко показують, що подолання кризи економічної науки та людини прямо пов'язані не з примітивізацією людини (економічна людина, індивід, дивід), її цілей та цінностей, дефініцій і сучасними економічними практиками, а з розробленням цілісних методик, де саме цілісна людина – особистість – буде предметом їхнього дослідження.

Ключові слова: економічна людина, особистість, індивід, дивід, економічна детермінація, особистісна методологія, методологічний індивідуалізм.

ANNOTATION

The article examines the characteristics of an economic person and the consequences of his activities. In the course of the study, it is argued that the economic person is an inept person, due to the conscious simplification of it to the individual, the divide. In connection with the economic determination of the entire life of the economic man, a limited development of his spiritual principle took place. Unconsciously and thoughtlessly using modern technology, he endangered the extinction of mankind. It is treated as a means of profit. Obsessed with economic benefits, he himself treats himself as a commodity. The way out of the global crisis today is seen in the rejection of the methodological individualism of the neoclassical mainstream and, in view of this, in the transition to the personal methodology of comprehending reality. Thus, the characteristics of the economic man and the consequences of his activities, considered in the article, clearly show that overcoming the crisis of economic science and man is directly connected not with the primitivization of man (economic man, individual, divide), its goals and values, definitions and modern economic practices, But with the development of holistic methods, where it is the whole person – the individual – who will be the subject of their research.

Keywords: economic person, personality, individual, divide, economic determination, personal methodology, methodological individualism.

Постановка проблемы. С давних времен мыслители занимались разносторонним изучением человека как существа и его внутреннего мира. Современная наука, изучая человека только лишь как природное существо, используя развитые современные технологии, породила весьма существенные с точки зрения безопасности человечества проблемы, решение которых видится в области взаимодействия гуманитарных наук о человеке. Но и здесь существует проблема.

Для характеристики человека, познания его сущностных качеств используется понятие «экономический человек» (homo economics). Этот термин, несмотря на экономическую детерминацию, достаточно широко применяется для характеристики современного человека, познания его сущностных качеств в различных областях научного знания (экономике, философии, социологии, психологии и др.), но при этом гуманитарные науки, включая экономическую, пытаются понять человека с точки зрения только своего предмета. Ввиду этого «пока еще можно услышать из уст уважаемых ученых – специалистов в той или иной «узкой» области экономики, что все, что касается исследований человека с его многообразием факторов – это не экономика, а психология, социология, соционика, экология и тому подобные науки» [1, с. 58], несмотря на то, что «центральным событием XX ст. стала победа над материальным», «экономика брюха» трансформируется в «экономику души», в «постматериальную систему ценностей» [2]. Практически все ученые-экономисты остаются последовательными сторонниками традиционных «материалистиче-

ских» подходов в экономике. Они не осознают и не связывают кризис человека с событиями 400-летней давности, когда в средине XVII века «Декарт объявил рассуждения о духовной сущности человека неуместными, западный мир интересовался только тем, что существует вне человека, – природой и обществом» [3, с. 215].

Анализ последних исследований и публикаций. И все же сегодня все больше ученых-экономистов и не только ставят под сомнение идею экономического человека, его эгоистические мотивы и устремления как основы экономического развития общества [4–13]. Так, академик Г.В. Задорожный в своих научных исследованиях обосновывает, что именно личность как целостное человеческое существо должна стать объектом познания хозяйствоведческой науки [4–6]. При этом большинство ученых-экономистов, основываясь на анализе последствий деятельности экономического человека, предлагают либо заняться его очеловечиванием [11] и ввести в научный оборот понятие «экономическая личность» [9], либо отмечают как закономерный процесс переход от человека экономического к человеку творческому [10] и др. Вместе с тем критике поддается и вся *экономикс*-ическая теория (по Г.В. Задорожному) [4–6].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. По нашему мнению, сегодня практически все ученые-экономисты, проводящие исследования относительно экономического человека, при его анализе и анализе его деятельности абстрагируются не только от несущественных, но и от существенных признаков. Поэтому при синтезе отобранных признаков у них никак не может мыслиться целостный человек, ввиду того, что полностью игнорируются сущностные силы человека, забывая о том, что человек – духовно-сознательно-бессознательное существо [14]. Г.В. Задорожный оговаривает, что «экономический человек» – отдельный индивид, то есть нецелостный человек, но не обосновывает это умозаключение.

Целью статьи является обоснование нецелостности экономического человека.

Изложение основного материала исследования. Во второй половине XVIII века произошло событие, которое положило начало кризиса экономической науки и человека. 300 лет назад «состоялось главное искажение предмета экономики», когда для «восстановления же научной состоятельности экономики как нравственной философии Юм пошел на противопоставление и, в конечном счете, на полное изгнание из предмета рассмотрения этой науки всего ценностного, аксиологического, оставив в ней только сугубо фактурное, практическое начало... *Философское понятие человека трансформируется в экономического человека*» (выделено мной – В. Гончарова) [15, с. 169]. Таким образом, было искажено учение А. Смита, «единое и гармоничное учение которого было искусственно разорвано на две составляющие – экономическую и моральностную, а экономисты, взяв одну часть, в целом проигнорировали другую, тем самым *оторвав экономическое от целостности реальности*, сконструировав «человека экономического», для которого существуют лишь его эгоистические экономические интересы, а все другое жизненно необходимое для него совсем не является важным» [16, с. 31].

Так состоялась экономизация жизни человека, ограничившая развитие его духовного начала и дегармонизировавшая всю его жизнь. Считается, что «экономическая детерминация (экономизация всей жизни) является признаком несовершенства самого человека, его невысокого интеллектуально-культурного развития» [11, с. 100]. Поэтому прошедший через века «как падшее существо, детерминированное стихийными силами, он (человек) оказался движимым *исключительно экономическими интересами* (выделено мной – В. Гончарова), подсознательными сексуальными влечениями, заботой» [17, с. 177–178] и так и не обрел духовности, а вместе с тем и человечности.

Со времен Декарта и Юма по сути ничего не изменилось. И сегодня «общее благополучие человека сведено лишь к его материальному благосостоянию. А сам человек с его бездной смыслов – к экономическому придатку... Таинственный мир трансформируется в примитивную общественную схему, где человеку отводится роль продавца, покупателя или посредника при купле-продаже неких товаров и услуг» [15, с. 169].

Так состоялась и примитивизация мира, человека, его целей и ценностей, а также основных дефиниций. С тех пор экономический человек рассматривается примитивно, в качестве индивида, то есть только как биосоциальное существо, ввиду того, что «*индивидуум* – традиционно поверхностно понимаемый отдельный *социальный атом*» [5, с. 4], «единичный представитель человеческого рода» [18]. Однако сегодня «он уже не *ин*-дивид, а всего лишь *дивид* – без-*лик*-ий делец, для которого и успех-то (модное выражение – название пустоты) каждое мгновение сводится к другому-разному («чего захочу»)» [4, с. 123]. Модели описывают «представления о человеке не как об «индивиде», то есть о целостном, неразделимом субъекте, а как о «дивиде», то есть принципиально разделенном – фрагментированном, разорванном, смятенном, лишенном целостности человеке» [19].

Существующая рыночная сфера для человека губительна. Для него «нет ничего более безумного, чем современная экономическая жизнь со своими кризисами перепроизводства, безработицей, властью банковских и финансовых бумаг. Не существует никакой материальной и духовной безопасности. Ни для кого не существует никакой гарантии... Свобода стала охранением прав привилегированного мень-

шинства, охранением капиталистической собственности и власти денег... Хозяйство, которое должно питать человека, было не для человека, человек был для бесчеловечного хозяйственного процесса» [20, с. 12, 25–26, 8–9].

Экономический человек призван быть одиноким, незащищенным, жестким и даже жестоким, ввиду того, что «человек-индивидуум переживает изоляцию, эгоцентрически поглощен собой и призван вести мучительную борьбу за жизнь, защищаться от подстерегающих опасностей. Он выходит из затруднения через конформизм, через приспособление» [21, с. 187]. Существующая рыночная сфера внесла существенные коррективы и в чувственный облик экономического человека. Как отмечает Э. Фромм, «люди с рыночным характером не умеют ни любить, ни ненавидеть». Под влиянием рыночной экономики человек стал рабом дохода и прибыли, он «вынужден обращаться даже с собой как с товаром, который старается продать повыгоднее, руководствуясь высшим принципом рынка – наивысшей эффективности» [11, с. 86]. «В течение двух или трех поколений довольно многие индивиды живут только как рабочая сила, а не как люди» (по А. Швейцеру) [22, с. 154].

Экономическому человеку чужды человеческие ценности. Истина, мораль, справедливость, достоинство и др. – помехи в достижении целей. Преследуя личные интересы, он любой ценой добивается поставленных целей. Экономический человек приходит в противоречие с самим собой, гуманизацией жизни и экономики. Он бессознательно действует против себя, против человечества, его будущего.

«Благодаря рыночной среде он потерял ориентацию в ценностях, получив возможность накопления богатства, увлекся экономической властью, иллюзорным престижем и псевдоблагами, расставшись с истинными человеческими качествами – бескорыстностью, добротой, любовью к человеку, с уважением к справедливости, моральным нормам, со стремлением к истинной свободе, к самостоятельности и т.д., место которых заняли деньги, власть, корысть. Настоящие ценности были поменяны на ложные, на антиценности. Однако это заблуждение может оказаться роковым для человека» [11, с. 96].

Экономический человек стал бессознательным и бездушным разрушителем материальных и духовных основ своей жизни, обесценил и обезличил собственную личность. Бессознательно и бездумно используя современные технологии, он поставил под угрозу исчезновения человечество. Экономический человек не способен здраво оценить результаты своих действий, думать о будущем: он замкнут в своих интересах.

Сегодня «человек перестал быть не только высшей ценностью, но и вообще перестал быть ценностью» [20, с. 14]. Он не только в экономических исследованиях рассматривается «как ***СРЕДСТВО*** получения прибыли, что собственно свойственно и новомодным ныне *ТЕОРИЯМ* человеческого, интеллектуального, социального, символического и прочих подобных, связанных с человеком, *КАПИТАЛА*» [5, с. 3], но и в практиках используется в качестве такового.

Вместе с тем современные теории капитала, как подчеркивает Г.В. Задорожный, основываются «*на изначально искаженной методологии индивидуализма*, когда не *личность как целостное* творческо-ответственное человеческое существо рассматривается как базисный субъект хозяйственного развития, а *индивидуум* как традиционно поверхностно понимаемый отдельный *социальный атом*» [5, с. 4]. «Индивидуализм по существу своему – не творческий, отрицательный и пустой, так как лишает человека того вселенского содержания, на которое только и может быть направлено творчество. Понятие индивидуализма все чаще спутано и недостаточно выяснено в строгом смысле, который выявляется лишь в наше время, индивидуализм противоположен универсализму, он есть отъединение индивидуальности человека от вселенной, ее самообоготворение. Такой индивидуализм ведет к истреблению человека, к его падению в небытие» [21, с. 72, 73].

Приверженцев данной методологии сегодня достаточно, и они не желают осознавать последствия своих заблуждений.

Однако «глобальный кризис сегодня высветил, что не методологический индивидуализм неоклассического мейнстрима, а ***личностная методология*** постижения реальности соответствует задачам и принципам человекомерного исследования нового объекта науки XXI века – ***внутреннего мира Чело-Века***» [6, с. 13]. И в этой методологии нет места для экономического человека, индивида, дивида, есть место только для ***личности человека***. И существующая деградация личности не станет помехой для ее созидания, поскольку изначально существует «тот субъект, который призван себя созидать» [21, с. 179]. «Само разложение образа личности не означает ее окончательного исчезновения. Личность неистребима. Личность себя творит и осуществляет свою судьбу, находя источник сил в бытии, ее превышающем» [21, с. 180]. Только личность сможет преодолеть в человеке экономического человека, индивида, дивида, так как «не разные два человека, а один и тот же человек есть индивидуум и личность. Это не два разных существа, а два качествования, две разные силы в человеке» [21, с. 187]. Только «человек-личность, тот же человек, преодолевает свою эгоцентрическую замкнутость, раскрывает в себе универсум, но отстаивает свою независимость и свое достоинство по отношению к окружающему миру» [21, с. 187]. Только «личность в человеке есть победа над детерминацией социальной группы» [21, с. 180–181], «есть изначальная целость и единство, она характеризуется отношением к другому и другим, к миру, к обществу, к людям, как отношением

творчества, свободы и любви, а не детерминации... Личность в человеке не детерминирована наследственностью, биологической и социальной, она есть свобода в человеке, возможность победы над детерминацией мира» [21, с. 187], она не детерминирована и экономикой.

Выводы. Таким образом, рассмотренные в статье характеристики экономического человека и последствия его деятельности четко показывают, что преодоление кризиса экономической науки и человека прямо связано не с примитивизацией человека (экономический человек, индивид, дивид), его целей и ценностей, дефиниций и современными экономическими практиками, а с разработкой целостных методик, где именно целостный человек – личность – будет являться предметом их исследования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мельников О.Н. От «материалистичности» к «человечности» экономики [Текст] / О.Н. Мельников // Российское предпринимательство. – 2012. – № 2(200). – С. 58–63.
2. Ормоцадзе М. Анатолий Гальчинский: «Логика саморазвития экономики всегда разумна» [Электронный ресурс] / М. Ормоцадзе // Forbes-Украина. – 25 декабря 2015. – Режим доступа: http://forbes.net.ua/nation/1407771-anatolij-galchinskij-logika-samorazvitiya-ekonomiki-vsegda-razumna.
3. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества [Текст] / П.Ф. Друкер. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 336 с.
4. Задорожный Г.В. Личность как начало координат реактуализации политэкономических исследований [Электронный ресурс] / Г.В. Задорожный. // Вопросы политической экономии. – 2013. – № 1 (6). – С. 103–128. – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fvopolitecо.ucoz.com%2Fmgz%2Fwpe2013-01.pdf&name=wpe2013-01.pdf&lang=ru&c=568493ede612&page=3.
5. Задорожный Г.В. Человекомерный вектор кардинального обновления методологии экономической науки: от политической экономии через философию хозяйства к глобалистике (к 400-летию политической экономии) [Текст] / Г.В. Задорожный. – Харьков: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2015. – 39 с.
6. Задорожный Г.В. Духовно-ноосферно-устойчивое хозяйственное развитие как стратегический вектор возрождения украинского общества [Текст] / Г.В. Задорожный. – Харьков: ВННОО им. В.И. Вернадского, 2015. – 107 с.
7. Хубиев К.А. Еще раз об «экономикс»: не сотвори себе кумира! [Текст] / К.А. Хубиев // РЭЖ. – 2000. – № 5–6. – С. 96–110.
8. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом [Текст] / В.А. Спивак. – СПб: Изд-во «Питер», 2000. – 416 с.
9. Попов А.Н., Попова Е.А. От «человека экономического» к «личности экономической» [Текст] / А.Н. Попов, Е.А. Попова // Вопросы философии. – 2015. – № 5. – С. 3–11.
10. Чухно А.А. Сучасні економічні теорії: підручник [Электронный ресурс] / А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: Знання, 2007. – 879 с. – Режим доступа: http://studbooks.net/44026/politekonomiya/sovremennye_ekonomicheskie_teorii.
11. Малашхия Г. Экономика человечная. Экономико-философские суждения [Текст] / Г. Малашхия. – СПб – Тбилиси: Изд-во «УНИВЕРСАЛ», 2009. – 250 с.
12. Левандина И.А. «Экономический человек»: концептуальные версии: социально-философский анализ [Электронный ресурс]: дис. ... канд. философ. наук / И.А. Левандина. – Ростов-на-Дону, 2008. – 173 с. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskii-chelovek-kontseptualnye-versii-sotsialno-filosofskii-analiz.
13. Гончарова В.А. О необходимости определения категории «личность» постнеоклассической экономической наукой [Текст] / В.А. Гончарова / Наука в современном мире: Материалы V Межд. наук.-практ. конференции (г. Киев, 21 января 2016 г.). – В 2-х ч. – К.: мультидисциплинарный научный журнал «Архивариус», 2015. – Ч. 2. – С. 59–62.
14. Гончарова В.А. Сущность личности в постнеоклассической фундаментальной экономической науке [Текст] / В.А. Гончарова / Развитие науки в XXI веке: Материалы IX Межд. заочной наук.-практ. конференции (г. Харьков, 30 декабря 2015 г.). – В 2-х ч. – Д.: науч.-информ. центр «Знание», 2015. – Ч. 1. – С. 159–162.
15. Батурин В.К. Экономика как разрушенная философия [Текст] / В.К. Батурин // Развитие и экономика. – 2013. – № 6. – С. 166–171.
16. Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки. Монографія молодих вчених / Під наук. ред. д.е.н., проф. Г.В. Задорожного, к.е.н., доц. І. Давидова. – Харків: Точка, 2013. – 266 с.
17. Бердяев Н.А. Царство Духа и Царство Кесаря [Электронный ресурс]: онлайн / Н.А. Бердяев – М.: Республика, 1995. – 375 с.– Режим доступа: http://www.vehi.net/berdyaev/rabstvo/011.html.
18. Большой Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]: онлайн. – Режим доступа: http://gufo.me/content_bes/lichnost-34203.html.
19. Ильин И.П. Постмодернизм: словарь терминов [Электронный ресурс]: онлайн / И.П. Ильин. – М.: ИНИОН РАН – INTRADA, 2001. – 384 с. – Режим доступа: http://postmodernism.academic.ru/30/дивид_–индивид.
20. Бердяев Н.А. Судьба человека в современном мире. Париж, 1934. – 83 с.
21. Бердяев Н.А. О человеке, его свободе и духовности: Избранные труды [Текст] / Ред.-сост. Л.И. Новикова и И.Н. Сиземская. – М.: Московский психолого-социальный институт, Флинта, 1999. – 312 с.
22. Фромм Э. Иметь или быть: пер. с англ. [Текст] / Эрих Фромм; Общ. ред. и послесл. В.И. Добреньков. – 2-е изд., доп. – Москва: Прогресс, 1990. – 331 с.

УДК 631.1

Логоша Р.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНИ

HISTORY BECOMING AND DEVELOPMENT MARKET VEGETABLE PRODUCTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження історичних етапів розвитку вітчизняного ринку овочевої продукції. Розкрито його особливості формування та розвитку на кожному з етапів. Досліджено подібність і різницю в історичних етапах розвитку ринку овочевої продукції в Україні, що дало змогу синтезувати модель переваг історично відомих економічних систем.

Ключові слова: ринок, експорт, імпорт, попит, пропозиція, овочі.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование исторических этапов развития отечественного рынка овощной продукции. Раскрыты его особенности формирования и развития на каждом из этапов. Исследованы подобие и разница в исторических этапах развития рынка овощной продукции в Украине, что позволило синтезировать модель преимуществ исторически известных экономических систем.

Ключевые слова: рынок, экспорт, импорт, спрос, предложение, овощи.

ANNOTATION

The study of the historical stages of home market of vegetable products development is undertaken in the article. His features of forming and development are exposed on each of the stages. Similarity and difference are investigational in the historical stages of market of vegetable products development in Ukraine that allowed synthesizing the model of advantages historically the known economic systems.

Key words: market, export, import, demand, suggestion, vegetables.

Постановка проблеми. Доцільність використання історичного методу для вивчення закономірностей еволюції ринку досить визнана в науковому плані. Вже сьогодні подібна оцінка набуває особливої актуальності з огляду на трансформацію самих основ сучасного менеджменту як системи управління не тільки окремим репрезентативним підприємством, але й ринком загалом. Генезис історичних процесів, виникнення окремих господарських інституцій як їх результат, розгляд економічного життя суспільства як взаємопов'язаних частин активної культурної моделі – всі ці ключові положення концепції історичного розвитку випливають з визнання тієї обставини, що теорія має ґрунтуватися на історичній основі.

Питання висвітлення історії цивілізації у зв'язку з еволюцією аграрного ринку загалом тільки набуває актуальності. До того ж визнається необхідність детального вивчення саме історії аграрних ринків. Дослідження еволюції ринку овочевої продукції дає змогу віднайти подібність та відмінність ринкового середовища різних періодів та тим самим синтезувати модель переваг історично відомих економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження історії розвитку аграрного ринку, зокрема овочевого, висвітлені в роботах В.Я. Амбросова, В.І. Бойка, В.І. Криворучка, Т.Є. Кучеренко, В.В. Писаренко, В.П. Рудь, П.Т. Саблука, та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наявний рівень невизначеності, мінливості, ймовірності та ризикованості виробництва овочів потребує подальших глибоких досліджень історичних особливостей та тенденцій розвитку ринку овочевої продукції в Україні.

Мета статті полягає у відображенні історичних і соціально-економічних трансформацій ринку овочевої продукції у контексті особливостей і тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для більш широкої характеристики галузей сільського господарства, зокрема овочівництва, різні вчені в різні історичні періоди досліджували їх розвиток за окремими етапами. Так, П.Т. Саблук розвиток сільського господарства XX ст. умовно розділив на вісім етапів і звів їх до трьох найголовніших [1]:

1) Столипінська земельна реформа (1907–1915 рр.);

2) колективізація (1929–1935 рр.) та голодомор (1932–1933 рр.);

3) українська земельна реформа (1992–2000 рр.).

Н.Х. Грабак виділяє 5 історичних етапів розвитку вітчизняного овочівництва [2, с. 257].

1. Етап примітивного землеробства. На території України цей період розпочався ще у кам'яний вік (2–4 тисячоліття до н. е.). Людина вибирала рослини з найбільшими плодами й насінням, кращими смаковими якостями, при цьому часто відбиралися рослини з аномальними ознаками, але корисними відхиленнями. Поступово від збирання переходили до вирощування окремих культур, таких як капуста, огірки, томати, і в історичних джерелах цей період відомий як Трипільська культура.

2. Етап овочівництва періоду феодальних відносин. Розпочинається з утворення держави

Київська Русь. В цей період на Дніпровських заплавах почало розвиватися городництво, більше всього вирощували ріпку і цибулю. В цей час овочівництво як галузь розвивалось дуже повільно.

3. Етап овочівництва періоду розвитку капіталістичних відносин почався із середини XIX ст. В цей час інтенсивно зростали площі під овочевими культурами, особливо навколо великих міст, а саме в районі Донбасу, на півдні. Овочівництво стає товарним і рентабельним. Розширюється набір овочевих культур, з'являються такі, як, зокрема, картопля, помідори, гарбузи.

4. Етап овочівництва радянського періоду. Разом із колективізацією розпочалося утворення великих спеціалізованих овочевих господарств. До 1940 р. площа під овочевими культурами в степовій зоні України збільшилася до 500 тис. га, а валовий збір овочів сягав 1,5 млн. т.

5. Етап сучасного розвитку овочівництва. Розпочався на початку 90-х рр. і характеризувався різким спадом виробництва овочів. В окремі роки площа під овочевими культурами скорочувалась до 400 тис. га, валові збори – до 5 млн. т, а врожайність – до 100 ц/га. З 2000 р. площі під овочевими культурами зросли до 520 тис. га. Але по валових зборах (5,4 млн. т) і за врожайністю (130 ц/га) поки ще не досягнуто рівня кінця 80-х рр.

Етап характеризується тим, що виробництво овочів переміщується в індивідуальний сектор (80%), а доля суспільного сектору скоротилася до 20%.

Для більш широкої характеристики еволюції ринку овочевої продукції можна розділити на п'ять історико-економічних етапів до постіндустріального його типу, що базуються на визначених пріоритетах, принципах, організаційно-економічних механізмах забезпечення реалізації овочевої продукції:

1) ринок овочевої продукції у період до початку першої світової війни 1914 р. та до кінця дореволюційного – 1917 р.;

2) післявоєнний період до Великої вітчизняної війни (1923–1941 рр.);

3) післявоєнний період (1945-1990 рр.);

4) період першого десятиріччя незалежної України (1991–2000 рр.);

5) сучасний ринок овочевої продукції (від 2000 р. по даний час).

Перший етап. З першої половини I тисячоліття в Україні до скасування кріпосницького права існували три форми власності на землю: велика приватна власність (князів, церков, поміщиків та ін.), дрібна приватна власність селян та колективна власність на землю сімейних, часткових і територіальних общин, де кількість земель періодично перерозподілялась і не закріплювалась для постійного користування документально.

У більшості літературних джерел йдеться про те, що на території сучасної України торгівля овочевою продукцією почала розвиватися на території таких сучасних областей, як Херсонська, Миколаївська, Одеська, а також на території Кримського півострова. Широких масштабів вона набула після приєднання Криму до Росії в 1783 р., а особливо в кінці XIX ст. Цьому сприяв захист поміщиками, царськими чиновниками, кулаками багатих земель південного Криму та передгірних районів. Отже, можна стверджувати, що виникнення та подальший розвиток ринку овочевої продукції, а також налагодження зовнішньоторговельних відносин в Україні розпочалися приблизно в середині XVIII ст.

Поштовхом для подальшого розвитку вітчизняного ринку овочевої продукції були дві масштабні реформи, а саме Селянська реформа (1861 р.), метою якої було скасування кріпацтва, та Столипінська реформа (1906–1914 рр.), що стосувалася приватної власності селян на общинні землі і товарний обіг. Але після першої селяни і надалі залежали від общини, через яку сплачувалися кошти за землю, і змушені були відбувати панщину. Зміни в цій реформі відбулися і в подальшому, а саме в 1863, 1881 рр., що стосувалися ціни на землю за умови її викупу селянами, необхідності зниження викупних платежів [3, с. 105]. Однак реформа була частковою і задовольняла лише інтереси панівної соціальної групи населення. Можливий корисний ефект від другої реформи, згідно з висновками багатьох вчених, був притиснений дворянством, і поміщицьке землеволодіння здебільшого збереглося. І лише за ступенем розвитку капіталізму в Росії, а особливо залізничного транспортного сполучення, овочівництво стало промислово-товарною галуззю. Так, суднами овочі переправлялись із Одеси, Херсону, Миколаєва в інші міста України. Основним торгово-промисловим центром для збуту овочевої продукції вважався Київ, який був центральним пунктом укладання угод щодо вивезення продукції до Росії. Досить добре розвивалося промислове овочівництво навколо великих міст, де всебічно підтримувалося керівництвом, а овочева продукція мала безпечний збут.

Високий дохід товаровиробників цілковито залежав від швидкості і своєчасності збуту через відсутність транспортного сполучення. Ціни на овочі формувалися залежно від таких факторів: 1) якість і обсяг виробництва овочів; 2) виробництво овочів в інших районах; 3) виробництво овочів загалом по Україні (їх перевиробництво чи дефіцит).

Таким чином, до основних регуляторів торгівлі дореволюційного періоду можна віднести високу вартість зберігання та тривалість перевезення овочевої продукції у різні періоди року, значні втрати овочів тощо.

Другий етап характеризує новий виток подій у розвитку ринку овочевої продукції, на який суттєво впливали не лише економічні, але й перш за все політичні чинники. Після революції керівництво країни обирає новий курс

перетворень – в центрі ставиться розвиток промисловості, а провідним класом суспільства визнається робітничий. Власність на землю ліквідується, встановлюється монополія на основні види продовольства, торгівлю та його розподіл, забороняється вільна торгівля, оплата праці натуралізується, розподіл товарів зрівнюється. Так звані залишки селянської продукції відбираються силою через продрозверстку [3, с. 131].

Заперечення товарно-грошового господарства та ринку на практиці не увінчалося економічним успіхом, що весь час підштовхувало до ліквідації постійно виникаючих диспропорцій і спровокувало падіння сільськогосподарського виробництва, дефіцит товарів, велику емісію паперових грошей, ріст цін, повернення до карточної системи. Рішучою дією В.І. Леніна був перехід до НЕПу (1922–1928 рр.), що зараз часто згадується сучасними науковцями як позитивний приклад розвитку ринкової економіки. У цей час спостерігається підвищена увага до овочевої продукції та забезпечення нею населення, розширюється виробництво овочів середніми селянськими господарствами, розвиваються середні спеціалізовані господарства. Переробкою та зберіганням займалися поодинокі виробники-городники. В кінці двадцятих – на початку тридцятих років XX ст. утворюються перші спеціалізовані овочеві господарства, розширюються площі захищеного ґрунту (теплиці), починають застосовувати машинний посів і догляд за рослинами на кінній, а потім на тракторній тязі. Проте велика роздробленість та низький рівень інтенсивності виробництва, слабка організація торгівлі не забезпечували формування достатньої товарної пропозиції селянськими господарствами, які до кінця 30-х рр. займали більше 80% площ овочів в Україні.

Із впровадженням п'ятиліток овочівництво почало стрімко розвиватися не лише в Криму, але й в усій Україні. Держава всебічно підтримувала цю галузь, виділяючи значні фінансові ресурси на його розвиток. Одним із основних планових завдань народного господарства з метою повноцінного забезпечення як міського, так і сільського населення овочевою продукцією стало налагодження її масштабної промислової переробки, особливо в районах найвищого виробництва. Так, буквально в перші роки п'ятиліток побудовано низку великих плодоконсервних заводів в таких містах, як, зокрема, Черкаси, Херсон, Вінниця, якими у 1959 р. вироблено овочевої сировини, що склало 32% загальних обсягів СРСР. Серед продуктів переробки виробляються переважно овочеві консерви, пюре, кетчупи тощо. Таким чином, у розвитку промислового овочівництва відбулися докорінні зміни: збільшувалася кількість виробників овочів, особлива увага приділялася сільським господарствам. Овочівництво перетворилось на великотоварну галузь. Більшість колгоспів мала великі площі під овочевими культурами. Це все дало змогу значно підвищити урожайність і, як результат, валовий збір овочів.

Необхідність розвитку овочівництва в Україні обґрунтовувалася рядом факторів, до яких належать висока потреба населення в овочах, сприятливі природні та економічні умови вирощування та переробки овочів, висока щільність населення, можливість вивозу овочевої продукції в межах Союзу. Слід зауважити, що в економічних дослідженнях вчених цих часів практично зникли зі сторінок питання збуту овочевої продукції, вивчення ринку, попиту, пропозиції, тобто сама торгівля з економічного ланцюга «виробництво – споживання» вилучена. Тобто орієнтація йшла не на попит споживачів, а на розширення масштабного виробництва овочів. Проблема збуту вирішувалася шляхом державних закупівель та масової переробки овочів.

Однак, незважаючи на те, що в літературі тих часів зазначалося про виконання, перевиконання п'ятирічних планів та успіхи індустріалізації країни, що досягалося за рахунок викривлення статистичних даних, економіка була не процвітаючою, а, навпаки, як називають її сучасні вчені, «хворою». Вона характеризувалася однобічно: нарощування оборонної могутності і важкої промисловості за рахунок секторів, спрямованих на задоволення потреб людини, низького рівня життя і, як правило, примусової праці. А спровоковане урядом штучне коливання цін, яке невпинно вело до голоду 1932–1933 рр., населення вдало називало «цінові ножиці», які вміло відрізали частину доходів населення від реалізації продукції на ринку [4, с. 202].

Третій етап. Війна завдала значних матеріальних втрат галузі овочівництва. У роки Великої вітчизняної війни овочівництву було завдано значної шкоди. Скоротилися посівні площі під овочами. Були сильно зруйновані машинно-тракторний парк, теплично-парникове господарство. Так, з 1940 по 1945 рр. обсяги виробництва овочів було зменшено на 52%. Однак в повоєнні роки широко розгорнулося колективне та індивідуальне городництво. Так, в наступні три роки післявоєнної п'ятирічки було збільшено площі під овочами і обсяги виробництва. Законом про п'ятирічний план на 1946–1950 рр. ставилося завдання про відтворення обсягів виробництва овочів. У післявоєнний період партія і уряд вжили заходів, які були спрямовані на розвиток овочівництва, збільшення асортименту оброблюваних овочевих культур, для того, щоб забезпечувати населення СРСР протягом всього року свіжими овочами. Довкола крупних міст і промислових центрів були створені великі спеціалізовані радгоспи овочівників. Збільшення виробництва овочів досягається завдяки підвищенню врожайності овочевих рослин у відкритому ґрунті і різкому розширенню площ в захищеному ґрунті, головним чином під плівковими покрит-

тями. Цей період характеризується дуже низькою і невчасною оплатою праці колгоспників та надмірними податками. При цьому не враховувалися основні економічні та агрономічні принципи щодо ефективності розміщення сільськогосподарських культур, спеціалізація у різних регіонах, природні умови.

Загалом для цього етапу були характерні відновлення зруйнованої під час війни розсадницької бази, розширення площ овочів у колгоспах і радгоспах, виділення довгострокових кредитів, поліпшення сортового складу овочевих культур, поліпшення заготівлі і збуту, тобто розбудова овочесховищ, розширення мережі заготівельних організацій, підвищення заготівельних цін, а також дозвіл закупляти продукцію за цінами місцевих ринків, збільшення обсягів споживання, розвиток науки овочівництва, механізація окремих технологічних операцій тощо.

Недостатня кількість овочесховищ вважається однією з основних причин нерівномірного споживання овочів, а обмежена місткість наявних зумовлює значні втрати. Одним із основних заходів з підвищення товарності і дохідності овочів вважалося налагодження системи збуту. Саме гарантія збуту для усіх категорій господарств виділялася в окрему і основну проблему. Адже державні заготівлі овочів, хоч і збільшилися у 1965 р. порівняно з 1940 р. у 4 рази, однак становили лише 25% їх валового виробництва.

Валовий збір овочів в 1972 р. склав 19,9 млн. т, урожайність – 122 ц з 1 га. Створена промисловість з переробки овочів, виробництва консервів, томатного соку, пюре, пасти і заморожених овочів. У 1972 р. площа зимових засклених теплиць склала 6,9 тис. га, теплиць весняних з плівковим покриттям – 2,3 тис. га, парників – 1,8 тис. га, ґрунту з плівковим покриттям – 2,6 тис. га.

Відставання аграрного розвитку від провідних країн світу негативно позначилося загалом на економіці України. Так у 80-х рр. в Україні, як і в багатьох європейських країнах, середній урожай овочевих культур вважався нерентабельним.

До 90-х рр. в Україні виробництво овочів постійно розширювалося, а не виникало проблем збуту лише завдяки активній підтримці держави. При цьому, незважаючи на такий стан поступового розвитку, існували і певні недоліки цієї системи господарювання, до яких слід віднести незбалансованість цін і доходів, відсутність цін рівноваги, нееквівалентність обміну, орієнтацію на кількісні показники, постійне зростання фондомісткості та собівартості, відсутність механізму самофінансування, значні державні дотування роздрібних продовольчих цін, імпорту, списання безнадійних боргів у значних розмірах тощо. Товаровиробники не знали на той час проблем цінової конкуренції, і тільки через це падіння ефективності виробництва не гальмувало темпи економічного зростання. Цей період характеризується запереченням законів ринкової економіки, масштабністю виробництва та значним державним інвестуванням. Уже в 1989 р. в економічних дослідженнях вчені все частіше орієнтуються на ринкову систему. Важливою подією розвитку ринку овочевої продукції у СРСР є перехід від системи примусових заготівель за фіксованими, як правило, надто заниженим цінам по закупці сільськогосподарської продукції, що сприяло розвитку товарно-грошових відносин. Особливим ривком, спрямованим на розвиток торгівлі, була можливість реалізації овочів, які вироблялися колгоспами понадпланово, а також до 30% планово в містах за договірними цінами з урахуванням цієї продукції до державних закупок. А дозвіл реалізувати підсобними господарствами продукцію на так званих колгоспних ринках стимулював до розширення вирощування ними овочів та забезпечення потреб споживачів [5, с. 520].

Створення інтенсивних технологій виробництва овочів у відкритому і захищеному ґрунті, селекція нових сортів і гібридів, розробка наукових основ насінництва сприяли перетворенню овочівництва у велику спеціалізовану галузь промислового виробництва.

Четвертий етап. У 1991 р. Україна стала незалежною державою. Однією з основних причин економічної нестабільності в країні, наслідки якої помітно перейшли у нове XXI ст., вважається заполітизованість економіки. Постало одне з основних наукових питань про те, наскільки держава має втручатися у розвиток національного господарства і чи взагалі повинна. На нашу думку, як і на думку багатьох вчених, необхідність поєднання державного регулювання і ринкової економіки є необхідною.

Вчені виділяють здебільшого два етапи аграрної реформи в Україні. Перший – уповільнений до 2000 р. або, як часто зазначають, застійний. Другий етап розпочався в третьому тисячолітті і вважається інтенсивним. Аграрну реформу в Україні передбачалося здійснити за такими основними напрямами: земельна реформа, метою якої є закріплення землі за селянами, господарська реформа, яка передбачала перетворення колгоспів і радгоспів на приватно-ринкові структури; формування та розвиток аграрного ринку; фінансова стабілізація, метою якої є зупинення диспропорції цін, наявного безробіття та зниження доходів населення; соціальний розвиток, тобто розвиток сільських територій та територіальної громади. Такі заходи є досить складними і не можуть обмежуватися в часі.

З 1986 р. під впливом загальної негативної тенденції в АПК в Україні у галузі овочівництва не спостерігається зниження обсягів виробництва овочів. Лише з 1988 р. галузь овочівництва починає демонструвати поступове зниження обсягів виробництва. Так з 1987 по 1990 рр. відбулося зниження обсягів вироб-

ництва овочів на 12%. Ця тенденція є характерною саме для колгоспів та радгоспів, а от у господарствах населення намітилася зворотна тенденція, а саме виробництво овочів почало розширюватись, підвищилась урожайність зернових.

В 1991 р. ситуація на зовнішньому ринку ускладнилася, а саме експорт овочів значно знизився через скорочення вітчизняного виробництва та порушення старих зовнішньоекономічних зв'язків.

Цей період характеризується переважно низкою таких негативних факторів у розвитку вітчизняного ринку овочевої продукції: відмова держави від закупівель продукції та централізованого постачання засобів виробництва; надання пільгових кредитів та безповоротних капіталовкладень, що зумовило виробничу та фінансову кризу сільськогосподарських підприємств; нестача інвестицій, що перешкоджала оновленню матеріально-ресурсного потенціалу; підвищення рівня інфляції; дефіцит продовольства; безробіття; зниження платоспроможного попиту на рівні споживання. Овочепереробні підприємства станом 1992 р. не мали власних коштів для технічного переоснащення і реконструкції – їх рентабельність становила не більше 5–10%. Відновлення активної частини фондів становило 2–6% замість нормативних 7–15%. Ці підприємства входили в ринкові умови з незадовільним технічним оснащенням, часто застарілим або експлуатованим понад нормативні терміни (34%), а більшість усіх робіт (60%) виконувалась вручну [6, с. 117]. Серед основних проблем галузі переробки овочевої сировини виділялись такі: кількість, асортимент та якість, перевиробництво, обумовлене високими цінами реалізації, незадоволення потреб споживачів. Зауважимо, що галузь переробки овочевої сировини потребує і понині істотної переорієнтації – потрібно не лише нарощувати випуск продукції переробки, але й вдосконалювати її структуру, орієнтуючись на ринковий попит, розширювати асортимент, різноманітність розфасовки. Водночас, незважаючи на кризу у галузі вітчизняного овочівництва, ОСГ розширили своє виробництво та частку постачання овочевої продукції на ринок.

П'ятий етап починається з наступного періоду аграрної реформи 2000–2002 рр. У XXI ст. в умовах становлення постіндустріального суспільства основним поштовхом розвитку реформаційних процесів стало прийняття нової редакції Земельного кодексу та Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 р. № 529. Наслідком цього стало створення на базі колективних господарств за період до 2001 р. тисяч нових аграрних формувань [7, с. 177].

В овочівництві спостерігається зниження посівних площ і обсягів виробництва. Так, площі, які зайняті під посівами овочів в Україні, за період з 2000 по 2015 рр. зменшилися на 13,7%. Основні площі вирощування овочевих культур сконцентровано в областях з найбільш сприятливими умовами для їхнього вирощування (центральних, південних та східних областях України), на які припадає близько 63% від усього виробництва овочевих культур. Поступове зниження посівних площ з року в рік пояснюється суттєвим перевиробництвом овочевої продукції. З використанням прогресивних технологій та сучасних засобів виробництва урожайність овочевих культур має тенденцію до зростання. Так, за вказаний період урожайність овочевих культур в Україні підвищилась на 85%. Результатом зростання урожайності є збільшення валового збору овочів на 65,6% та зростання на 89,8% виробництва овочів на 1 людину. Найбільшу питому вагу у структурі виробництва овочевих культур в Україні протягом 2000–2015 рр. займали господарства населення, частка яких в середньому складала 88%. Обсяг виробництва овочів сільськогосподарськими підприємствами за досліджуваний період збільшився на 36%, а господарствами населення – 72%.

Позитивні тенденції розвитку вітчизняного ринку овочів також зумовлені зростанням ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, діяльність яких у сфері овочівництва є прибутковою. Така ситуація забезпечується професійним підходом керівництва до організації процесу виробництва, вмілим використанням новітніх технологій та засобів обробітку ґрунту. Так, у 2014 р. реалізація овочів порівняно з 2012 р. знизилась на 4,6%, проте повна собівартість 1 ц продукції підвищилась на 13%, а середні ціни реалізації зросли на 32%, що привело до значного зростання рентабельності, що свідчить про відносно стабільний стан розвитку галузі [8, с. 58].

Поряд із зазначеними тенденціями відбулися й суттєві зміни у каналах реалізації овочевої продукції, які ще не набули оптимального співвідношення та якості. Крім цього, сучасний стан промислової переробки овочів зменшив зацікавленість великих господарств у розширенні площ та інвестування в галузь овочівництва. Водночас глобалізація економічних зв'язків і здешевлення логістичних схем зумовили масове завезення овочів в Україну з інших країн світу, де спостерігається стрімка спеціалізація галузі за принципом «вирощуємо вдома лише те, що прибуткове, а все інше купуємо» [9, с. 72].

Низький рівень забезпечення якісною сировиною овочепереробних підприємств в Україні є наслідком розвитку деструктивних процесів у ланцюгу «виробник – переробне підприємство», передусім в контексті державного регулювання як виробництва овочів, так і їх реалізації переробним підприємствам.

На основі викладеного можна зробити висно-

вок, що основною особливістю ринку овочівництва в Україні є те, що вирощування завжди перевищує споживання. Крім того, парадоксальність та загострення ситуації полягають ще в тому, що відсутні необхідні потужності для доробки, переробки та навіть для зберігання овочів, відповідно, маємо й слабо розвинений експорт. А тому агровиробники, як правило, продають урожай відразу на полі, що не дає їм змогу навіть вийти на мінімальний рівень рентабельності виробництва.

Зауважимо, що у становленні та розвитку ринку овочів XXI ст. та дореволюційного періоду (до 1917 р.) минулого століття спостерігається подібність, що характеризується такими факторами:

– значні ризики неефективності вирощування овочів;

– обмеженість формування товарної пропозиції овочів через швидку втрату якісних ознак;

– сезонне постачання овочів на ринок, що провокує посезонне споживче забезпечення населення;

– залежно від товарних якостей різних видів овочів упродовж року виявляється їх цінність для виробників і споживачів, а отже, виявляється ємність та сегментність ринку;

– попит на овочі відрізняється залежно від матеріальної забезпеченості населення, оскільки для нього вони є продуктами першої необхідності;

– проблеми налагодження організованої системи збуту, а саме зберігання, транспортування, формування партій овочевої продукції одного сорту тощо;

– невідповідність між попитом і пропозицією овочів, що часто супроводжувалося значним сезонним та міжрегіональним коливанням цін;

– через відсутність маркетингу та ефективної організації збуту овочів реалізація здійснюється через ряд посередників;

– через проблеми зберігання з метою швидкої реалізації овочів спостерігається падіння цін за граничну межу, що часто не забезпечує навіть покриття виробничих витрат.

Поряд з подібністю функціонування ринку овочів дореволюційного періоду і сучасності слід відзначити і суттєву різницю у забезпеченні потреб населення та розміщення виробництва та ринків. Так, до 1914 р. ринки овочевої продукції зосереджувалися поблизу великих міст, а саме поблизу Києва, Харкова, Львова тощо, тобто доступу до продукції для більшості населення не було.

Висновки. Узагальнюючи історико-економічні основи розвитку ринку овочевої продукції в Україні, слід відзначити, що впродовж усіх етапів еволюції ринку овочевої продукції вдалося віднайти подібність, відмінні риси ринкового середовища різних періодів, а також синтезувати модель переваг історично відомих економічних систем. До подібних рис відносяться рівні умови виробництва для всіх категорій господарств, активний розвиток промислового овочівництва, активна державна підтримка галузі овочівництва, розвиток торговельної структури та оптимальне ціноутворення для усіх агентів ринку. Поряд з подібністю функціонування ринку овочевої продукції слід сказати і про суттєві значні ризики неефективності виробництва овочів, обмеженості формування товарної пропозиції овочів через швидку втрату якісних ознак, високі трансакційні витрати, що обумовлені сезонністю постачання овочів на ринок, низької еластичності та незбалансованості попиту на овочі залежно від матеріальної забезпеченості населення, проблеми налагодження організованої логістично-ефективної системи збуту, порушення балансу між попитом і пропозицією овочів, що часто супроводжувалося значним сезонним та міжрегіональним коливанням цін і відсутністю маркетингу та ефективної організації збуту овочів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого і погляд в майбутнє : в 3 т. / П.Т. Саблук. – К. : ІАЕ УААН, 2001.
2. Грабак Н.Х. Основи ведення сільського господарства та охорона земель : [навчальний посібник] / Н.Х. Грабак, І.Н. Топіха. – К., 2005. –796 с.
3. Сахацький М.П. Проблеми відродження сільського господарства / М.П. Сахацький. – К., 2000. – 304 с.
4. Нездоля А.И. Спецслужбы и власть Украины / А.И. Нездоля. – Донецк : Каштан, 2011. – 808 с.
5. Политическая экономия : [учебник для вузов] / [В.А. Медведев, Л.И. Абалкин и др.]. – М. : Политиздат, 1998. – 735 с.
6. Ринок продовольства: проблеми формування і розвитку / [за ред. П.Т. Саблука, В.І. Бойко, В.В. Лазня, М.Г. Лобас]. – К. : Укр. ІНТЕІ, 1993. – 236 с.
7. Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні / П.Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.
8. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні / Р.В. Логоша // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – Вип. 3(8). – С. 55–67.
9. Логоша Р.В. Стан та перспективи діяльності овочепереробних підприємств в Україні / Р.В. Логоша // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – Вип. 3(8). – С. 64–77.

УДК 338.64

Лопа Л.В.
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету

Козирєв В.А.
кандидат економічних наук,
Сумський державний університет

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА У СВІТІ ТА МІСЦЕ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ У ЦЬОМУ ПРОЦЕСІ

FORMING THE INFORMATION SOCIETY IN THE WORLD AND THE PLACE OF THE ECONOMY OF KNOWLEDGE IN THESE PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз характеристик інформаційного суспільства, його позитивних та негативних сторін, а також досліджено багато програм становлення суспільства знань не лише у масштабах окремої держави, а й на глобальному рівні. Виявлено взаємозв'язок інформації та знання, що допомогло у визначенні місця економіки знань у процесі формування інформаційного суспільства в умовах глобалізації.

Ключові слова: інформаційне суспільство, економіка знань, знання, управління знаннями, суспільство знань.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ характеристик информационного общества, его положительных и отрицательных сторон, а также исследовано большое количество программ становления общества знаний не только в масштабах отдельного государства но и на глобальном уровне. Обнаружена взаимосвязь информации и знания, что помогло в определении места экономики знаний в процессе формирования информационного общества в условиях глобализации.

Ключевые слова: информационное общество, экономика знаний, знания, управление знаниями, общество знаний.

ANNOTATION

The article analyzes the characteristics of the information society, its positive and negative sides, as well as a large number of programs for the formation of the knowledge society, not only on the scale of an individual state but also on a global level. A correlation of information and knowledge was discovered, which helped to determine the place of the knowledge economy in the process of forming the information society in the context of globalization.

Key words: information society, knowledge economy, knowledge, knowledge management, knowledge society.

Постановка проблеми. У сучасному світі значних глобальних перетворень знання та інформація породжують нові знання, їх обсяги і вплив на продуктивний розвиток суспільства зростає у геометричній прогресії. Пошук нової парадигми влаштування світу, що вимагає глобалізації знань і наукових досягнень, і став передумовою виникнення нової фази розвитку людства, пов'язаної з появою інформаційного суспільства і його найбільш розвиненої форми – суспільства знань. Виникає необхідність у виборі найбільш оптимальної моделі формування та розвитку інформаційного суспільства, а передумовою та фундаментом його створення є економіка знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження понять інформаційного суспільства та економіки знань здійснювали багато зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як У. Дайзард [1], М.В. Жук [2], М. Згуровський [4], М. Кастеллс [5], В. А. Ліпкан [7], О.В. Старовойт [8], Л.І. Федулова, Т.М. Корнєєва [9] та інші. Проте, на нашу думку, в науковій літературі недостатню увагу приділено дослідженню та аналізу характеристик інформаційного суспільства та виокремленню програм становлення суспільства знань у світі та визначенню ролі економіки знань у формуванні інформаційного суспільства в умовах глобальних перетворень.

Метою статті є аналіз характеристик інформаційного суспільства, його позитивних та негативних сторін; дослідження багатьох програм становлення суспільства знань не лише у масштабах окремої держави, а й на глобальному рівні; виявлення взаємозв'язку інформації та знання, що дає змогу визначити місце економіки знань у цих процесах в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальні інформаційні процеси впливають на встановлення нової ієрархії держав, відкривають нові можливості промислового розвитку, зумовлюють створення відповідної правової бази, підвищують рівень обміну культурою та традиціями. Світова спільнота усвідомлює важливість глобального співробітництва і необхідність дотримання правил для розвитку суспільства знань. Це суспільство з економікою, в якій знання здобуваються, створюються, поширюються та застосовуються для підвищення економічного і соціального розвитку.

На думку М. Згуровського [4], суспільство вважається інформаційним, якщо:

1. Будь-хто, будь-де й у будь-який час може одержати за відповідну плату чи безкоштовно на основі автоматизованого доступу і систем зв'язку будь-яку інформацію і знання, необхідні для їхньої життєдіяльності та вирішення особистих і соціально значущих завдань.

2. У суспільстві виробляється, функціонує і доступна будь-якому індивіду, групі чи організації сучасна інформаційна технологія.

3. Існують розвинені інфраструктури, що забезпечують створення національних інфор-

маційних ресурсів у обсязі, необхідному для підтримки науково-технологічного і соціально-історичного прогресу.

4. Відбувається процес прискореної автоматизації і роботизації всіх сфер і галузей виробництва та керування.

5. Здійснюються радикальні зміни соціальних структур, наслідком яких є розширення сфери інформаційної діяльності та послуг.

Сьогодні приблизно тільки 11% населення світу мали змогу користуватись Інтернетом, із них 90% живуть у промислово розвинутих країнах Європи (30%) і Північної Америки (30%), а також в Азіатсько-тихоокеанському регіоні (30%). Виходить, що поняття «світове павутиння», «світова мережа» дещо перебільшене, оскільки на частку 82% населення світу припадає лише 10% підключень [4, с. 7]. Все це свідчить про не найкращі можливості для розвитку людського потенціалу в багатьох країнах світу, а саме він є головним ресурсом сучасного розвитку суспільства.

Перепоною стає «цифровий» і «ціновий» розрив. Для прикладу, у Бангладеш річна вартість підключення до Інтернету дорівнює вартості забезпечення продовольством цілої сім'ї протягом року, на Філіппінах ця послуга є предметом розкоші і недосяжна навіть для середнього класу.

Стає зрозумілим, що для вирішення проблеми «цифрового розриву» та інших суперечностей інформаційного процесу (простору) недостатньо його вдосконалення тільки технологічними способами – потрібно вводити економічний аспект.

Сюди ж можна додати і те, що знання перетворилось у важливий фактор суспільного розвитку. Економіка розвинутих країн прогресує, базуючись на глобальній базі знань, яка постійно розширюється. За даними Всесвітнього банку у більшості країн Організації економічного співробітництва і розвитку на протязі останніх п'ятнадцяти років відбувається зростання додаткової вартості в галузях, які базуються на знаннях, що в середньому складало 3%, стабільно перевищуючи темпи загального економічного зростання, які не піднімалися вище 2,3%. Частка цих галузей у сукупній додатковій вартості в Німеччині збільшилась із 51% до 60%, у Великобританії – з 45% до 51%, у Фінляндії – з 34% до 42% [6].

На жаль, Україна ще не повною мірою використовує потенційні переваги, які пропонуються «інформаційним суспільством» та суспільством знань. 85% світових «сукупних інвестицій» в науку здійснюють країни-члени Організації економічного співробітництва і розвитку, 11% – Індія, Китай і нові розвинуті країни Східної Азії, і тільки 4% – інші країни світу, до яких належить і Україна.

Цікавою є поява нової концепції «мережевого суспільства» як окремого відгалуження від «інформаційного суспільства» у процесі його трансформації (Мануель Кастельс [5]). Відповідно до неї нові організаційні форми не вкладаються у логіку централізованого простору і звичайних, усталених центрів прийняття рішень, і на заміну вертикальним ієрархіям приходять мережеві горизонтальні відносини, що викликає відповідні зміни, які торкаються багатьох сфер – від економіки до дозвілля: «економіка знань» – нематеріальні ресурси починають відігравати все більш важливу роль у суспільстві, витісняючи роль фізичного капіталу і матеріальних ресурсів [8, с. 73]. Світ перетворюється в єдиний віртуальний простір планетарного масштабу із дистанційним доступом, стає планетарною школою і бібліотекою. Важливо зазначити, що таким чином формується нова глобальна інформаційна культура, яка стирає межу між виробниками знань та їх отримувачами, що відкриває багато нових можливостей для самовираження, творчості, людського розвитку. Зростає роль інновацій, динаміка пізнання стає визначальною для динаміки розвитку інших сфер як суспільства, так і його окремих інститутів і структур. Практично всі організації все більше уваги приділяють тому, що у відповідній спеціальній літературі отримало назву «навчаючий вимір» [29, с. 154]. Змінюється сама структура поняття «розвиток», у якому значно збільшилася роль знань і навчальних складників. Таким чином, широке впровадження інновацій потребує співробітництва держави, технічних і економічних наук, виробництва і суспільної спільноти, роль якої постійно зростає.

Принципові особливості економіки знань – це дискретність знання як продукту (конкретне знання або створене, або не існує; не може бути знання наполовину чи на одну третину); знання, за своєю природою подібне до інших суспільних (публічних) благ, будучи створеним, доступне в принципі всім (відсутня дискримінація); за своєю природою воно є інформаційним продуктом, який після споживання не зникає. У дослідженні економіки знань теорії і методи важливі лише остільки, оскільки інновації реалізують поки що переважно за допомогою ринкового механізму, але сам ринок на підставі чинності закону вартості вже не може досить повно та всебічно оцінити продукти, засновані на новому предметі праці – людській свідомості. Перехід від технологій high-tech до технологій high-hume, що визначають не тільки формат сучасного глобального суспільного виробництва, але й тенденції становлення нових соціальних відносин, об'єктивно вимагає широкого міждисциплінарного підходу, спрямованого на дослідження людини творчої, котра своєю самореалізацією втручається у функціонування систем, що саморозвиваються (інколи її втручання руйнує механізм саморозвитку). Заснована на знаннях економіка постіндустріального суспільства відрізняється від попередніх суспільних формацій. По-перше, на

цій стадії об'єктивоване у продуктах і послугах знання формує значну частку створюваної вартості через інтелектуалізацію технологій, зростання наукомісткості виробленої продукції та розвиток ринку інтелектуальних товарів і послуг. По-друге, внаслідок вказаних вище причин в економіці постіндустріального суспільства діяльність, пов'язана із виробництвом, збереженням, передачею та використанням знань, набуває більш істотного значення (особлива роль належить освіті, характер і значення якої змінюються найбільше). По-третє, характерна риса економіки знань – перетворення працівників, зайнятих виробництвом, передачею і використанням знань, у домінуючу групу в загальній кількості зайнятих [8, с. 8]. Її чисельність у промислово розвинутих країнах оцінюють по-різному, залежно від того, кого конкретно відносять до цієї категорії, але безсумнівно, що за своїми розмірами вона перевершила групу індустріальних працівників (деякі дослідники відносять до працівників знання близько 1/3 зайнятих в економіці США).

Змінюється парадигма вищої освіти (Болонський Процес) і освіти для дорослих, постійний розвиток якої потребує не стільки декретування, скільки зміни психологічного сприйняття – учнівство має перестати асоціюватись із дитячим віком і підлеглим статусом.

Нова вимога – вчитися протягом всього життя – має здійснюватись на багатьох загальнодоступних рівнях: особистому, культурному, професійному, соціальному і громадському. Цьому сприяє поява поруч із традиційними університетами університетів віртуальних, яких у світі вже у 2001 році нараховувалось 1180, але за прогнозами до 2020 року кількість студентів у них може перевищити кількість студентів очного навчання [1].

Виникнення нових форм університетської освіти – університетських об'єднань мережевої архітектури – дає шанс на подолання освітянської нерівності і країнам, які розвиваються, оскільки з економічної позиції витрати на мережеві вищі навчальні заклади є суттєво нижчими порівняно з вартістю створення нових [7, с. 214].

У процесі розвитку цієї концепції виникає досить багато нових проблемних питань, таких як необхідність формування та проведення наукової політики у сфері знання, подолання слабкості інноваційних систем, необхідність примирення наукового й економічного ринків, виникнення так званого «суспільства ризику», що формує проблему ризиків і гуманітарної безпеки в суспільстві знань. У розвинених країнах нерідко переважають міркування свободи ринку, підприємництва над іншими, а в країнах, які розвиваються, можуть ігноруватися ризики заради розвитку. Проблему ризиків також ілюструють недостатність ресурсів та загроза загострення боротьби за них, кіберзлочинність, загроза мілітаризації знань, прискорення використання неапробованих технологій та продукції, інші загрози, пов'язані із невизначеністю майбутнього нашої планети, тощо. Однак саме по собі становлення суспільства знань, з іншого боку, дає оптимальний інструментарій для прогнозування і точного визначення тих ризиків, які можуть виникнути, та їх успішного подолання. Тобто сама освіта як основна характеристика такого суспільства може стати запорукою та важливим складовим елементом різних форм безпеки.

До цього додається також необхідність формування та розповсюдження «нової етики», застосованої на спільному володінні знаннями і співробітництві, що забезпечить прийнятний баланс між захистом прав на інтелектуальну власність і розповсюдженням знань як суспільного надбання. Принцип визначального доступу до знань виключає їх розгляд як предмета винятково інтелектуальної власності, а практика надає багато прикладів сумісного користування ними.

Цікавою видається еволюція демократичних процесів у «суспільствах знань», яка стимулює оновлення традиційних форм солідарності через сумісну участь у реалізації різних соціальних та економічних проектів. Виникнення такого явища, як «наука без кордонів» супроводжується формуванням якісно нових рис, таких як розподілена добровільна діяльність вчених, спрямована на створення нового соціального капіталу і суспільного виробництва інформації.

Суспільство знань вносить істотні якісні зміни і в методологію сучасної освіти: знання формують основу для реалізації потреб освіти і є одним із найважливіших виробничих чинників. У суспільстві знань економіка країни зазнає зміни і трансформується в економіку, засновану на інформації і знаннях, інтелектуальних інформаційних технологіях, що підтримується всебічно розвиненою людиною.

Термін немислимий без розвитку процесу інформатизації. Зауважимо, що саме інформаційна індустрія підтримує процес інформатизації суспільства.

В інформатизації суспільства є й негативні сторони, такі як втручання в приватне життя (несанкціонована електронна пошта, реклама, віруси); інформаційна криза – другий приклад негативного явища, пов'язаного з інформатизацією суспільства; відірваність тих, хто занадто захоплюється інформаційними технологіями, від реального життя.

Суспільство знань зумовило появу багатьох програм становлення суспільства знань не лише у масштабах окремої держави, а й на глобальному рівні. Основні принципи програм, на думку В. Ліпкан, це [7, с. 43]:

– сприяння динамічній конкуренції в області розвитку телекомунікацій;

– заохочення приватних капіталовкладень у розвиток інформаційної інфраструктури;

– участь у розробленні гнучкого, здатного до адаптації законодавства у сфері інформатизації;

– забезпечення відкритого доступу до інформаційних мереж;

– сприяння наданню громадянам ефективних і доступних інформаційних послуг;

– участь в обговоренні міжнародних проблем побудови глобального інформаційного суспільства.

Однак кожна країна реалізує ці принципи по-різному, причому план інформатизації країни буде успішним настільки, наскільки точно він базується на галузях, у яких держава має максимальні переваги перед іншими.

Основне в політиці суспільства знань – це пошук балансу між контролем з боку держави і ринковими законами. Суспільство знань намагається віднайти формулу динамічного сполучення урядових і громадських заходів. Ключовим елементом європейської програми є поняття «соціальна Європа». Саме в цій площині лежать основні розходження між американською і європейською моделями інформатизації. Цей підхід до ролі держави виражений у резолюції ЄС від червня 1993 року.

Відділ телекомунікацій іспанського уряду також займає схожу позицію, вважаючи, що роль уряду полягає в забезпеченні переходу від послуг для еліти до послуг для всіх.

У цілому європейський підхід до інформатизації орієнтований на функціональне і практичне інформування жителів. Однак тут необхідно відзначити, що сама ініціатива інформатизації не має в Європі такого великого розмаху, як у США.

Західна модель становлення суспільства знань узагальнює стратегії і програми індустріально розвинених країн – США, Канади, Великої Британії, Німеччини, Франції, країн Північної Європи. У рамках означеної моделі виділяється американо-англійська і модель континентальної Європи.

Американо-англійська модель визначається загальною концепцією соціально-економічного розвитку, яка передбачає превалювання приватного сектору над функціями держави в усіх напрямах розвитку суспільства. Американський вплив у галузі комунікаційних технологій та інформаційної сфери відчутний у глобальних процесах, міжнародній політиці, світовій економіці [9, с. 12].

Ця модель передбачає інтенсивний розвиток електронних комунікацій для встановлення соціальних, політичних, культурних зв'язків у суспільстві. Проблема розвитку універсальних послуг має важливе значення у програмах суспільства знань США та Великої Британії, вона вирішується за допомогою поліпшення якості інформаційних послуг, соціальної орієнтації держави.

Досліджуючи місце і роль США у світовому інформаційному процесі, американські вчені (М. Кастельс [5], В. Дайзард [2]) вважають, що її роль у ньому – це експорт суспільства знань. При цьому вони намагаються довести, що США не мають імперських устремлінь і сповідують гуманістичні цілі.

Специфічною рисою американо-англійської моделі суспільства знань є вплив чинного законодавства на розвиток перспективних галузей економіки, права інтелектуальної власності, соціального захисту населення.

Європейська модель суспільства знань відрізняється стратегією європейської інтеграції, поняттям «об'єднаної Європи», пошуками рівноваги між контролем держави і стихією ринку, динамічним поєднанням державних інтересів і прагнень приватного та корпоративного бізнесу із врахуванням того, що роль кожного з них може змінюватися у часі. Характерними рисами європейської моделі є варіативність і політична спрямованість програм побудови інформаційного суспільства для різних країн, зумовлених новою європейською геополітикою, становленням інформаційної (інтелектуальної) економіки, різними можливостями постіндустріального розвитку. У рамках європейської моделі українські дослідники виділяють західноєвропейську, скандинавську, центрально-європейську, східно-європейську стратегії [3, с. 213].

Можна констатувати, що сучасні суспільні трансформації у передових країнах світу відбуваються у напрямі інформаційного суспільства.

Функції держави зводяться до мінімуму, а діяльність приватних осіб – до максимуму. Передвиборна ініціатива 1993 року Клінтона, заснована на ідеї будівництва інформаційних супермагістралей, створенні національної та глобальної інформаційної інфраструктури з метою посилення економічного розвитку країни лежить сьогодні в основі всіх національних програм побудови суспільства знань.

Ідеологічно програми розвитку суспільства знань азіатських країн базуються на запереченні західних норм, на утвердженні власних ціннісних орієнтацій і прагненні розробити новий підхід до індустріалізації і соціального розвитку. В основі програм – співробітництво держави і ринку і спроба встановити зв'язок між культурними цінностями, властивими конфуціанству, такими як креативність, ощадливість, відданість, довіра, взаємодопомога [3, с. 218].

У Японії одним із найважливіших факторів досягнення успіху завжди були і є дотепер великі витрати на наукові дослідження і розробки, високий пріоритет технологій у забезпеченні становлення суспільства знань.

Стратегічними цілями програм Японії є:

– побудова взаємопов'язаних телекомунікаційних мереж;

– розроблення інформаційних пристроїв, що сполучають можливості комп'ютера, телевізора і факсу;

– розвиток програмного забезпечення та інформаційних послуг;

– підготовка кваліфікованих кадрів, здатних працювати з цими системами [6].

Сьогодні регіон Східної і Південно-Східної Азії є епіцентром інформаційного розвитку, а країни, які до нього входять, часто називають «4 тиграми». Сюди належать Південна Корея, Тайвань, Сінгапур і Гонконг, а останніми роками наближаються Таїланд, Малайзія, В'єтнам. Ця модель – це трансформована японська ідея, успіх якої полягає у підтриманні стабільного макроекономічного і політичного середовища та співробітництві держави із приватним капіталом [6]. Уряди приймають рішення щодо вагомих інвестицій приватного сектору в інформаційну сферу, стимулюють створення матеріальної і соціальної інфраструктури (тобто порушується фундаментальний принцип невтручання держави у ринкові відносини). Їхні програми спрямовані на підтримку макроекономічного і політичного оточення, суворе дотримання принципів ринку. Їхній успіх базується на співробітництві держави і підприємців, на втручанні держави у прийняття рішень в області великих вкладень приватного капіталу.

Програми Індії орієнтуються передусім на запровадження конкуренції в інформаційному секторі. Своїм головним капіталом Індія вважає людські ресурси. Вона має третій по величині (після США і Росії) науково-технічний потенціал у світі за сприятливої законодавчої системи. Особливості ідеології побудови інформаційного суспільства в Індії – це обережність і поступовість, опора на національні культурні корені [6].

В основі формування інформаційного суспільства Китаю лежить модель економічної співпраці держави і ринку. Вагомі інвестиції у сферу науково-технічних розробок вже приносять свої плоди, обіцяючи у майбутньому перетворити цю раніше технічно відсталу країну на один із світових центрів нових технологій. Мова йдеться про сектор телекомунікацій. Зараз Китай займає друге місце у світі за розміром своїх комунікаційних мереж.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, можна дійти висновку, що суспільство знань зумовило появу багатьох програм становлення суспільства знань не лише у масштабах окремої держави, а й на глобальному рівні. До ключових факторів, що визначають розходження між різними програмами, належать макроекономічна політика держави та особливості ідеології побудови суспільства знань, специфіка законодавства у кожній окремо взятій країні та характеристики національної культури і менталітету, що визначають розвиток суспільства знань. Таким чином, суспільство знань є тим ступенем у розвитку сучасної цивілізації, що характеризується збільшенням ролі інформації і знань у житті суспільства, зростанням частки інфокомунікацій, інформаційних продуктів і послуг у валовому внутрішньому продукті, створенням глобального інформаційного простору, що забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їх соціальних і особових потреб в інформаційних продуктах і послугах, а формування економіки знань є підґрунтям реалізації моделі сталого розвитку як такої, що ґрунтується на знаннях та передбачає можливості суспільства використовувати знання та інформацію з метою ефективного задоволення потреб суспільства не тільки в сучасних умовах, а й у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болонський процес [Електронний ресурс] / Інформаційно-аналітичний портал про вищу освіту в Україні та за кордоном «Вища освіта». – Режим доступу: URL : http://vnz.org.ua/bolonskyj-protses. – Назва з екрана.
2. Дайзард У. Наступление информационного века // Новая технократическая волна на Западе. – М., 1986.
3. Жук М.В. Вызовы, тренды инновации в образовании XXI века: социально-философский анализ / М. В. Жук // Философия образования. – 2012. – № 6(45). – С. 154–157.
4. Згуровський, М. Шлях до суспільства, заснованого на знаннях [Електронний ресурс] / М. Згуровський. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/EDUCATION/shlyah_do_suspilstva_zasnovanogo_na_znannyah.html. – Назва з екрана.
5. Кастеллс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастеллс. – М. : ГУВШЭ, 2000. – 608 с.
6. Knowledge_society [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : Knowledge_society/en.wikipedia.org/wiki. – Title from the screen.
7. Ліпкан В.А. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції: Навчальний посібник. / Ліпкан В.А., Максименко Ю.Є., Желіховський В.М. – К. : КНТ, 2006. – 183 с.
8. Старовойт О.В. «Економіка знань» як сфера функціонування інтелекту / О.В. Старовойт // Вища освіта України. – 2009. – № 4. – С. 71–75.
9. Федулова Л.І., Корнєєва Т.М. Державна політика розбудови економіки знань / Л.І. Федулова, Т.М. Корнєєва // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 3–17.

УДК 334:502/504

Салатюк Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного університету харчових технологій

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТНК В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ECONOMIC EFFECTS AND PROBLEMS OF INTERNATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE IN TERMS OF WORLD GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність ТНК та їх роль в посиленні процесів глобалізації в Україні. Розглянуто критерії визначення статусу ТНК за різними методичними підходами. Проаналізовано обсяги іноземного інвестування в українську економіку та найбільш привабливі сфери та галузі для ТНК в Україні. Визначено позитивні ефекти від отримання іноземних інвестицій для економіки України. Проаналізовано наслідки та проблеми діяльності ТНК в Україні. Обґрунтовано необхідність посилення ролі держави в регулюванні діяльності ТНК в Україні.

Ключові слова: ТНК, інвестиційна політика, конкурентоспроможність, глобалізація, транснаціоналізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность ТНК и их роль в усилении процессов глобализации в Украине. Рассмотрены критерии определения статуса ТНК по разным методическим подходам. Проанализированы объемы иностранного инвестирования в украинскую экономику и наиболее привлекательные сферы и отрасли для ТНК в Украине. Определены положительные эффекты от получения иностранных инвестиций для экономики Украины. Проанализированы последствия и проблемы деятельности ТНК в Украине. Обоснована необходимость усиления роли государства в регулировании деятельности ТНК в Украине.

Ключевые слова: ТНК, инвестиционная политика, конкурентоспособность, глобализация, транснационализация.

ANNOTATION

The article describes the role of international corporations in process of globalization of Ukraine. Criteria of the TNC status determination under different methodological approaches were considered. Foreign investment volumes into the Ukrainian economy and the most attractive for the TNCs fields and industries in Ukraine were analyzed. Positive effects for the Ukrainian economy from receiving foreign investments were determined. Problems and analysis are described in the article, as well as strong need of key role of the government in regulation of activities of international corporations.

Key words: international corporations, investment policy, competitiveness, globalization, transnationalisation.

Постановка проблеми. Для України, економіка якої знаходиться в глибокій системній кризі, актуальною є проблема залучення іноземних інвестицій. Значними інвестиційними ресурсами володіють великі транснаціональні компанії, для яких економіка України є досить привабливою сферою капіталовкладень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив діяльності ТНК на розвиток економіки України досліджувався в працях вітчизняних вчених, наприклад, в роботах О. Білоруса, В. Будкіна, В. Гейця, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Є. Панченка, Ю. Пахомова, А. Пересади, А. Поручника, В. Рокочої, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах зростаючої глобалізації транснаціональні компанії стають наймогутнішими суб'єктами світового господарства. Їх діяльність для розвитку економіки України набуває все більшого значення, що вимагає подальших досліджень їх ролі та впливу на економічне зростання нашої країни. Недостатньо дослідженою є проблема регулювання державою присутності ТНК та стимулювання їх інвестиційної активності в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні впливу ТНК на розвиток економіки України та аналізі наслідків і перспектив їх діяльності в умовах зростаючої глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активний розвиток ТНК припадає на другу половину XX ст. – початок XXI ст., коли транснаціоналізація світової економіки стає якісно новим, вищим етапом інтернаціоналізації світового господарства. ТНК стають могутніми суб'єктами, знаряддями і локомотивами глобалізації світової економіки. На світовому ринку нині функціонують 82 000 ТНК та їх філій, на які припадає 50% світової торгівлі та 67% зовнішньої торгівлі, а також 80% винаходів і ліцензій [1].

Країнами походження найбільших ТНК є такі постіндустріальні країни, як, зокрема, США, Великобританія, Німеччина, Китай, Японія, Франція, на територіях яких розміщено понад 80% материнських компаній і близько 33% філій іноземних ТНК, у країнах, які розвиваються, розміщено 19,5% і майже 50% відповідно, у постсоціалістичних – близько 0,5% і 17% відповідно [1].

Транснаціональна компанія – це компанія або корпорація, що володіє виробничими підрозділами та активами закордоном в багатьох країнах. В науковій літературі розрізняють два визначення компаній, що здійснюють міжнародні операції:

1) визначення за Н. Худом, С. Янгом та Дж. Даннінгом, які вважали, що ТНК – це будь-яке підприємство, що володіє (повністю чи частково), управляє майном, а також контролює

його, має прямі іноземні інвестиції, які можуть забезпечувати дохід у більш ніж одній країні [2, с. 453];

2) офіційне визначення поняття ТНК і МНК Організацією Об'єднаних Націй: термін «МНК» стали використовувати для ідентифікації міжнародних фірм, але тих, які знаходяться у володінні осіб із різних країн; термін «ТНК» ввели для позначення компаній, які володіють прямими іноземними інвестиціями і знаходяться у володінні осіб однієї країни [2, с. 455].

Критерії визначення ТНК за підходами ООН:

1) наявність материнської компанії і підрозділів закордоном не менше ніж у двох країнах світу; закордонні підрозділи можуть засновуватися компанією на основі прямих іноземних інвестицій через:

– створення виробничих потужностей;

– злиття та поглинання інших підприємств;

2) контроль активів закордонних підрозділів передбачає, що частка акціонерного капіталу в дочірньому підприємстві, що належить материнській компанії в іншій країні, становить не менше 10%, а в деяких країнах цей поріг може виявитися вищим, наприклад, у Великобританії частка іноземного капіталу повинна становити 20% і більше.

ЮНКТАД було виділено такі критерії для віднесення компанії до категорії ТНК, що послужило основою уточненого формулювання. Зокрема, ТНК вважається компанія:

– що має підрозділи у двох або більше країнах;

– що здатна проводити узгоджену політику через один або кілька центрів прийняття рішень;

– материнська компанія якої має можливість контролювати активи інших економічних одиниць у державах їхнього базування шляхом участі в капіталі;

– застосовує прямі інвестиції закордоном для побудови нових підприємства, філій, що робить компанію транснаціональною [2, с. 456].

В Україні перші іноземні ТНК з'явилися в період ринкових перетворень на початку 90-х років. Найбільш привабливими сферами економіки для них були торгівля споживчими товарами, харчова і тютюнова промисловість та паливно-енергетична сфера. На початку 2000-х років, коли з'явилися ознаки виходу з економічної кризи, збільшилися прямі іноземні інвестиції ТНК в Україну, що привело до очікувань держави щодо припливу значних іноземних інвестицій як потужного джерела економічного зростання.

Але ТНК не стали локомотивами економічного розвитку в Україні внаслідок наявної макроекономічної нестабільності, непрозорої податкової системи і значної корупції. Україна має один з найнижчих показників залучення прямих іноземних інвестицій серед країн Центральної і Східної Європи та СНД. За обсягами іноземних інвестицій на душу населення Україна поступається навіть Албанії та Казахстану [1].

Серед компаній, які вклали прямі закордонні інвестиції в українську економіку, провідне положення займають російські корпорації (37,8% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених до України). За ними йдуть інвестори з Кіпру (9,7%), Великої Британії (9,2%), Нідерландів (5,8%), Австрії (5,7%), Британських Віргінських островів (3,2%), США (1,9%), причому зрозуміло, що інвестори з Кіпру і Британських Віргінських островів – це українські олігархи, які вивозили свої капітали до офшорних зон (рис. 1) [3].

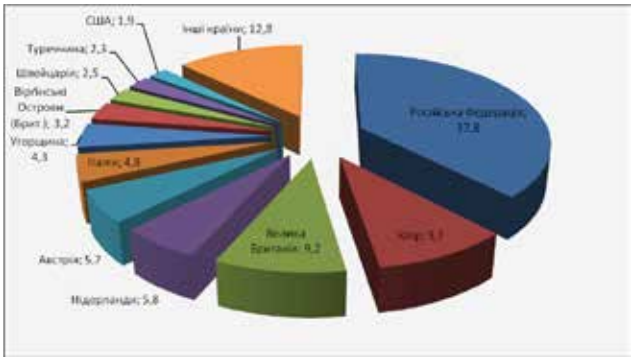


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції із країн світу в економіку України у 2016 році (%)

Серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими в Україні є такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7% від загального обсягу прямих закордонних інвестицій, залучених до України; торгівля – 15,6%; фінансова сфера – 8,5%; машинобудування – 8,0%; транспорт – 7,6%; металургія та обробка металу – 5,4%; операції з нерухомістю – 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,1% [3].

Найвідомішими ТНК, які вклали найбільші інвестиції у дочірні компанії, філіали і спільні підприємства в Україні останніми роками, в харчовій промисловості є "McDonald's Corporation", "Nestlй S.A.", "Coca-Cola",

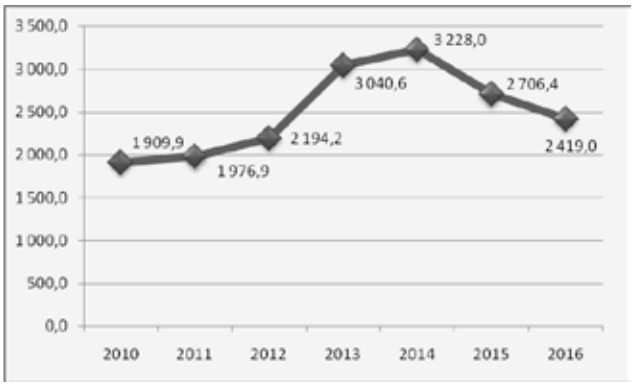


Рис. 2. Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2010–2016 роках (млн. дол. США)

"Unilever", "PepsiCo"; в тютюновій промисловості є "British American Tobacco"; нафтогазовій промисловості є "British Petroleum", "Shell"; хімічній промисловості є "Procter&Gamble" [4].

З 2010 по 2016 роки найбільший обсяг інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів транснаціональними компаніями був зроблений у 2013–2014 роках і досягав 3 228 млн. дол. США, а з початком військових дій на сході України він різко впав до 2 419 млн. дол. США (2016 рік), що пов'язано із зростанням ризиків для іноземних інвесторів [3].

Українська харчова, тютюнова промисловість і торгівля є найбільш привабливими галузями для ТНК, тому що в них обіг капіталу є швидким, а економічні ризики – мінімальними.

Теоретичним підґрунтям мотивації про доцільність розміщення філій ТНК в Україні (або інших країнах) є модель Даннінга і Портера під назвою «еклектична парадигма». Згідно з нею нарощування міжнародного виробництва ТНК здійснюється на основі врахування трьох груп факторів (переваг): переваги власності (конкурентні переваги); переваги інтернаціоналізації; переваги розміщення (локалізації) [2, с. 476]. Оцінивши свої можливості та переваги, ТНК визначає свій стратегічний план щодо здійснення прямих іноземних інвестицій в Україну, отримуючи доступ до дешевої кваліфікованої робочої сили, багатих ресурсів, маючи вигідну локалізацію і захист власності.

Діяльність ТНК може мати як позитивні, так і негативні наслідки для приймаючих країн, зокрема для України. До позитивних впливів можна віднести такі переваги:

– ТНК сприяють раціональнішому розподілу виробничих ресурсів та їх більш ефективному використанню;

– інвестиції ТНК ведуть до покращення виробничої бази в країні за рахунок побудови нових підприємств, модернізації наявних, поширення нових технологій, засобів виробництва і кращої організації праці, а також зростання зайнятості населення та підвищення кваліфікації робітників;

– виробництво в підрозділах ТНК в Україні веде до створення високоякісної продукції за міжнародними стандартами якості, що сприяє, з одного боку підвищенню конкурентоспроможності продукції і зростанню продуктивності праці, а з іншого боку, кращому задоволенню потреб населення;

– ТНК сприяють посиленню конкуренції, створенню конкурентного середовища на національному ринку та розширенню міжнародного співробітництва, що стимулює українського товаровиробника підвищувати ефективність власного виробництва;

– створюючи свої підрозділи в нашій країні, ТНК сплачують податки до державного бюджету і збільшують зайнятість населення, що сприяє зростанню доходів в країні; так, із 20 найбільших підприємств-платників податків в Україні 11 підприємств є дочірніми компаніями ТНК [3];

– діяльність ТНК сприяє реструктуризації економіки, орієнтуючись на попит і пропозицію на товари та послуги на світовому ринку; останніми роками під впливом ТНК активізувався розвиток таких галузей, як харчова та тютюнова промисловості, торгівля, фінанси, енергетика та телекомунікації, тобто пріоритет мають галузі зі швидким обігом капіталу й стабільними ринками збуту;

– входження ТНК в економіку України підвищує інвестиційну привабливість країни і покращує її міжнародний імідж;

– входження ТНК в економіку України сприяє посиленню процесів інтернаціоналізації і глобалізації, що веде до посилення відкритості національного ринку, активізації міжнародних торговельних відносин і зв'язків зі світовими регуляторними інституціями (СОТ, МВФ, СБ тощо).

Негативний вплив функціонування ТНК на економіку України може бути таким суттєвим, що перекриває ймовірні позитивні ефекти:

– ТНК часто втручаються у сфери, що традиційно вважаються сферами державних інтересів; транснаціональні корпорації здатні протидіяти реалізації неприйнятної для них економічної політики України, вони можуть лобіювати свої інтереси і навіть дезорганізувати зовнішньоекономічну сферу країни загалом; при цьому ТНК ведуть свою діяльність у тих сферах, які вигідні міжнародним компаніям, а не економіці України, тобто в галузях зі швидким обігом капіталу, а інші залишаються без інвестицій;

– ТНК не зацікавлені в державній політиці протекціонізму, їх діяльність веде до загострення конкуренції і банкрутства національних компаній, їх поглинання транснаціональними компаніями, що призводить до зростання безробіття;

– ТНК вміло приховують свої прибутки від оподаткування шляхом перекачування їх в дочірні компанії, що діють у країнах з нижчим рівнем оподаткування, використовуючи трансфертні ціни; внаслідок цього держбюджетом нашої країни недоотримуються очікувані податкові надходження;

– ТНК здатні встановлювати монопольну владу на національних ринках та монопольно високі ціни і диктувати інші умови, які зачіпають інтереси вітчизняних виробників, що веде до поступового витіснення їх з національного ринку;

– ТНК отримують доступ до сировинної бази країни і дуже часто їх діяльність характеризується хижацькою експлуатацією природних ресурсів, що порушує екологічні стандарти і загострює екологічну кризу в Україні;

– дбаючи про захист власних інтересів, ТНК концентрують наукові дослідження і технічні

розробки в країні базування, а не в Україні; дуже часто ТНК завозять застарілі технології і засоби виробництва, щоб продовжити їх життєвий цикл і термін експлуатації, що може порушувати екологічні стандарти, прийняті в нашій країні.

Для убезпечення економіки країни від негативних наслідків діяльності ТНК уряду країни потрібно, з одного боку, проводити інвестиційно-привабливу політику, дбаючи про приплив інвестицій в Україну, а з іншого боку, застосовувати такі заходи щодо контролю діяльності ТНК:

– створити законодавчі акти щодо регламентації і контролю державою діяльності ТНК, особливо щодо виконання ними взятих на себе інвестиційних зобов'язань;

– збільшити прозорість і чіткість умов ведення бізнесу та усунути корупцію у відносинах з чиновниками;

– реформувати податкову політику, створюючи податкові пільги для іноземних інвесторів, що вкладають інвестиції в пріоритетні для української економіки галузі;

– захищати інтереси національних товаровиробників, стимулюючи пріоритетні експортні галузі і обмежуючи вивезення національних капіталів в офшорні зони;

– активізувати антимонопольний нагляд за діяльністю ТНК для обмеження монопольних цін і ринкової влади на внутрішньому ринку.

Висновки. Вплив ТНК на економічний розвиток України є неоднозначним і навіть суперечливим. Негативні наслідки їх діяльності можуть бути більш значними, ніж вигоди. Водночас потреба в інвестиційних ресурсах штовхає Україну до відкриття своєї економіки для міжнародних корпорацій. Уряд повинен зробити оцінку цих негативних впливів і регулювати рівень присутності ТНК в Україні. Це дасть можливість залучити в Україну високотехнологічні ТНК з довгостроковими інвестиціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Експерти про транснаціональні корпорації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tyzhden.ua/Economics/74635.
2. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [монографія] / [П. Куцик, О. Ковтун, Г. Башнянин]. – Львів : Видавництво ЛКА, 2015. – 594 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. 200 крупнейших компаний Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.ua/ratings/2.

УДК 001/330

Сардак С.Е.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та управління
національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Братчікова Ю.К.
студентка
Дніпропетровського гуманітарного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОГНІТИВНИХ ПІДХОДІВ ДО ПІЗНАННЯ

TRANSFORMATION OF COGNITIVE APPROACHES TO COGNITION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено символьний, нейромережевий та модульний підходи до пізнання в когнітивній науці. Розглянуто історичні аспекти формування підходів до пізнання. Визначено розробників підходів до пізнання. Розкрито науково-методичні основи та особливості задіяння підходів до пізнання. Ідентифіковано сферу застосування підходів до пізнання в економіці.

Ключові слова: символьний підхід, нейромережевий підхід, модульний підхід, пізнання, когнітивна наука, економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы символьный, нейросетевой и модульный подходы к познанию в когнитивной науке. Рассмотрены исторические аспекты формирования подходов к познанию. Определены разработчики подходов к познанию. Раскрыты научно-методические основы и особенности применения подходов к познанию. Идентифицирована сфера применения подходов к познанию в экономике.

Ключевые слова: символьный подход, нейросетевой подход, модульный подход, познание, когнитивная наука, экономика.

ANNOTATION

The article explores the symbolic, neural network and modular approaches to knowledge in cognitive science. The historical aspects of the formation of approaches to cognition are considered. Developers of approaches to cognition are defined. The scientific and methodological foundations and peculiarities of the application of approaches to cognition are revealed. The sphere of application of approaches to cognition in the economy has been identified.

Key words: symbolic approach, neural network approach, modular approach, cognition, cognitive science, economics.

Постановка проблеми. Проблемою пізнання людство цікавилося з найдавніших часів, оскільки повсякденне життя людей настійно вимагало відповідей на багато питань. Що є істина? Де зберігаються знання людини? Як організовані розумові процеси людини? Дослідження цих та багатьох інших питань з часом окреслили предметну сферу дослідження пізнання – когнітивну науку. Зараз когнітивна наука в її сучасному вигляді є певним міждисциплінарним підходом, який об'єднує дослідників пізнання, головним фокусом уваги яких є дослідження проблематики закономірностей набуття, перетворення, представлення, зберігання і відтворення інформації живими та штучними системами [1, с. 148; 11, с. 2].

Як галузь міждисциплінарних досліджень когнітивна наука виникла у середині XX ст. і з тих пір розвивається, включаючи в себе все нові наукові галузі та пропонуючи нові методи вивчення пізнавальних процесів людини та їх нейробіологічного субстрату. У сучасній когнітивній науці можна знайти дослідження та прикладні розробки в логіці підходів, однак на передній план висунулися дві нові тенденції: з одного боку, входження до складу когнітивної науки дисциплін соціогуманітарного циклу, а з іншого – розширення нейронаук, методичний інструментарій яких в ході останніх десятиліть переживає інтенсивний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у становлення когнітивної науки зробили такі вчені, як О.Е. Баксанский, Б.М. Величковский, В.Н. Дружинин, Е.Н. Кучер, Г.Р. Лефрансуа, Т.Х. Лихи, Н.С. Пряжников, Р. Солсо, В.Ф. Спиридонов, Д.В. Ушаков, М.В. Фаликман та Р.Г. Хоггарт.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але у когнітивній науці недостатньо уваги приділено питанню формування та трансформації когнітивних підходів до пізнання, а також їх застосування в інших науках, що потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає у розгляді трансформації основних підходів до пізнання у когнітивній науці. Для досягнення цієї мети у статті поставлено та вирішено такі завдання: визначити авторів кожного з підходів до пізнання; розкрити сутність понять символьного, нейромережевого та модульного підходів; описати зміст підходів до пізнання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішальний вплив на дослідження пізнавальних і розумових процесів в когнітивній науці спричинила низка подій, тобто так звана комп'ютерна революція, що сприяло формуванню двох основних обчислювальних та одного необчислювального напрямів. Перший, класичний, підхід (обчислювальний) – символьний та нейромережевий (конекціонізм), а другий (необчислювальний) підхід – модульний. Когнітивна наука прагне дати пояснення тим механізмам, які беруть участь у ментальних процесах, які емпірично фіксуються психологією, наприклад, міркування, планування, розпізнавання об'єктів [11, с. 11].

Засновниками символьного підходу вважаються американські вчені А. Ньюелл і Г. Саймон, а також англійський психолог Д. Бродбент. Цей підхід ґрунтується на «комп'ютерній метафорі» людського пізнання. Під комп'ютерною метафорою (від гр. "metaphora" – «перенесення») розуміється аналогія між процесами переробки інформації людиною і в універсальному обчислювальному пристрої [9, с. 284]. Витоки терміна «комп'ютерна метафора» простежуються ще тоді, коли створювалася кібернетика, а родоначальником цієї науки був Н. Вінер; вона проводить аналогію когнітивного функціонування людини з функціонуванням комп'ютера [7, с. 168]. Однак цей підхід до комп'ютерної метафори раніше був висвітлений Дж. фон Нейманом на Хіксонівському симпозіумі в 1948 році. Автор розглядав пізнавальні процеси людини та їх співвідношення з роботою головного мозку за аналогією з персональним комп'ютером, в якому програми (software), що виконують певні функції, можуть бути реалізовані на різному «субстраті» (hardware); для цього підходу характерна наявність центрального процесора з обмеженою пропускною здатністю, який накладає певні обмеження на переробку інформації. Робота моделей, пропонованих в рамках цього підходу, в кінцевому підсумку зводиться до перетворень інформації, представленої як набір символів (в межі – 0 і 1), звідси випливає і назва підходу.

На думку фахівців в галузі інформатики, людина розглядається як складна система, що приймає і переробляє інформацію. Здійснюється співставлення та використання комп'ютера як для моделювання людського мислення, так і для формування штучного інтелекту. Так було висвітлено пануючу наприкінці XX ст. подібність «людини, що пізнає» і технічного пристрою, а також було зазначено, що під час виникнення нових версій ЕОМ комп'ютери змінюються, а інженери застосовують «мови» для генерування комп'ютерних програм, що обумовлює одночасне розширення психології і техніки [4, с. 12].

Звернемо увагу на те, що процес переробки інформації людиною у символьному підході представлений символами (або внутрішніми репрезентаціями). Вони перезаписуються в інформацію за допомогою певних правил і мають своє значення. Знання можуть бути описані як комбінації символів, які репрезентують об'єкти або події, але не схожі на них. Вся інформація кодується символами, і все найскладніше розщеплюється на прості елементи [5, с. 24]. З-за кінцевої пропускної здатності переробка символьної інформації повинна здійснюватися головним чином послідовно. Внаслідок послідовного характеру обробки корисним джерелом відомостей про внутрішню організацію процесів пізнання є вимір часу реакції в різних завданнях. Оскільки вимір часу реакції – ментальна хронометрія, це стало одним із основних методичних прийомів когнітивної науки. Внаслідок прогресу когнітивної науки та реалізації ідей комп'ютерної метафори в життя була успішно досліджена і пам'ять людини. Тріумф когнітивної науки – дослідження пам'яті. Фактично за допомогою когнітивної науки ми дізналися про пам'ять незрівнянно більше за останні кілька років, аніж за всю попередню історію.

Іншим синтетичним напрямом когнітивної науки, яка поєднала в собі питання інформаційної метафори, штучного інтелекту, нейрофізіологічні і психологічні підходи, став нейромережевий підхід, або конекціонізм. Основою конекціонізму є моделі паралельної розподіленої обробки інформації та моделі «нейронних мереж». Взагалі під конекціонізмом розуміється теорія психіки, що передбачає наявність великої кількості простих одиниць, пов'язаних в рівнобіжну розподілену мережу. Мережа – це велика кількість елементів (вузлів) зі зв'язками між ними. Елементами мережі можуть бути поняття, лексична одиниця, образ, слід пам'яті, фрейм як цілісна сцена (неодновимірна одиниця інформації). Кожний зв'язок між елементами мережі має певну вагу. Мережа – це кілька шарів елементів: «вхідний шар»; елементи цього шару взаємодіють із середовищем; «вихідний шар»; система проміжних шарів, або «приховані елементи», що не контактують із зовнішнім середовищем. Гіпертекст, відомий всім користувачам ресурсів Інтернету, – найпростіший різновид мережі [4, с. 18].

У нейромережевому підході зв'язки між умовними нейронами володіють різними ваговими коефіцієнтами, причому ці коефіцієнти можуть змінюватися в процесі навчання нейронної мережі вирішенню певного типу завдань згідно з правилом, яке сформулював у знаменитій книзі 1949 року «Організація поведінки» щодо біологічної нейронної мережі канадський нейропсихолог Д.О. Хебб. Це правило, яке свідчить про те, що одночасно між активованими нейронами мережі пороги синаптичного зв'язку знижуються, стало фундаментом розробок у сфері штучних нейронних мереж.

Теоретична концепція штучної нейронної мережі була сформульована американським нейропсихологом У. Маккаллохом і американським нейролінгвістом У. Піттсом в 1940-х роках, в 1960-х роках з'явилася перша працююча нейромережева модель розпізнавання образів – так званий перцептрон Ф. Розенблатта, а 1980-і роки стали свого роду «Ренесансом конекціонізму». У 1986 році за редакцією Дж. і Д. Макклелланда і Д. Румельхарта вийшов іменований нині «Біблією конекціонізму» двотомник «Паралельна розподілена переробка», в якому були розкриті можливості нейромережевих архітектур в моделюванні людського сприйняття, пам'яті, мовного та когнітивного розвитку, а також багато в чому закладені основи подальших розробок [11, с. 12]. Отже, у багатьох важливих відношеннях конекціонізм був воскресінням традицій психології та штучного інтелекту, які здавалися давно померлими [3, с. 349].

Основи модульного підходу заклав нейроінформатик Д. Марр у 1976 році, а базові теоретичні посилки сформулював у книзі «Модульність психіки» (1983 рік) психолог Дж. Фодор, який запропонував розрізняти доступні вивченню модульні системи введення інформації і нібито недоступні науковому аналізу центральні системи планування і прийняття рішення, що інтегрують інформацію від різних модулів. Основна метафора модульного підходу – уподібнення психіки швейцарському армійському ножу, що має безліч окремих спеціалізованих лез на всі випадки життя, наприклад, системи біологічного організму; Платон та його структура душі як прообраз модульного підходу [2, с. 129].

Важливу роль у становленні модульного підходу зіграли уявлення Н. Хомського про мову як певний модуль. Ці ідеї згодом піддавалися найбільш активній критиці з боку емердженістів – противників ідеї модульності пізнання і психіки загалом. Когнітивна наука виходить з того, що мозок побудований за принципом здібностей, або модулів, для визначення функцій, причому особлива ділянка мозку відповідає за такі конкретні завдання, як впізнавання облич, здатність називати предмети, вимову слів і розуміння мови [8]. Модуль є низкою незалежних один від одного і автономно працюючих систем обробки вхідної інформації. Сьогодні за модульним принципом побудовані космічні станції і підводні човни, написані підручники та комп'ютерні ігри.

Пізнання у модульному підході подається як результат функціонування ряду вузькоспеціалізованих, незалежних і когнітивно непроникливих один для одного модулів, що мають власні генетичні підстави, історію розвитку і мозковий субстрат. Модульний підхід передбачає такі критерії роботи модуля: особлива сфера впливу або спеціалізація (кожен модуль компетентний в обробці одного з видів інформації або в рішенні одного з класів пізнавальних завдань і не бере участь у вирішенні інших класів завдань); когнітивна непроникливість (обробка та сприйняття несподіваних стимулів можлива лише до певної міри); нав'язливий характер функціонування (якщо модуль почав працювати, зупинити його неможливо); висока швидкість роботи (розпізнавання висловлювань та зображень – це один з найшвидших наших психологічних процесів); неусвідомленість процесу функціонування модуля; кінцевий продукт (без доступу до проміжних кроків); закономірне розгортання в онтогенезі (ряд послідовних ступенів – власна «історія розвитку»); локалізація в мозку (специфічні нервові механізми); виборче порушення (випадання модуля не позначається на роботі інших модулів) [6, с. 47–54]. Таким чином, модульний підхід є напрямом когнітивної психології та когнітивної нейронауки, в якому пізнання подається як результат функціонування ряду вузькоспеціалізованих, незалежних і когнітивно непроникних один для одного модулів, що мають власні генетичні підстави, історію розвитку і мозковий субстрат.

Поступово підходи до пізнання з когнітивної науки почали використовуватися й у інших науках, таких як когнітивна генетика, когнітивна естетика, когнітивна поетика, нейроестетика, нейромагія, нейроетологія, когнітивна економіка, нейроекономіка [11, с. 7].

Висновки. У статті розглянуто ґенезу трьох основних підходів до пізнання у когнітивній науці. Символьний підхід виник у середині XX ст. і засновується на метафорі, що побудована на порівнянні мозку і розуму людини з комп'ютером. Другий, нейромережевий, підхід (конекціонізм) почав формуватися наприкінці 40-х років XX ст. та базується на нейронній мережі як моделі опису психіки. Третій підхід, модульний, виник наприкінці 70-х років XX ст. і ґрунтується на виділенні модулів як незалежних елементів когнітивної діяльності. Визначено, що ці підходи до пізнання зазнають перманентної трансформації у когнітивній науці, а також втілюються та набувають поширення в інших науках.

В економіці когнітивні підходи до пізнання почали застосовувати у сфері визначення раціональності прийняття рішень щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання. І перспективою подальших досліджень є розробка прикладних аспектів задіяння когнітивних підходів до пізнання під час вирішення прикладних завдань економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баксанский О.Е. Когнитивные науки: от познания к действию / О.Е. Баксанский, Е.Н. Кучер. – М. : КомКнига, 2005. – 184 с.
2. Величковский Б.М. Когнитивная наука. Основы психологии познания : [учебное пособие] : в 2 т. / Б.М. Величковский. – М. : Академия, 2006– . – Т. 1. – 2006. – 448 с.
3. История современной психологии / под ред. Т.Х. Лихи. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 448 с.
4. Когнитивная психология : [учебник для вузов] / под ред. В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова – М. : ПЕР СЭ, 2002. – 480 с.
5. Когнитивная психология / Р. Солсо. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2011. – 589 с.
6. Когнитивная психология: история и современность. Хрестоматия / под ред. М.В. Фаликман, В.Ф. Спиридонова. – М., 2011. – 384 с.
7. Лефрансуа Г.Р. Прикладная педагогическая психология / Г.Р. Лефрансуа. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 576 с.
8. Народы и культуры. Оксфордская иллюстрированная энциклопедия / под ред. Р.Г. Хоггарта. – М. : Инфра-М, 2002. – 416 с.
9. Пряжников Н.С. Психология труда и человеческого достоинства / Н.С. Пряжников. – М. : Академия, 2004. – 318 с.
10. Сардак С.Е. Науково-методичні основи управління розвитком виробництва у національній економіці : [моногр.] / С.Е. Сардак, В.В. Джинджоян. – Дніпропетровськ : Інновація, 2010. – 175 с.
11. Фаликман М.В. Когнитивная наука: основоположения и перспективы / М.В. Фаликман // Логос. – 2014. – № 1. – С. 1–18.

УДК 336.53:37

Стадник Г.В.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Островський І.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Федотова Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ТРАНСАКЦІЙНИЙ СКЛАДНИК РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

THE TRANSACTIONAL COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто принципові зміни в системі вищої освіти за сучасних умов. Визначено інституціональні передумови аналізу. Проаналізовано двоїсту природу освітньої діяльності на підставі концепції людського капіталу. Окремо досліджено специфіку трансакційного підходу до оцінки інституціональних змін у системі вищої освіти. Обґрунтовано необхідність розмежування цільових та забезпечувальних трансакцій.

Ключові слова: вища освіта; інституціоналізм; людський капітал; трансакційний підхід; забезпечувальні та цільові трансакції.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены принципиальные изменения в системе высшего образования в современных условиях. Определены институциональные предпосылки анализа. Проанализирована двойственная природа образовательной деятельности на основе концепции человеческого капитала. Отдельно исследована специфика трансакционного подхода к оценке институциональных изменений в системе высшего образования. Обоснована необходимость разграничения целевых и обеспечивающих трансакций.

Ключевые слова: высшее образование; институционализм; человеческий капитал; трансакционный подход; обеспечивающие и целевые трансакции.

ANNOTATION

The principal changes in the system of higher education in modern conditions are considered. The institutional prerequisites for analysis have been determined. The dual nature of educational activity based on the concept of human capital is analyzed. The specifics of the transactional approach to the assessment of institutional changes in the system of higher education have been separately studied. The necessity of differentiation of target and providing transactions is grounded.

Key words: higher education; institutionalism; human capital; transactional approach; providing and target transactions.

Постановка проблеми. Вища освіта в умовах глобалізації радикально змінюється. Раніше вона ґрунтувалася на «просвітницькій картині світу» переважно як абсолютна, самодостатня цінність. Зараз вища школа все більшою мірою оцінюється з позицій одержання «прагматичного знання», використовуваного для економічної вигоди в поточному режимі часу. Принципові суспільні зміни останніх років суттєво вплинули на теоретичні дослідження щодо перспектив діяльності вишів.

Актуальність теми дослідження зумовлена такими обставинами.

1. Функціонування організацій вищої освіти України відбувається у складних умовах економічної стагнації, зростання державного боргу, зниження рівня платоспроможності населення.

2. Зростає рівень невизначеності поведінки економічних суб'єктів – держави, бізнес-структур, домогосподарств.

3. Аналіз сучасної практики керування організаціями вищої освіти на макро-, мезо- і микрорівнях демонструє низький рівень погодженості, суперечливість інструментарію, застосовуваного суб'єктами різної інституціональної природи.

4. У регіональній вищій школі розвиваються слабко керовані конкурентні процеси, не збалансовані інтеграційними.

5. Помітна недостатня розробленість теоретичних положень, що обґрунтовують ефективний внутрісистемний і зовнішній інструментарій керування організаціями вищої освіти.

На нашу думку, відповіді на зазначені виклики можна знайти, спираючись на положення сучасної інституціональної теорії, зокрема, на використання трансакційного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження щодо ролі та організацій вищої освіти в сучаснім суспільстві мають довгу історію. Основу сучасних ставлень щодо взаємовідношення вузівської системи із суспільством у широкому змісті слова заклали Д. Белл, П. Бурдьє, М. Вебер, Т. Веблен, Є. Дюркгейм, К. Ясперс. Сучасні аспекти трансформації освітньої діяльності знайшли місце в працях

С. І. Архієєрєєва, В. М. Гейця, А. А. Гриценка, Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Н. М. Камінської, С. В. Тютюнникової, К. В. Щербакової та багатьох інших вітчизняних і закордонних вчених [1–8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць у зазначеній предметній області, невирішеними і дискусійними залишилися питання, пов'язані з дослідженням сучасних тенденцій розвитку організацій системи вищої освіти, розробленням принципів та інструментарію керування нею в умовах невизначеності (зокрема, трансакційного складника інституціонального аналізу).

Метою статті є поглиблення інституціональних засад реформування системи вищої освіти в Україні з використанням трансакційного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Освіта як цінність являє собою визначення значущості результату освітнього процесу для різних суб'єктів. Ціннісна характеристика освіти припускає розгляд трьох взаємозалежних аксіологічних блоків – особистісного, суспільного й державного.

Ціннісний аспект лежить в основі визначення цілей функціонування системи освіти, змісту та якості переданих знань, умінь і особистісних установок, а також розподілу відповідальності за забезпечення розвитку розглянутої сфери.

Економічне розуміння освіти, як правило, також базується саме на ціннісному аспекті. У цьому разі освіта розглядається як суспільне благо або фактор виробництва (з позиції суспільства або держави), як особистий ресурс, а також як економічне благо або освітня послуга (з позиції окремої людини).

У найбільш систематизованому вигляді уявлення про освіту як економічну цінність сформульоване в межах концепції людського капіталу, серед основоположників якої необхідно відзначити Дж. Мінцера, Г. Беккера, Т. Шульца та ін.

У межах цього підходу освіта розглядається як один із ключових напрямів інвестування в людський капітал, під яким розуміється сукупність знань, умінь і цінностей, а також стан здоров'я людини. Одним із основних питань стає розроблення методів оцінки економічного ефекту від вкладень в освіту (зокрема, безперервну).

Найбільший інтерес становить визначення освіти як системи. У процесній логіці освіта розглядається як система інформаційного обміну між індивідами, групами і суспільством загалом, основними елементами якої є навчання, виховання та освіта.

Природним наслідком розуміння освіти як послуги є розгляд системи освіти, особливо професійної, як ринку. Серед специфічних рис освітньої сфери, розглянутої як ринок, необхідно відзначити визначальну роль держави та високий ступінь регламентації. До інших особливостей належить неоднозначність змісту об'єкта купівлі-продажу, під яким може розумітися як право відвідувати заняття, так і знання, навички й уміння, що одержані в результаті, або формальне свідчення про проходження навчання (диплом, сертифікат) тощо. Благоотримувачами у разі надання «освітньої послуги» незалежно від джерела її оплати є як індивіди, що безпосередньо одержують освіту, так і суспільство загалом (включаючи підприємства – майбутніх роботодавців). Також потрібно враховувати, що результат освітнього процесу багато в чому визначається неціновими суб'єктивними факторами, такими як мотивація, воля викладача або студента чи учня. Почасти врахувати позначені вище особливості допомагає уявлення про освіту як про систему суспільних інститутів.

У загальному вигляді освіту як частину сучасної соціально-економічної системи можна представити як елемент, що пов'язує потреби економіки у кваліфікованих кадрах і можливості окремих індивідів. У разі вищої освіти на базові функції, що властиві освіті взагалі (підготовка кадрів і надання освітніх послуг), накладаються завдання науково-дослідного центру.

Зміна парадигми освіти розширила «спектр невизначеностей», тому що цілі споживачів послуг організацій системи вищої освіти різні. Основні тенденції розвитку вищої освіти можна розглянути через співвідношення таких пар характеристик, як масовість – елітарність; орієнтація на бюджет – орієнтація на приватні інвестиції; підготовка кадрів («виробництво продукту») – надання освітніх послуг; традиційна – інноваційна форма навчання; орієнтація на форму – на зміст освітнього процесу; вузька спеціалізація – універсальність освітніх програм; надання конкретних знань і навичок – надання загальних навичок роботи з інформацією та придбання необхідних умінь. При цьому кожна з цих пар характеристик також може розглядатися як елемент стратегії конкретної освітньої установи.

Підвищення рівня освіти населення є найважливішим чинником розвитку суспільства, особливо в умовах економіки, заснованої на високих технологіях і наукомісткому виробництві. Для реалізації стратегії розвитку Європи до 2020 року, прийнятої в 2010 році, виділено два ключові індикатори в галузі освіти та визначено їхні цільові значення [8]:

– частка молоді (18–24 років), що передчасно завершила освіту (з рівнем освіти не вище другого за Міжнародною стандартною класифікацією освіти), не має досягати 10%;

– частка осіб 30–34 років з вищою освітою (рівні 5–8 за МСКО 2011) має становити не менше 40%.

Крім цього, намічені цільові значення й за деякими іншими показниками освіти, важливими для реалізації стратегії «Європа-2020»:

– коефіцієнт участі осіб 25–64 років в освітніх програмах («навчання протягом усього життя») необхідно підвищити до 15%;

– економічна зайнятість недавніх випускників (20–34 років), що завершили навчання 1–3 року тому, має бути не нижче 82%;

– не менш ніж 20% випускників, що завершують навчання за програмами вищої освіти, повинні пройти навчання (включаючи практику) за кордоном в обсязі 15 кредитів ECTS або, як мінімум, протягом трьох місяців;

– не менш ніж 6% осіб у віці від 18 до 34 років з початковою професійною освітою повинні пройти навчання (включаючи практику) за кордоном як мінімум протягом двох тижнів або менше, якщо це підтверджено Європаспортом;

– частка молоді до 15 років, що має низьку грамотність читання, математичну й природничу грамотність, повинна бути нижче ніж 15%;

– охоплення дітей віком від 4 років до віку початку обов'язкового навчання програмами дошкільного освіти має становити не менш ніж 95%.

Розвиток ринкових відносин у сфері вищої освіти актуалізував проблеми її якості та доступності, визначення джерел фінансування, взаємодії ринків праці й освітніх послуг. За сучасних умов переважною формою прояву реалізованого економічного інтересу є трансакція. Тому для розгляду системи відносин між суб'єктами ринку освітніх послуг доцільно використовувати трансакційний підхід.

Трансакція – це відчуження і присвоєння прав власності. Усі трансакції на ринку освітніх послуг можна розглядати з позиції суб'єктів, що здійснюють їх.

Суб'єктами ринку послуг вищої освіти є виші (виробники освітніх послуг), студенти (їх безпосередні споживачі), батьки студентів або інші зацікавлені особи, що здійснюють оплату навчання, установи, що виділяють освітні кредити та гранти. Виші та студенти безпосередньо задіяні в освітньому процесі, інші вступають у трансакції з навчальними закладами з метою створення умов і забезпечення можливостей для здійснення освітнього процесу. Тому трансакція між вишами й студентами є цільовою, а всі інші – забезпечувальними.

У результаті цільової трансакції від вузу на користь студента відчужується інформація в межах пакету освітніх послуг, робочий час викладачів, час використання матеріально-технічної бази з урахуванням зношування фондів, статус бренду вишу, який починає жити життям свого носія, тобто студента, а потім випускника. Це може чинити як позитивний, так і негативний вплив на бренд. Під час підготовки і здійснення формальних (контрактних) трансакцій між студентами і навчальним закладом виникає безліч неформальних. Їх можна простежити, якщо розглянути заклад на рівні його структурних підрозділів і професійних співтовариств.

Основна трансакція відбувається в межах освітнього процесу. Вона не торкається питань фінансування і створення освітньої бази, тобто стандартів, норм, критеріїв і пріоритетів навчання студентів. Для цього здійснюються забезпечувальні трансакції.

Перше коло суб'єктів-учасників, що забезпечують трансакцій з вишами, – батьки студентів. Трансакція «вузи – батьки студентів» здійснюється одноразово під час зарахування студента, підписання договору і, відповідно, прийняття батьками на себе обов'язку оплачувати освіту дітей. Цій формальній трансакції передує тривалий період інвестування родиною у відтворення і розвиток людського потенціалу в наступному поколінні, що включає явні і неявні витрати на народження дітей, догляд за ними, створення прийнятних умов для повноцінного фізичного й інтелектуального розвитку дитини, витрати на її освіту. Тому батьків можна розглядати як постачальників людських ресурсів певної якості для здійснення вузом освітньої діяльності. Батьки, інвестуючи в освіту своїх дітей, розраховують на високий очікуваний дохід від цих інвестицій у майбутньому у вигляді більш високого рівня оплати праці дітей і, як наслідок, кращого морального та матеріального становища для себе.

Студенти та їхні батьки належать до одного домогосподарства. Але різниця в інтересах пов'язана з різницею економічних функцій. Основна функція студентів як безпосередніх споживачів освітніх послуг – учитися. Основна функція батьків студентів – оплата навчання своїх дітей. Вони прагнуть одержати найбільшу віддачу від своїх інвестицій. Батьки не залучені в освітній процес і не мають можливості вникати в його якість. Їх цікавить результат. З погляду батьків формальним результатом споживання пакету освітніх послуг є диплом про закінчення вишу, фактичним – здобуття професії. Чим вищий ступінь залежності між формальним і фактичним результатом, тим більше гармонуються інтереси студентів і батьків.

Трансакція з державою неоднакова для державних і недержавних вишів, тому що ступінь їхньої залежності різна. Загальною для всіх навчальних закладів є обов'язкова відповідність державним стандартам і процедурам контролю, що входить у формування освітньої бази. Відмінність полягає в джерелах фінансування і ступені залежності від них. Від вишів держава одержує кваліфіковану робочу силу, інструменти для інвестування в людський капітал, науку й інтелектуальний капітал, підвищення інноваційної активності економіки.

Третє коло суб'єктів-учасників, що забезпечують трансакції з вишами, – підприємства й організації. Ці трансакції розділяються на освітні та господарські. Освітні трансакції відбуваються з приводу підготовки кваліфікованих кадрів, створення умов для ефективної підготовки кадрів з урахуванням потреб під-

приємств і формування освітньої бази навчальних закладів. Господарські трансакції здійснюються у вигляді виробничого споживання вишами товарів і послуг підприємств з метою формування матеріально-технічної бази. У підсумку освітньої трансакції підприємства одержують кваліфіковану робочу силу; інструмент керування кадровим потенціалом організації. Виші одержують фінансування у вигляді прямої оплати за підготовку кадрів для подальшої роботи на відповідному підприємстві; сприяння в підготовці кадрів і формуванні освітньої бази.

Якість освітнього процесу, тобто цільової трансакції на ринку освітніх послуг між вишами та студентами, прямо залежить від якості та регулярності забезпечувальних трансакцій під час взаємодії навчальних закладів з іншими учасниками цього ринку. Забезпечувальні трансакції визначають ефективність і якість системи освіти, тобто якість інвестованих людських ресурсів і конкурентоспроможність підприємств і національної економіки загалом. Тому необхідно створювати умови для збільшення числа забезпечувальних трансакцій на ринку освітніх послуг.

Висновки. Зараз триває переосмислення ролі та місця вищої освіти як у соціальній, так і в економічній сфері. При цьому розбіжність факторів формування попиту та пропозиції на ринку висококваліфікованої праці, незбалансованість аксіологічних блоків, що визначають професійний вибір, і наявність лага, пов'язаного з отриманням освіти, об'єктивно приводять до потреби в дієвих механізмах, спрямованих на узгодження системи освіти з реальними потребами сучасної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Архієреєв С.І. Державна трансакційна політика та структурні перетворення економіки України / С.І. Архієреєв. – Х. : Константа, 2006. – 108 с.
2. Геєць В.М. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В.М. Геєць // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 7–16.
3. Гриценко А.А. Капіталізація і соціалізація економіки в ретроспективі і перспективі / А.А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2009. – № 15. – С. 191–195.
4. Гриценко А А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку / А. А. Гриценко // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 9–23.
5. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, Т.М. Камінська та ін. ; за ред. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2014. – 404 с.
6. Тютюнникова С.В. Проблеми формування людського потенціалу на шляху до економіки знань в Україні / С.В. Тютюнникова, Н.Л. Савицька // Проблеми економіки. – 2013 – № 4 . – С. 48–54.
7. Шевченко Л.С. Сучасний університет: маркетингова філософія діяльності / Л. С. Шевченко // Економічна теорія та право. – 2015. – № 1. – С. 9–21.
8. Щербакова Е. Уровень образования в ЕС-28 повышается от поколения к поколению / Е. Щербакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://demoscope.ru/weekly/2016/0669/barom01.php#_ftn2.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.56

Бурачек І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Дардалевич В.В.
магістр
Житомирського державного технологічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

CURRENT STATE OF FOREIGN TRADE ZHYTOMYR REGION: PROBLEMS AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено наявний стан зовнішньої торгівлі Житомирської області на основі показників зовнішньоторговельного обігу, імпорту та експорту, сальдо торговельного балансу за 2012–2016 роки. Визначено вплив типології регіону на стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі. Охарактеризовано особливості товарної структури експорту регіону. Встановлено сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на експорт регіону. На основі проведеного дослідження сучасного стану та динаміки зовнішньої торгівлі в області визначено сильні сторони та можливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону.

Ключові слова: експорт, імпорт, сальдо, зовнішня торгівля, зовнішньоторговельний обіг.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано существующее положение внешней торговли Житомирской области на основе показателей внешнеторгового оборота, импорта и экспорта, сальдо торгового баланса за 2012–2016 годы. Определено влияние типологии региона на состояние, проблемы и перспективы развития внешней торговли. Охарактеризованы особенности товарной структуры экспорта региона. Установлена совокупность внутренних и внешних факторов влияния на экспорт региона. На основе проведенного исследования современного состояния и динамики внешней торговли в области определены сильные стороны и возможности развития внешнеэкономической деятельности предприятий региона.

Ключевые слова: экспорт, импорт, сальдо, внешняя торговля, внешнеторговый оборот.

ANNOTATION

The article explores the current state of foreign trade Zhytomyr region based on the performance of foreign trade, imports and exports, trade balance for 2012–2016. The effect on typology region status, problems and prospects of development of foreign trade. The features of the commodity structure of export products of the region. Established a set of internal and external factors impact on exports of the region. Based on the study of the current state and dynamics of foreign trade in the region, identified strengths and opportunities of foreign economic activity of the region.

Key words: export, import, trade balance, foreign trade, foreign trade turnover.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля є складовою врівноваженого економічного розвитку суспільства, сприяє посиленню конкурентоспроможності національної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найповніше задоволення його потреб. З огляду на високий ступінь впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на економіку регіонів України в сучасних умовах можна сказати, що зовнішньоекономічна діяльність зазнає негативних змін, що підтверджує необхідність дослідження її стану.

Сьогодні Житомирщина є низько урбанізованим регіоном, що характеризується потужним природно-кліматичним потенціалом, а також володіє розвинутою мережею установ культури, має велику культурну спадщину. Більше половини загального обсягу валової доданої вартості області створюється у процесі виробництва послуг. Тому для подальшого розвитку регіону важливими є аналіз сучасного стану зовнішньої торгівлі регіону, виявлення проблем та перспектив розвитку щодо зміцнення позицій на міжнародній арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним питанням та проблемам розвитку зовнішньої торгівлі присвятили свої дослідження А. Сміт, Д. Рікардо, В. Леонтьєва, В. Оліна, Е. Хекшер, Д. Х'юм та інші вчені. Окрім того, вітчизняними науковцями досліджуються питання ефективного управління ЗЕД підприємств регіону, формування та використання експортного потенціалу. Цими темами займалися Л. Островський, А. Мазаракі, Ю. Макогон, Т. Мельник, О. Єлісеєнко, Є. Савельєв та інші науковці. Зокрема, А. Мазаракі належить дослідження сучасних тенденцій та чинників розвитку зовнішньої торгівлі; Ю. Макогон висвітлив вплив зовнішньоекономічних зв'язків України на реалізацію можливостей залучення іноземних інвестицій.

Мета статті полягає в аналізі й оцінці стану зовнішньої торгівлі Житомирської області, а також визначенні основних факторів і перспектив подальшого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні Житомирська область відноситься до групи низько урбанізованих областей, а за структурою економіки – до областей з переважанням сфери послуг.

Встановлено такі спільні риси областей та місце Житомирщини серед регіонів одного типу.

1) Найкраще розміщення щодо Києва. До 198 км – Житомирська, Черкаська області; 256-436 км – Рівненська, Хмельницька, Волинська, Тернопільська області.

2) Значно нижче середньої щільність населення. Значно вище середньої (112,2 осіб/1 км. кв.) – Чернівецька область. Вище середньої (77,6–99,2 осіб/1 км. кв.) – Закарпатська, Тернопільська, Івано-Франківська області. Нижче середньої (51,7–63,4 осіб/1 км. кв.) – Волинська, Київська, Черкаська області. Значно нижче середньої (42,3 осіб/1 км. кв.) – Житомирська область.

3) Дуже низький валовий регіональний продукт на душу населення. Найвищий – Київська область (40 483 грн.). Низький – Черкаська (24 558 грн.), Івано-Франківська (23 379 грн.) області. Дуже низький (14 529–20 253 грн.) – Житомирська область.

4) Значно нижче середнього рівня обсяги капітальних інвестицій у розрахунку на одну особу. Значно вище середнього – Київська область. Нижче середнього – Волинська, Вінницька, Івано-Франківська області. Значно нижче середнього – Хмельницька, Житомирська, Тернопільська області.

5) Серйозні проблеми на ринку праці. Київська область наближена до оптимальних умов на ринку праці, адже рівень зайнятості близький до середнього (59,5%), низький рівень безробіття (6,1%). Вінницька, Рівненська, Житомирська є областями з серйозними проблемами на ринку праці, оскільки рівень зайнятості нижче середнього (59,6–59,9%), рівень безробіття вище середнього (7,4–9,4%) [8].

Процеси, що відбуваються в зовнішньоторговельному обороті Житомирщини, відрізняються від загальних по всій Україні загалом. Така специфіка пояснюється тим, що область за економічним потенціалом відноситься до промислово-аграрних регіонів, а також є наслідком еволюційних процесів в зовнішній економічній політиці та економіці держави.

Радикальні зміни в українсько-російській торгівлі, що відбулися на основі економічних і соціально політичних процесів глобального характеру, призвели до зниження експорту й імпорту товарів та послуг у 2016 році. За даними табл. 1 можна спостерігати, що за 2016 рік зовнішньоторговельний обіг області склав 894,4 млн. дол. США і зменшився на 9,3% порівняно з 2012 роком. Експорт зменшився на 16,0% і склав 461,8 млн. дол. США, а імпорт – на 13,7%, що склало 331,7 млн. дол. США.

Сукупне сальдо торговельного балансу Житомирської області в 2016 році позитивне і становить 155,0 млн. дол. США, що підтверджує стійкість зовнішньоекономічних зв'язків підприємств регіону.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом по товарах у 2016 році складає 1,39, у 2015 році він склав 1,79 (за 2012 рік – 1,43), що є позитивною тенденцією (рис. 1).

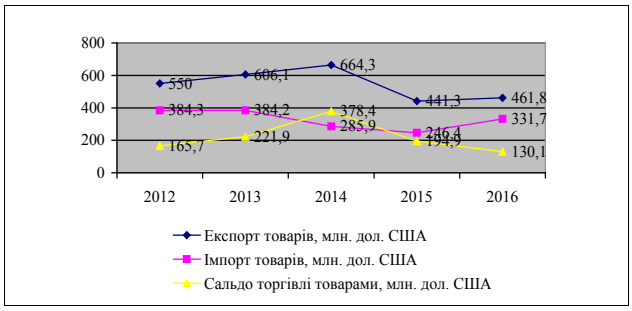


Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельного обігу, експорту та імпорту товарів Житомирської області

Сьогодні спостерігається тенденція збільшення частки експорту товаровиробників регіону на ринки Європейського Союзу та зменшення на ринки країн СНД (зокрема, РФ).

Таблиця 1

Баланс зовнішньоторговельного обігу товарами та послугами області за 2012–2016 роки

Показники	Роки					2016 рік у% до 2012 року
	2012	2013	2014	2015	2016	
Зовнішньоторговельний обіг, млн. дол. США	985,6	1046,4	1003,2	729,0	894,4	90,7
Експорт товарів, млн. дол. США	550,0	606,1	664,3	441,3	461,8	84,0
Імпорт товарів, млн. дол. США	384,3	384,2	285,9	246,4	331,7	86,3
Сальдо торгівлі товарами, млн. дол. США	165,7	221,9	378,4	194,9	130,1	78,5
Експорт послуг, млн. дол. США	40,6	40,8	38,9	32,1	40,4	99,5
Імпорт послуг, млн. дол. США	10,7	15,3	14,1	9,2	15,5	144,9
Сальдо торгівлі послугами, млн. дол. США	29,9	25,5	24,8	22,9	24,9	83,3
Сукупне сальдо торговельного балансу, млн. дол. США	195,6	247,4	403,2	217,8	155,0	79,2

Динаміка питомої ваги країн ЄС, країн СНД та інших країн світу в експорті товарів області показана на рис. 2.

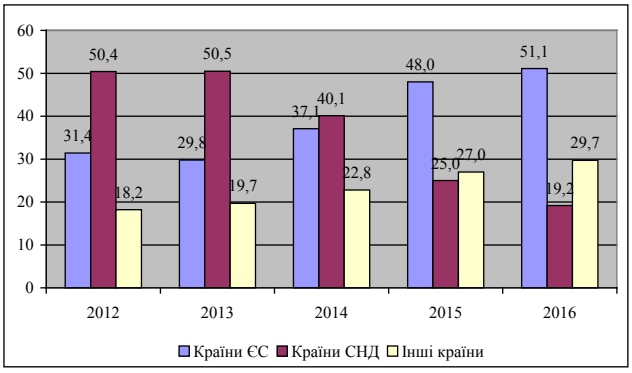


Рис. 2. Динаміка питомої ваги країн ЄС, країн СНД та інших країн світу в експорті товарів області

Загалом зовнішньоторговельні операції в 2016 році проводились з партнерами зі 105 країн світу. Експортувались товари до 87 країн, а імпортувались – із 62.

Варто підкреслити, що майже до 100% від загального обсягу реалізованої продукції підприємств легкої промисловості, які виробляють взуття та одяг, експортується до країн ЄС. Основними експортерами є Житомирська та Бердичівська філії СП ТОВ «РІФ-1», ПАТ «Бердичівська фабрика одягу», ПрАТ ВКФ «Леся» (м. Новоград-Волинський), ПрАТ «Арсанія» (м. Коростень), ДП «Модітал» та ТОВ «Фешен Груп» (м. Житомир).

У загальному експорті товарів найбільше відвантажень деревини і виробів з деревини, а саме 98,0 млн. дол. США, що склало 21,2% до загального обсягу експорту, продуктів рослинного походження, що склало 83,4 млн. дол. США (18,1%), а також машин, обладнання, електротехнічного обладнання, що склало 56,6 млн. дол. США (12,3%) (табл. 2).

Важливий вплив на експорт Житомирської області встановлюють внутрішні і зовнішні фактори середовища, у якому знаходиться регіон. Серед внутрішніх виділяють такі:

1) підвищення зношеності основних засобів на більшості підприємств в умовах скорочення зовнішніх та внутрішніх інвестиційних ресурсів;

2) поглиблення диференціації розвитку районів області через низьку мотивацію та недостатні умови для розвитку малого та середнього бізнесу;

3) зменшення чисельності населення окремих районів області, які не мають яскраво виражених інвестиційних переваг;

4) скорочення виробництва та, відповідно, кількості робочих місць у промисловості та сільському господарстві через нестабільність ринків збуту та зростання вартості імпортних енергоносіїв;

Таблиця 2

Товарна структура експорту товарів Житомирської області

Назва товарів	Роки						2016 рік до 2014 року у%
	2014		2015		2016		
	млн. дол. США	питома вага,%	млн. дол. США	питома вага,%	млн. дол. США	питома вага,%	
Живі тварини; продукти тваринного походження	18,5	2,8	10,8	2,4	11,3	2,5	61,1
Продукти рослинного походження	102,1	15,4	55,8	12,6	83,4	18,1	81,7
Готові харчові продукти	44,	6,8	30,1	6,8	9,2	2,0	20,5
Мінеральні продукти	121,7	18,3	48,7	11,0	41,3	8,9	33,9
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5,9	0,9	3,2	0,7	5,7	1,2	96,6
Полімерні матеріали, пластмаси	8,0	1,2	5,9	1,3	5,7	1,2	71,3
Деревина і вироби з деревини	119,3	18,0	97,9	22,2	98,0	21,2	82,1
Текстильні матеріали та текстильні вироби	48,1	7,2	39,6	9,0	47,7	10,3	99,2
Взуття, головні убори, парасольки	9,3	1,4	7,5	1,7	7,5	1,6	80,6
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	37,5	5,6	29,6	6,7	31,9	6,9	85,1
Недорогоцінні метали та вироби з них	32,5	4,9	23,8	5,4	30,6	6,6	94,2
Машини, обладнання, електротехнічне обладнання	70,2	10,6	43,6	9,9	56,6	12,3	80,6
Інші товари	46,3	6,9	44,8	10,3	32,9	7,2	71,1
Усього	664,3	100,0	441,3	100,0	461,8	100,0	Х

5) недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного посилення вимог до споживчих й екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинених країн.

Щодо зовнішніх чинників, то серед них виділяють такі: посилення міжнародної конкуренції протягом останнього десятиліття; стрімке підвищення вимог споживачів до якості продукції, зумовлене впровадженням у виробництво інноваційних технологій; низький світовий рейтинг надійності регіонів України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу області; низька ефективність політики уряду щодо зовнішньої економічної інтеграції тощо.

Отже, наявні внутрішні і зовнішні чинники середовища визначають необхідність здійснення термінових кроків щодо формування цільової системи заходів державного стимулювання та вдосконалення експорту.

Прогнозоване зростання інвестиційної привабливості України та поліпшення бізнес-клімату зможуть стати порівняльними перевагами Житомирської області з урахуванням цілого ряду сильних сторін регіону, зокрема таких, як розвинена магістральна транспортна інфраструктура із значним транзитним потенціалом, кордон з Республікою Білорусь; значні запаси корисних копалин в безпосередній близькості від залізниць та автомобільних шляхів; значні запаси лісів. Область може скористатися можливістю залучення інвестицій за умови поліпшення бізнес-клімату в Україні, стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу; розширити ринки збуту продукції в Європу у зв'язку із підписанням угоди про асоціацію із ЄС.

Висновки. Таким чином, зовнішня торгівля Житомирської області є динамічною, що відповідає загальносвітовій тенденції посилення взаємодії країн світу у сфері торгівлі та свідчить про залежність зовнішньоекономічної діяльності регіону від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Подальший розвиток зовнішньої торгівлі регіону залежить від виваженої політики держави щодо стимулювання власного виробництва, мінімізації впливу кризових явищ на регіон, а також чіткого встановлення стратегічних зовнішньоекономічних цілей розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Дячек В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 11–19.
3. Експрес-випуск «Зовнішня торгівля України товарами за 2016 рік» / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Єлісєєнко О. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / О. Єлісєєнко, Г. Скобєлєва // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4. – С. 9–12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2014_4_3.pdf.
5. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 5–11.
6. Мельник Т. Іллегалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні / Т. Мельник, Т. Вишинська // Економічний часопис XXI ст. – 2014. – № 7–8 (1). – С. 44–47.
7. Сидяга Б. Проблеми розвитку торговельного потенціалу України / Б. Сидяга // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 1 (10). – С. 250–256. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14sbvtpu.pdf.
8. Статистичний щорічник Житомирської області за 2016 рік. – Житомир : Головне управління статистики у Житомирській області, 2017. – 543 с.

УДК 339.56.055

Василиця О.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА США НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND THE USA IN THE MODERN PERIOD

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду сучасного стану торговельного співробітництва між Україною та США. Структуровано двосторонні договори, що слугують базисом для економічної співпраці. Проаналізовано географічну структуру зовнішньої торгівлі України як товарами, так і послугами. Для виявлення впливу торгівлі зі США на економічне зростання в Україні було проведено регресійне дослідження. Запропоновано шляхи нарощення експорту української продукції до США.

Ключові слова: торговельно-економічне співробітництво, частка експорту та імпорту, регресійний аналіз, структура експортно-імпортних потоків, торговельний баланс.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению современного состояния торгового сотрудничества между Украиной и США. Структурированы двусторонние договоры, которые служат базисом для экономического сотрудничества. Проанализирована географическая структура внешней торговли Украины как товарами, так и услугами. Для выявления влияния торговли с США на экономический рост в Украине было проведено регрессионное исследование. Предложены пути наращивания экспорта украинской продукции в США.

Ключевые слова: торгово-экономическое сотрудничество, доля экспорта и импорта, регрессионный анализ, структура экспортно-импортных потоков, торговый баланс.

ANNOTATION

The article is devoted to the current state of trade cooperation between Ukraine and the USA. The author structured bilateral agreements that serve as the basis for economic cooperation. There was analyzed the geographic structure of Ukraine foreign trade in both goods and services. Regression analysis was conducted to identify the impact of trade with US on economic growth in Ukraine. There were proposed ways of increasing Ukrainian exports to the USA.

Key words: trade and economic cooperation, the share of exports and imports, regression analysis, the structure of export and import flows, trade balance.

Постановка проблеми. Економічна співпраця між країнами є необхідним елементом розвитку світогосподарської системи, адже дає змогу отримувати вигоду обидвом сторонам. В умовах війни з Росією ця країна розглядається лише як політичний партнер. Для України торговельно-економічне співробітництво зі США, які є найбільшою економікою світу, становить значний інтерес, особливо в умовах російської агресії, яка вимагає геополітичних змін в економічній співпраці. Крім того, економічні контакти зі США, окрім економічної вигоди, створюють позитивний імідж для української економіки, який свідчить про надійність України як торговельного та економічного партнера.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика торговельно-економічних відносин України зі США не є новою. Важливість та доцільність посилення таких форм співпраці висвітлена в роботах Т. Буркат [1, с. 2], Ю. Козака [2, с. 125], Т. Мединської [3, с. 2], В. Педоса [4, с. 128], Ю. Попової [5, с. 109–110], Н. Зарицької [6, с. 32]. Доцільно відзначити, що в наукових працях недостатньо аналізуються можливості посилення двостороннього співробітництва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі активно розглядаються можливості економічної співпраці України та ЄС, однак відійшли на другий план економічні відносини зі США. Варто зауважити, що дослідники мало уваги приділяють емпіричній оцінці можливостей економічної співпраці України та США.

До початку військових дій на сході України Росія розглядалася як один із основних торговельних та економічних партнерів. Зважаючи на зміну геополітичної ситуації та активну політичну підтримку Сполученими Штатами України доцільним видається проаналізувати стан та тенденції співпраці України зі США і в торговельно-економічній сфері, оскільки, зважаючи на активізацію співпраці з ЄС, США певним чином випали з уваги дослідників.

Мета статті полягає в дослідженні позицій США в торговельно-економічних відносинах з Україною та шляхів посилення співпраці на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Офіційне закріплення торговельно-економічного співробітництва між США та Україною відбулося у 1992 р. в угоді про торговельні відносини (табл. 1). У цьому документі прописувалися основні принципи співробітництва [7], такі як недискримінаційний режим для товарів та послуг, заходи для заохочення розширення комерційних контактів з метою збільшення торгівлі, спрощення процедури роботи торгових урядових представництв із громадянами, а також режим роботи комерційних представництв, порядок вирішення спорів.

Подальше оформлення торговельно-економічних відносин відбулося в угоді про гуманітарне і техніко-економічне співробітництво [8].

У цій угоді прописується порядок звільнення від сплати податків, мит та інших зборів із товарів, поставок та іншого майна, що надається або використовується у зв'язку з програмами допомоги; статус цивільного та військового персоналу.

У 1994 р. було створено українсько-американську комісію сприяння розвитку торгівлі та інвестиціям [9; 10]. Перед комісією ставилися завдання з обміну інформацією; поліпшення умов для комерційної діяльності в обох країнах; сприяння успішному співробітництву в галузі конверсії, оборонної промисловості; здійснення рекламної діяльності тощо.

Подальші спільні заяви щодо розвитку торгівлі та інвестицій та співробітництва в галузі економіки і торгівлі були покликані підсилити угоду 1992 р. [11; 12]. Україна та Сполучені Штати погоджуються, що рівень торгівлі та інвестицій, що існує між двома країнами, є набагато нижчим від їхніх можливостей. Вони приділятимуть першочергову увагу спільним зусиллям для розвитку торговельних та інвестиційних відносин відповідно до потенціалу. У цих заявах йшлося про приєднання України до Генералізованої Системи Преференцій США. Це дасть Україні можливість безподаткового постачання близько 4,4 тис. видів продукції на ринок США. Також акцентувалася увага на конверсії оборонної промисловості. Співробітництво в цій галузі допоможе кожній стороні розв'язати це завдання з більшою ефективністю.

У меморандумі про взаєморозуміння між урядом України та урядом Сполучених Штатів Америки (2000 р.) [14] йдеться про бажання обох сторін об'єднати свої зусилля та співпрацювати з метою створення відповідних умов для ефективного втілення Закону України «Про відновлення платоспромож-ності боржника або визнання його банкрутом». Співпраця полягатиме у ство-ренні єдиної бази даних щодо підприємств-банкрутів та справ про банкрутство, яка буде загальнодоступною; створенні провідної групи спеціально підготовлених фахівців, які працюватимуть із боржниками у разі керованої боржником реструктуризації; діяльності реструктурованих підприємств, які будуть використовуватися як моделі успішної реорганізації і зможуть продемонструвати, що за відповідних обставин реорганізація замість ліквідації підприємств може зберегти робочі місця, повернути більші суми заборгованості кредиторам та підвищити рівень надходжень до державного бюджету.

Ключовим документом двосторонньої співпраці є Хартія Україна – США про стратегічне партнерство. У сучасних реаліях найбільш значущим є положення цієї хартії, де наголошується, що співробітництво між двома демократичними державами ґрунтується на спільних цінностях та інтересах. Це включає поширення демократії та економічної свободи, захист безпеки та територіальної цілісності, забезпечення верховенства права, підтримку інновацій і технічного прогресу [15]. Окремий блок присвячено економічному співробітництву, що має на меті сприяння створенню робочих місць, економічному зростанню, підтримці реформ та лібералізації економіки, розвитку сприятливого для торгівлі та інвестицій бізнес-клімату і вдосконалення доступу на ринки товарів та послуг. Визнаючи, що торгівля є важливою для глобального економічного зростання, розвитку, свободи і процвітання, Україна та США всіляко підтримують двосторонню співпрацю.

Хоча обидві країни зазначають, що двостороння торгівля є дуже важливою, проте за обсягами українського товарного експорту США знаходяться на 21 місці (рис. 1). Серед країн-імпортерів США займають 6 позицію. Незважаючи на війну з РФ, найбільша частка українського товарного експорту припадає на цю країну. Однак є позитивна тенденція щодо географічної диверсифікації українського експорту. Якщо у 2012 р. на РФ припадало 26% українського експорту, то у 2015 р. ця

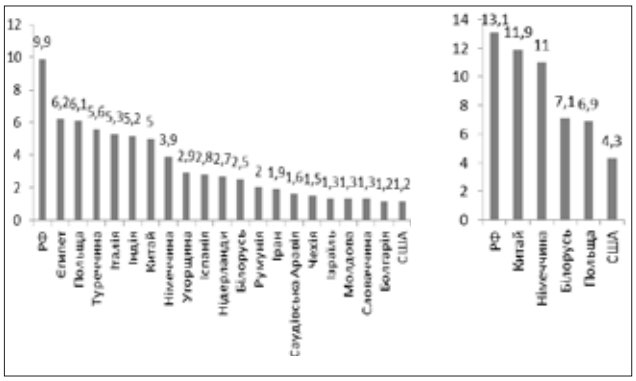
Таблиця 1

Нормативно-правове регулювання торговельно-економічних відносин між США та Україною

Дата укладення	Офіційні двосторонні документи
6.05.1992	Угода про торговельні відносини між Україною і Сполученими Штатами Америки
7.05.1992	Угода між Урядом України і Урядом Сполучених Штатів Америки про гуманітарне і техніко-економічне співробітництво
4.03.1994	Спільна Заява про створення Українсько-американської Комісії сприяння розвитку торгівлі та інвестиціям
1.03.1994	Сфера компетенції Українсько-американської спільної Комісії сприяння розвитку торгівлі та інвестиціям
04.03.1994	Спільна заява про співробітництво в галузі економіки і торгівлі між Сполученими Штатами Америки й Україною
22.11.1994	Спільна заява щодо розвитку торгівлі та інвестицій
5.09.2000	Меморандум про взаєморозуміння між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки
28.03.2008	Угода про торговельне та інвестиційне співробітництво між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки
9.12.2008	Хартія Україна – США про стратегічне партнерство

Складено за [13]

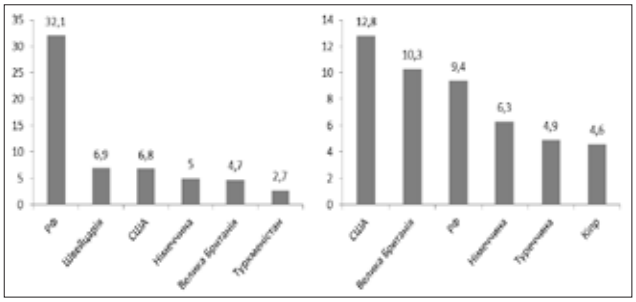
частка зменшилася до 9,9%. Щодо США, то порівняно із 2012 р. частка цієї країни в українському експорті зменшилась на 0,3 п. п. і становить 1,2%. Такі показники свідчать про те, що США не вельми зацікавлені в українському експорті товарів, оскільки основними товарними контрагентами є країни Азійсько-Тихоокеанського басейну. Ситуація з імпортом товарів зі США є дещо іншою – 4,3%, що зумовлено зацікавленістю українців американською комп'ютерною технікою.



а) експорт товарів б) імпорт товарів

Рис. 1. Основні країни-партнери України в експорті та імпорті товарів у 2015 р.,%.

Складено за: [16]



а) експорт б) імпорт

Рис. 2. Основні країни-партнери України в експорті та імпорті послуг у 2015 р.,%.

Складено за: [16]

Аналізуючи географічну структуру експорту-імпорту послуг (рис. 2), варто відзначити, що позиції США є кращими, ніж у торгівлі товарами. Так, в українському експорті послуг США займають 3 позицію, тоді як в імпорті – 1 місце. Імпорт послуг, на відміну від експорту, є більш географічно диверсифікованим.

Доцільно розглянути структуру торгівлі послугами між обома країнами. У табл. 2 наведено дані за 2015 р. з експорту та імпорту послуг.

Найбільшу частку послуг в експорті до США становлять транспортні послуги – 52%. Найбільше перевезень припадає на морський транспорт, що видається логічно зрозумілим, зважаючи на географічне розташування США та України. Окрім того, транспорті послуги – це головна стаття українського експорту послуг (62,8% загального обсягу). Щодо імпорту послуг, то ця позиція перебуває на 3 місці, тобто можна стверджувати про високу важливість транспортних послуг у двосторонній торгівлі.

Другу позицію в українському експорті до США займають комп'ютерні послуги – 20,1%. В Україні функціонує значна кількість IT-компаній («Софт-Серв», «Телекс», «Логіка», «Глобал Лоджік» та ін.), які займаються офшорним програмуванням та наданням консультаційних послуг переважно закордонним

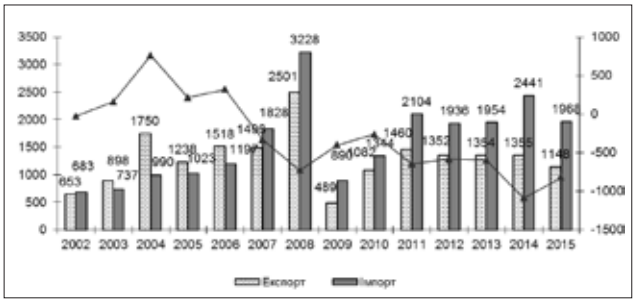


Рис. 3. Динаміка обсягів торгівлі між Україною та США (ліва шкала) та сальдо торговельного балансу (права шкала), млн дол. США

Складено за: [16]

Таблиця 2

Структура експорту та імпорту послуг між США та Україною у 2015 р.,%

Назва	Експорт	Імпорт
Транспортні послуги	52,1	15,7
Подорожі	2,2	2
Послуги зв'язку	1,8	1,4
Будівельні послуги	0,2	0,3
Страхові послуги	0,4	0,5
Фінансові послуги	8,1	16,3
Комп'ютерні послуги	20,1	4,9
Роялті	0,2	6,8
Інші ділові послуги	1	10
Різні ділові, професійні та технічні послуги	11,6	11,8
Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	0,2	0,7
Послуги з ремонту	2	0,9
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	0	28,7

Складено за: [16]

партнерам. Третю позицію в експорті займають різні ділові, професійні та технічні послуги – 11,6%. До цієї категорії відносять юридичні та бухгалтерські послуги, рекламу, НДДКР, послуги в архітектурі та інженерних науках, послуги в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях.

Щодо імпорту послуг, то найбільша частка припадає на державні послуги – 29%. США активно співпрацюють з Україною щодо поширення демократичних засад державного управління, передачі досвіду щодо реформування судової, адміністративної систем. Другу позицію займають фінансові послуги – 16%, до яких відносять фінансове посередництво (діяльність банків), управління фінансовими ринками, портфелем цінних паперів. На третій позиції знаходяться транспортні послуги, про які згадувалося вище.

Аналізуючи показники динаміки торгівлі товарами та послугами (рис. 3), можна побачити зростання обсягів експорту з 2002 р., хоча у 2005 р. спостерігався деякий спад, що можна пояснити переспрямуванням експортних потоків у країни СНД. Проте надалі відбувалося нарощення обсягів експорту до 2008 р., який ознаменувався рекордним значенням (2,5 млрд дол. США). Після початку світової фінансової кризи відбулося різке падіння обсягів поставок до США. Докризового рівня експорту станом на 2012 р. не було досягнуто. Відбувалося також нарощення імпорту. Після 2008 р. спостерігалося різке падіння обсягів імпорту, однак станом на 2012 р. обсяги імпортних поставок було відновлено на рівні 2007 р. Сальдо торговельного балансу із 2006 р. є від'ємним. Найнижчих значень воно сягнуло у 2014 р. – 1 млрд дол. США. Станом на 2015 р. показник знаходився на рівні 0,8 млрд дол. США.

Дослідивши динаміку та структуру двосторонньої торгівлі товарами та послугами між США та Україною, доцільним видається аналіз впливу зовнішньоторговельної діяльності на ВВП України. Для аналізу були взяті річні показники експорту України до США, імпорту США до України, експорту України до Росії, імпорту Росії до України та ВВП України у часовому періоді 1996–2016 рр. Всі дані було прологарифмовано. Для дослідження використовувався двокроковий метод найменших квадратів (TSLS). Макроекономічні показники Росії було обрано для дослідження з метою порівняння впливу двох держав (США та Росії) на Україну. Окрім того, Росія є головним торговельним партнером України. Тому доцільно проаналізувати, яка з країн здійснює більший вплив. Результати аналізу наведені у рівнянні (1).

$$\begin{aligned} GDP = {} & \underset{(2.32)^{**}}{0.02 * Exp_USA} + \underset{(3.89)^{*}}{0.37 * Imp_USA_{-1}} + \underset{(2.07)^{***}}{0.25 * Exp_RUS_{-1}} \\ & + \underset{(6.17)^{*}}{0.77 * Imp_RUS} + \underset{(3.34)^{*}}{0.44 * GDP_{-1}} \\ & R^2 = 0.98 \quad AR^2 = 0.97 \quad DW = 1.7 \end{aligned} \quad , (1)$$

де GDP – ВВП України (млн дол. США), EXP_USA – експорт України до США (млн дол. США), IMP_USA – імпорт США до України (млн дол. США), EXP_RUS – експорт України до Росії (млн дол. США), IMP_RUS – імпорт Росії до України. У дужках подано значення t-критерію, * – гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% (**–5%, ***–10%).

Експорт товарів та послуг до США сприяє зростанню ВВП. Цей вплив є статистично значущим, однак слабким. За зростання експорту до США на 1% спостерігатиметься зростання ВВП України на 0,02%. Експорт до Росії дещо відчутніше впливає на ВВП. За зростання експорту до країни-сусіда на 1% ВВП України зросте на 0,25%.

Імпорт зі США здійснює позитивний вплив на ВВП України на рівні статистичної значущості 1%. Це досягається завдяки імпорту інвестиційних товарів, які не виробляються в середині країни, але активно використовуються у виробництві. Імпорт з Росії також має прямо пропорційний вплив, оскільки основними імпортними товарами із цієї країни є енергоносії. Можна відзначити, що вплив Росії на ВВП України є відчутнішим, ніж США. Це пояснюється набагато більшими обсягами зовнішньої торгівлі.

Малоймовірно, що український товарний експорт становитиме вагому частку у зовнішній торгівлі США. Нарощення експорту України до США видається можливим, однак акцент варто робити на сфері послуг, зважаючи на те, що США перебувають на 3 позиції серед імпортерів українських послуг. Окрім аутсорсингу у програмуванні, можливим є виробництво власних українських програмних продуктів. Адже США зацікавлені в українських стартапах у сфері технологій та програмування. Таким чином, Україні необхідно робити акцент на розвитку та експортній орієнтації продукції сучасних технологій (програмування, дизайн, відеоігри тощо). Це дасть змогу активно нарощувати експортний потенціал малим та середнім підприємствам.

Висновки. Отже, попри великий потенціал американської економіки ця країна не є головним торговельним партнером України. Ситуація із двосторонньою торгівлею послугами між цими країнами є дещо кращою, оскільки США входять у п'ятірку країн-партнерів. Український товарний експорт до США залишається, на жаль, сировинним. Імпортує Україна зі США здебільшого технологічну продукцію. Щодо послуг, то переважають в українському експорті транспортні, а в імпорті – державні послуги. Зовнішня торгівля між двома країнами активно зростала до кризи 2008 р. Сьогодні проходить відновлення обсягів поставок та досягнення докризового рівня. Нарощення експортного потенціалу України можливе через розвиток сфер послуг, насамперед креативних індустрій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Буркат Т.Л. Міжнародний маркетинг підприємств України у торговельно-економічних відносинах із США: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Т.Л. Буркат ; Укр. акад. зовніш. торгівлі. – К., 2004. – 17 с.
2. Економіка зарубіжних країн / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, В.М. Осипова. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К: ЦУЛ. – 2007. – 544 с.
3. Мединська Т.І. Торгово-економічне співробітництво України і США в умовах економічної глобалізації : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / Т.І. Мединська . – К. : Б.в., 2007 . – 18 с.
4. Педос В.А. Торговые партнеры Украины : Информационно-аналитический справочник. – К.: Либра, – 1998. – 412 с.
5. Попова Ю.М. Торговельно-економічне співробітництво США та України в умовах глобалізації / Ю.М. Попова, Л.М. Радченко , А.А. Сологуб // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 106–111.
6. Зарицька Н.С. Сучасний рівень та потенційні можливості торговельного співробітництва України та США / Н.С. Зарицька // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – 2016. – № 17. – С. 32–35.
7. Угода про торговельні відносини між Україною і Сполученими Штатами Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/ ?uid=1079.2704.0.
8. Угода між Урядом України і Урядом Сполучених Штатів Америки про гуманітарне і техніко-економічне співробітництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1079.1956.0.
9. Спільна Заява про створення Українсько-американської Комісії сприяння розвитку торгівлі та інвестиціям [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1079.4231.0.
10. Сфера компетенції Українсько-американської спільної комісії сприяння розвитку торгівлі та інвестиціям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1079.361.0.
11. Спільна заява про співробітництво в галузі економіки і торгівлі між Сполученими Штатами Америки й Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/840_498.
12. Спільна заява щодо розвитку торгівлі та інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840_126.
13. Офіційна сторінка Професійної юридичної системи МЕГА НАУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua.
14. Меморандум про взаєморозуміння між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=447762.
15. Хартія Україна – США про стратегічне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/840_140.
16. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 р. Статистичний збірник. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2016. – 155с. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.738(4)

Єгоров А.О.
кандидат технічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

Лазнева І.О.
кандидат історичних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

БАНКІВСЬКИЙ СОЮЗ ЯК ОДИН ІЗ ЗАХОДІВ УРЕГУЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ ТА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЄВРОЗОНИ

BANKING UNION AS ONE OF THE MEASURES TO ADJUST MACROECONOMIC IMBALANCES AND STABILIZE THE EURO AREA

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні причини виникнення кризи в Економічному і валютному союзі ЄС. Досліджено роль макроекономічних дисбалансів у цьому процесі. Визначено механізми поширення кризи в Єврозоні через банківську систему. Продемонстровано, що негативний зв'язок між банками та суверенними боржниками був одним ыз головних чинників поглиблення боргової кризи Єврозони. Обґрунтовано, що за умов відсутності політичного союзу та незавершеності процесів фінансової інтеграції створення банківського союзу країн ЄС може стати реальним практичним кроком стабілізації Єврозони.

Ключові слова: Економічний і валютний союз, Єврозона, макроекономічні дисбаланси, криза, банківський сектор, потоки капіталу, банківський союз.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные причины возникновения кризиса в Экономическом и валютном союзе ЕС. Исследована роль макроэкономических дисбалансов в этом процессе. Определены механизмы распространения кризиса в Еврозоне через банковскую систему. Показано, что негативная связь между банками и суверенными должниками была одним из главных факторов углубления долгового кризиса Еврозоны. Обосновано, что в условиях отсутствия политического союза и незавершенности процессов финансовой интеграции создание банковского союза стран ЕС может стать реальным практическим шагом стабилизации Еврозоны.

Ключевые слова: Экономический и валютный союз, Еврозона, макроэкономические дисбалансы, кризис, банковский сектор, потоки капитала, банковский союз.

ANNOTATION

The basic causes of the crisis in the EU Economic and Monetary Union have been analyzed. Effect of macroeconomic imbalances on this process has been investigated. Mechanisms of crisis contagion in the Euro area through the banking system have been determined. The negative link between banks and state debtors was one of the main causes of Euro area crisis deepening. It was proved that the banking union of the EU could be a real practical step to stabilize the Euro area in conditions of absence of political union and financial integration incompleteness.

Key words: Economic and Monetary Union, Euro area, macroeconomic imbalances, crisis, banking sector, capital flows, banking union.

Постановка проблеми. Введення єдиної валюти визнано однією з основних трансформацій у Європі за останні десятиріччя. Зникли валютні ризики та розширились можливості для транскордонних інвестицій. Валютно-фінансова інтеграція сприяла диверсифікації та сек'юритизації ризиків і активізувала перерозподіл потоків капіталу в пошуках більш високої короткострокової прибутковості. З іншого боку, був втрачений механізм адаптації для країн, що відставали в економічному розвитку, який полягав у можливості регулювання валютних курсів у межах Європейської валютної системи (ЄВС). Таким чином, гнучкість заробітної плати і цін залишилася єдиним засобом коригування негативних економічних шоків, а макроекономічна незбалансованість у країнах Економічного і валютного союзу ЄС (ЕВС) продовжує загострюватись.

На практиці створення валютного союзу не супроводжувалося скільки-небудь дієвим фіскальним і політичним союзом. Більше того, під час опрацювання організаційних питань, пов'язаних із новою валютою, не обговорювалася тема банківського союзу. Не було досягнуто ніяких угод у разі суверенного дефолту, а також кризи у банківський системі.

У всіх периферійних країнах Єврозони витрати і ціни продовжували зростати випереджаючими темпами порівняно з країнами більш розвиненого «німецького ядра» ЄС. Така тенденція була і до запровадження євро, але різниця полягала в тому, що в минулому обмінний курс валют давав змогу компенсувати втрату конкурентоспроможності. У результаті стрімка втрата конкурентоспроможності периферійних країни Єврозони проявилася у зростанні дефіциту поточних статей платіжного балансу (перевищення імпорту над експортом). Одночасно в «німецькому ядрі» Єврозони сформувалося велике і зростаюче позитивне сальдо поточних операцій платіжного балансу. Теоретично ці дисбаланси повинні коригуватися у процесі реальної конвергенції між країнами. Але в реаліях валютного союзу цього не відбулося, що стало однією з головних причин наростання напруженості і кризи в Єврозоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблем валютного союзу в Європі зумовила особливу увагу до їх дослідження з боку багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Зокрема, у роботах Б. Ейхенгріна (Eichengreen), П. Кругмана (Krugman) аналізуються концептуальні проблеми розвитку

економіки Єврозони. Проблеми дисбалансів у країнах ЄС висвітлюються у роботах О. Бланшара (Blanchard), Б. Шмітса (Schmitz), Дж. Ван Хагена (von Hagen), Ф. Фаріни (Farina). Накопиченню надмірної заборгованості окремими країнами ЄС присвячені публікації К. Рогоффа (Rogoff), П. Лейна (Lane), а поширенню кризи через банківську систему – роботи Ч. Гудкрафта (Goodhart). Б. Торстен (Thorsten), Х. Жиромс (Geeroms) досліджують ризики та виклики створення банківського союзу в Єврозоні.

Проблемам фінансово-економічної кризи Єврозони та механізмам її подолання також присвячені праці вітчизняних вчених В.П. Вишневського, Л.М. Демиденко, М.А. Швайки, Т.С. Шемет та інших.

Але проблематика врегулювання фінансово-економічних дисбалансів та їхньої ролі у створенні кризової ситуації в Єврозоні залишається недостатньо висвітленою. Також актуальними вважаються дослідження ролі банківського сектору в еволюції кризи та обґрунтування необхідності консолідації банківської системи ЕВС для стабілізації валютного союзу.

Мета статті полягає в аналізі впливу дисбалансів поточних рахунків країн ЄС на ескалацію системної кризи в ЕВС, висвітленні ролі банківської системи у поширенні кризових явищ і обґрунтуванні створення банківського союзу як системного заходу стабілізації Єврозони.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті прискорення фінансових інновацій та прийняття євро обсяги транскордонних транзакцій всередині Єврозони надзвичайно збільшилися, навіть порівняно зі світовими показниками. Економетричні дослідження [1, с. 9] дають змогу виявити досить суттєву інтеграцію європейських ринків капіталу, в результаті якої фінансові потоки були спрямовані з країн надлишкового капіталу до країн периферії, які поступаються за рівнем економічного розвитку.

Із поглибленням фінансової інтеграції зростає величина дисбалансів за рахунком поточних операцій між передовими і відсталими економіками Європи. З цієї позиції процес європейської валютної інтеграції можливо трактувати як один із аспектів загального процесу фінансової глобалізації. У країнах із порівняно низьким ВВП на душу населення фірми користуються перевагою отримання кредитів у банківських установах економічно розвинених європейських країн, хоча платоспроможність таких фірм є сумнівною, а отримані кошти переважно використовуються для спекулятивних інвестицій у фінансовому секторі. Аналогічним чином уряди виграли від зникнення валютного ризику, зменшення процентних ставок за державним боргом, навіть якщо державні фінанси потребували оздоровлення.

Значні дефіцити, накопичені зовнішнім сектором окремих країн ЕВС, відображають суттєві недоліки в їхніх приватному та державному секторах [2, с. 14]. Таким чином, не здійснилися очікування, що перерозподіл руху капіталів буде сприяти конвергенції країн Єврозони [3, с. 214]. Вкрай нерівномірне поширення фінансової кризи в економіках ЕВС свідчить про те, що потрібен більш складний та досконалий процес фінансової інтеграції.

Будучи єдиним централізованим інститутом макроекономічного управління, Європейський центральний банк (ЄЦБ) також поділяв відповідальність за створення макроекономічних дисбалансів. Проведення єдиної грошово-кредитної політики через встановлення базової процентної ставки відповідно до середнього рівня інфляції та дотримання правила Тейлора є проблематичним для країн, які демонструють значну неоднорідність за макроекономічними показниками.

Після зникнення валютних ризиків і зниження ЄЦБ відсоткових ставок країни з інфляцією, вищою за середню, в Єврозоні фактично отримали менші реальні ставки порівняно з середніми для Союзу [4, с. 12]. Така ситуація стимулювала зазначені країни до накопичення обсягів зовнішніх зобов'язань та спричинила величезне розширення банківського фінансування, яке спровокувало перегрів внутрішнього попиту в передкризовий період 2004–2007 рр. і стимулювало безпрецедентне зростання цін в основному на житловому та фінансовому ринках [4, с. 20; 5, с. 381]. Такі «міхури» залишалися поза увагою ЄЦБ, оскільки контроль над цінами на акції та інші активи не входить до функцій грошової влади ЕВС. Подальший «ефект доміно» сприяв поширенню процесу колапсу «бульбашок» через європейські банківські установи, і, як результат, посилилися розбіжності (дивергенція) між країнами з надлишком і дефіцитом платіжного балансу.

Враховуючи посилення фінансових і реальних взаємозв'язків всередині Єврозони, потоки капіталу, викликані збільшенням розриву між профіцитами і дефіцитами торговельних балансів, а також накопичення суверенних боргів окремими державами є важливими факторами, що підвищують системний ризик.

На рис. 1 сальдо поточного рахунку платіжного балансу по відношенню до ВВП відображене разом із темпами зростання внутрішнього попиту за передкризовий період. Німеччина поряд із стримуванням внутрішнього попиту одночасно мала профіцит торговельного балансу, другий за величиною після Нідерландів. Інші країни «ядра» Єврозони, за винятком Франції, демонстрували кращі за середні показники як для відносного дефіциту поточного рахунку, так і для темпів зростання внутрішнього попиту. Три периферійних країни зі значним дефіцитом поточного рахунку – Греція, Іспанія та Ірландія – значно випереджали середні параметри щодо зростання внутрішнього попиту.

Підвищені темпи зростання внутрішнього попиту були характерні для країн із доходом на

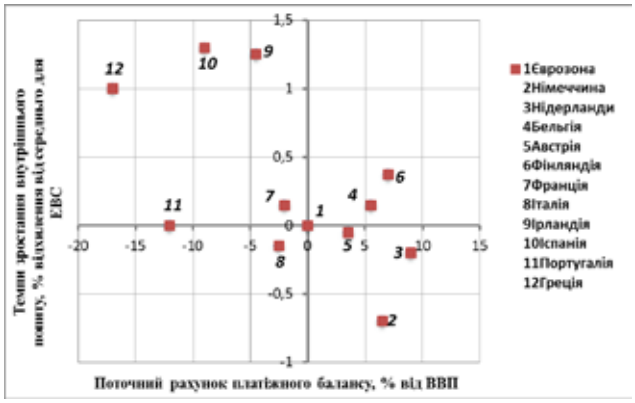


Рис. 1.Внутрішній попит і сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу для деяких країн ЕВС (середні значення за період 2002–2007 рр.)

Джерело: складено авторами за даними [6, с. 3]

душу населення, нижчим за середній по ЕВС, де дуже низькі (або навіть негативні) процентні ставки поряд із доступністю транскордонних позичкових коштів сприяли зростанню попиту на кредит. Ситуація із Грецією виявилася особливо показовою. Тоді як зниження конкурентоспроможності стримує експорт, зростання внутрішнього попиту, в основному внаслідок стрімкого збільшення державних витрат, стимулює імпорт.

Оптимістичний прогноз щодо збалансованого процесу конвергенції економік ЕВС внаслідок ринкової і фінансової лібералізації був спростований дестабілізуючими подіями в периферійних країнах Єврозони. З одного боку, швидке підвищення обсягів кредитування супроводжувалося більш високими темпами зростання внутрішнього попиту, що в результаті привело до вибуху фінансових «бульбашок». З іншого боку, прогресивне відхилення питомих витрат на робочу силу по відношенню до середнього показника для ЕВС, безперервна втрата конкурентоспроможності та зниження обсягів експорту прискорило накопичення великого обсягу приватних і публічних зобов'язань у банківській системі країн «ядра» Єврозони, зростання фінансової нестабільності в Єврозоні та збільшення розриву між центром і периферією.

Як показала фінансова криза, існує тісний взаємозв'язок між накопиченням надмірних дисбалансів за рахунком поточних операцій, з одного боку, та загостренням системного ризику – з іншого [7, с. 248]. Загрози, що поширюються через фінансовий вплив (або навіть банкрутства) банківських інститутів, несуть системні ризики для всієї Єврозони.

Загалом банки «ядра» ЕВС у передкризовий період збільшили кредитування приватних фірм і банків, а також державного сектору периферійних країн. Поширенню кризи сприяли стійкі взаємозв'язки банківських установ Єврозони. Погіршення макроекономічних показників економік, що формують системні ризики, також відбулося внаслідок недосконалості грошово-кредитної політики ЄЦБ, зокрема, концентрування зусиль на головній меті – підтриманні стабільності цін [8, с. 24]. Розрив між профіцитами і дефіцитами рахунків поточних операцій у країнах ЕВС привів до збільшення відтоку капіталу з периферії для оплати чистого імпорту з країн розвиненого «ядра» Єврозони. Зазначені потоки капіталу було інвестовано банками «ядра» у державні цінні папери країн периферії, що привело до накопичення суверенного боргу.

Передумови, які дали змогу макроекономічним дисбалансам перетворитися на системну загрозу, поширившись через банківський сектор, повинні бути усунені за рахунок жорсткого фінансового регулювання і набагато більш суворого контролю над банківською системою Єврозони. Важливим чинником також була ситуація, пов'язана з платоспроможністю уряду, що у свою чергу залежала від платоспроможності банків-резидентів. Небезпечна зв'язка банків та урядів у Єврозоні стала результатом того, що банки тримають великий обсяг внутрішнього державного боргу на своїх балансах. Загальна вартість суверенних облігацій на балансі банків становила близько 1200 млрд євро в кінці 2007 р. та була збільшена до 1720 млрд євро державних цінних паперів у 2013 р. (близько 18% від ВВП Єврозони). Така ситуація була переважно характерною для південних членів ЕВС. Частка суверенного боргу в банках Італії збільшилася з 16% до 22%, в Іспанії – з 26% до 33%, в Ірландії – з 10% до 25%, у Греції – з 14% до 18% (навіть з урахуванням реструктуризації суверенного боргу Греції в 2011 р.). Банки Іспанії, Італії, Португалії та Ірландії станом на 2015 р. тримали на своїх балансах понад 700 млрд євро вітчизняних суверенних боргів, а в 2007 р. – близько половини цієї суми [9, с. 3].

Ситуація погіршилася також завдяки великому обсягу ліквідності, наданої ЄЦБ протягом трьох років операцій із довгострокового рефінансування, яке почалося в кінці 2012 р. Однак 85% всіх активів в Єврозоні вкладені в приблизно 130 великих банківських груп. Банкрутство великого банку може мати катастрофічні наслідки для економіки окремої країни. Крім того, взаємопов'язаність банків може спровокувати ланцюгову реакцію банкрутств [9, с. 4].

За відсутності загальноєвропейської фінансової підтримки тільки національні уряди можуть врятувати свої банки. Таким чином, з'являється «порочне коло» між банками і державами: слабкі банки додають проблем для країн із високим або навіть надмірним рівнем державного боргу, а держави, у свою чергу, через неспроможність підтримувати банки позбавляють останніх доступу до дешевого фінансування на міжбанківському ринку внаслідок втрати довіри з боку банківської системи. Результатом є те, що ринки починають пов'язувати долю уряду із платоспроможністю банківської системи і навпаки. «Порочне коло»

між банками і державами веде до збільшення вартості кредитів для бізнесу і населення в південних країнах-членах ЄС, що гальмує інвестиційний процес.

Усвідомлення проблеми було відображено в доповіді «На шляху до справжнього Економічного та валютного союзу» («Towards a Genuine Economic and Monetary Union»), підготовленої у 2012 р. чотирма президентами (Європейської Ради, Європейської комісії, Єврогрупи та ЄЦБ), у якій запропоновано створити «комплексну фінансову структуру» або «банківський союз» як один зі складників модернізованого ЕВС. У доповіді підкреслювалася необхідність розірвати «зв'язок» між банками і державами [10, с. 4].

Теорія оптимальних валютних зон (ОВЗ) стверджує, що валютний Союз може бути життєздатним тільки якщо вигоди від більш глибокої економічної інтеграції внаслідок упровадження в обіг єдиної валюти перевищують недоліки, що виникають як результат втрати можливості проводити незалежну грошово-кредитну політику та регулювати валютний курс. Якщо така умова не виконується і економіка знаходиться під впливом асиметричних шоків, то тільки достатня гнучкість факторних ринків може вирішити проблему. Гнучкість повинна стосуватися щонайменше двох аспектів: мобільності ринку праці і гнучкості цін.

Мобільність робочої сили близька до нуля між Північчю і Півднем і дуже низька між Заходом і Сходом ЄС. Транскордонна мобільність в рамках ЄС-15 у 2010 р. становила всього 0,35%, що в рази поступається мобільності

Рис. 2. Умови існування оптимальної валютної зони (ОВЗ)

Джерело: Складено авторами на основі [9]

між штатами/провінціями США, Австралії та Канади: 2,4, 1,5 і 1% відповідно. Ринки праці ЄС є набагато більше врегульованими, а культурні та мовні відмінності також стримують міграцію [11].

Якщо економіка вражена негативним шоком і ринки праці неспроможні цей шок ефективно абсорбувати, то валютний союз згідно з теоретичними припущеннями ОВЗ може залишитися життєздатним за наявності достатньої солідарності і можливості поглинати шоки на наднаціональному рівні (рис. 2).

Бюджет ЄС становить близько 1% від загального ВВП країн-членів, і лише близько половини цієї суми може розглядатися як бюджетні трансферти від багатих до бідних держав-членів. Велика частка цих трансфертів має структурний характер і не використовується як демпфери економічних шоків. Крім того, Договір про функціонування ЄС містить положення щодо обмеження фінансової допомоги. Це означає, що фінансові трансферти обмежені бюджетом ЄС або окремими міжурядовими угодами, європейськими фондами порятунку: тимчасовим Європейським механізмом фінансової стабілізації (ЕМФС) (European Financial StabilityMechanism – EFSM; Європейським фондом фінансової стабілізації (European Financial Stability Facility – EFSF) і постійно діючим Європейським стабілізаційним механізмом (European Stability mechanism – ESM).

Зараз ці інструменти використовують додаткові кошти на суму понад 5% від ВВП ЄС-28, які спрямовуються на пом'якшення диспропорцій у рамках ЕВС і підтримку структурних перетворень. Тому вони не можуть слугувати автоматичними стабілізаторами й антишоковими засобами для всієї Єврозони, але використовуються як інструменти фінансової допомоги в умовах реальних труднощів.

Цікаво відзначити, що традиційна теорія ОВЗ, розроблена у 1960-ті рр., не передбачає будь-якої теоретичної основи для створення банківського союзу. Це, ймовірно було зумовлено фундаментальними обмеженнями того періоду. Стрімке зростання міжнародних потоків капіталу було спровоковано лише нафтовою кризою у 1973–1974 рр., зростанням світового євродоларового ринку і значним збільшенням банківського кредитування в 1979–1981 рр. Можна пояснити роль банківського союзу в межах теорії ОВЗ двома способами: (1) відсутність банківського союзу може стати підґрунтям для руйнівних асиметричних шоків внаслідок різких змін напряму потоків капіталу; (2) банківський союз, що добре працює, буде важливим інструментом для адаптації до таких потрясінь. Дестабілізація потоків капіталу, викликана значними торговельно-фінансовими дисбалансами в умовах відсутності банківського союзу, вважається однією з основних причин кризи ЕВС.

Загальні амортизатори економічних шоків, тобто гнучкі ринки праці і цін на товари, ніколи

не зможуть бути досить потужними, щоб компенсувати шоки від масштабних транскордонних потоків капіталу, що посилюються наявними дисбалансами. Щорічна взаємна торгівля товарами і послугами між країнами Єврозони становить приблизно 20% її сумарного ВВП. Докризовий обсяг потоків капіталу всередині Єврозони щонайменше вдвічі перевищував обсяги внутрішньорегіональної торгівлі [12, с. 61].

Країни, які постраждали від асиметричних шоків, ще мають можливість використовувати спільну валюту за недостатньої гнучкості ринку праці, якщо вони мають можливість «підстрахувати» одна одну через фінансові ринки. Фінансова інтеграція дає змогу амортизувати асиметричні шоки потоками капіталу: країни з дефіцитом спроможні запозичувати у країн із надлишком або можуть продати зарубіжні активи, якщо це необхідно для фінансування дефіциту рахунку поточних операцій. Приблизно до 2005 р. фінансова інтеграція в Єврозоні підсилювалась (для корпоративних облігацій навіть до 2008 р.), але після кризи спостерігалась зворотна тенденція, і банківській сектор був все більш обмеженим національними кордонами [13]. Тим самим Єврозона ставала вразливішою до потрясінь. Різке зниження потоків капіталу в 2008–2009 рр. було дійсно вражаючим: до рівня 5% загального ВВП. У 2013 р. глобальні потоки капіталу становили близько 1/3 від докризового рівня [14, с. 29].

Політика реформ повинна бути спрямована на побудову нового фінансового середовища з меншим обсягом потоків капіталу, що дестабілізують ринки (накопичення надлишкової заборгованості за посередництвом місцевих банків), і збільшенням потоків капіталу, які стабілізують фінансову систему (інвестиції в капітал і боргові потоки через диверсифіковані банки, організовані в банківський союз). Тому валютний союз потребує організації єдиного фінансового ринку і створення банківського союзу.

Schoenmaker [15, с. 19] формулює цей висновок у вигляді «неможливої трійці»: неможливо одночасно мати (1) інтегровані банківські ринки, (2) національну систему нагляду та (3) підтримувати фінансову стабільність. Ця неможлива трійця логічно може бути врегульована тільки одним із двох способів: або через повернення до сегментованих національних банківських ринків і відмову від переваг інтеграції, або рухом у бік наднаціональних структур фінансового нагляду і прийняття рішень. Вважається, що поглинання двох третин фінансових шоків у США пояснюється саме інтеграцією ринків капіталу.

Зрозуміло, що запровадження євро не було самоціллю, і що монетарна інтеграція має супроводжуватися поглибленням інтеграційних процесів в інших сферах. З огляду на те, що завершення розбудови фіскальних та економічних складників інтеграції є проблематичним, створення банківського союзу видається одним із найбільш реальних із позиції реалізації інструментів порятунку (стабілізації) Єврозони. У ситуації, коли ринок праці не є по-справжньому мобільним і обсяги торгівлі товарами порівняно невеликі, потоки капіталу відіграють головну роль у стабілізації або дестабілізації ЕВС. Тому справжній банківський союз може не тільки вирішити проблему «порочного кола» взаємозв'язаних банків і держав-боржників, але також буде спроможним посилити ЕВС за рахунок надання ефективного стабілізатора фінансово-економічних шоків, які поширюються фінансовою системою, що буде спроможним поглинути до 2/3 всіх загроз ефективному функціонуванню валютного союзу.

Побудова справжнього банківського союзу не буде легким завданням, оскільки є банки і держави, які намагаються чинити спротив цьому процесу. Однак, як показує приклад США, без реальної державної підтримки та ефективної системи прийняття рішень не може бути реального банківського союзу. Тому видається доцільним запровадження дійсно централізованого та ефективного єдиного органу з банківського врегулювання, який має діяти в інтересах європейської інтеграції і буде здатний швидко приймати рішення щодо функціонування банків Єврозони. Це сприятиме значному зменшенню необхідності використання бюджетних коштів ЄС або будь-якого іншого варіанту взаємної фінансової підтримки, чого політично доволі важко досягти в сьогоднішній Європі.

Висновки. Дестабілізація потоків капіталу, зумовлена значними торговельно-фінансовими дисбалансами в умовах відсутності банківського союзу, вважається однією з основних причин кризи ЕВС. Незавершеність валютного союзу, крім фіскальної відокремленості країн Єврозони, також виявляється у збереженні контролю національних органів над банківською сферою. Відсутність єдиних правил, єдиного нагляду та єдиних механізмів антикризового регулювання в банківському секторі поряд зі слабкістю державних фінансів окремих країн зумовили появу такого специфічного для Єврозони феномену, як «порочне коло» негативного зв'язку між банками та суверенними боржниками, що стало одним із головних чинників посилення розмаху і глибини боргової кризи Єврозони. Гострота ситуації прискорила кроки щодо посилення дисципліни і координації процесів у бюджетній сфері, а також формування банківського союзу з метою практичного вирішення найбільш гострих суперечностей.

Водночас інституційні реформи державних фінансів і банківської сфери не скасовують необхідності суттєвих структурних змін у реальному секторі. Наявні в ньому дисбаланси підтримують значні відмінності у продуктивності і конкурентоспроможності економік країн ЕВС і, таким чином, у рівнях добробуту населення. Тому створення банківського союзу варто роз-

глядати як необхідний, але не достатній крок на шляху завершення формування ефективного економічного і валютного союзу. З огляду на те, що поки країни ЄС не демонструють волі до створення політичного союзу, банківський союз може вважатися однією з найбільш реальних альтернатив для стабілізації ЕВС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lane Ph. The Drivers of Financial Globalization / Ph. Lane, G. Milesi-Ferretti // Institute for International Integration Studies. – January, 2008. – № 238. – 16 p.
2. Belke A. Current account imbalances in the euro area: Catching up or competitiveness? / A. Belke, C. Dreger // European University Viadrina Frankfurt (Oder) Department of Business Administration and Economics: Discussion Paper. – February, 2011. – № 297. – 23 p.
3. Aghion P. The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence / P. Aghion, P. Howitt, D. Mayer-Foulkes // Quarterly Journal of Economics (Harvard). – 2005. – № 120. – P. 173–222.
4. The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area // European Commission Quartary Report on Euro Area. Special Issue, Brussels. – 2010. – № 9. – 42 p.
5. Fichtner F. A Stronger Union Through Crisis? 25 Years of Monetary Integration in Europe / F. Fichtner, Ph. König // DIW Economic Bulletin. – 2015. – № 27. – P. 376–384.
6. Angelini E.C. Current Account Imbalances and Systematic Risk within a Monetary Union / E.C. Angelini, F. Farina // Journal of Economic Behavior&Organization. – 2012. – 10 p.
7. Morris S. Financial Regulation in a System Context / S. Morris, H. Shin // Brookings Papers on Economic Activity. – 2008. – P. 229–274.
8. Blanchard O. Labor Markets and Monetary Policy: A New-Keynesian Model with Unemployment / O. Blanchard, J. Galì // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2010. – № 2. – P. 1–30.
9. Geeroms H. A monetary union requires a banking union / H. Geeroms, P. Karbownik // Bruges European Economic Policy Briefings. – 2014. – № 33. – 30 p.
10. European Union, Towards a Genuine Economic and Monetary Union, Report by President of the European Council Herman Van Rompuy Brussels // EUCO. – June, 2012. – 7 p.
11. OECD Indicators of Employment Protection / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/els/emp/oecd indicatorsofemploymentprotection.htm
12. Intra-Euro Area Trade Linkages and External Adjustment // ECB Monthly Bulletin. – January, 2013. – P. 59–74.
13. Valiante D. Framing Banking Union in the Euro Area: Some empirical evidence / D. Valiante // CEPS Working Documents. – 2014. – № 388. – 26 p.
14. Lane Ph. Capital flows in the Euro area / Ph. Lane // The European Commission Economic Papers. – 2013. – № 497. – 54 p.
15. Schoenmaker D. Governance of International Banking – the Financial Trilemma / D. Schoenmaker. – Oxford University Press: New York, 2013. – 208 p.

УДК 339.92/334.78

Коваленко С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Дунайський інститут Національного університету
«Одеська морська академія»

ПОСТМОДЕРНОВИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

POSTMODERN VECTOR OF DEVELOPMENT IN CONCEPTS OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті виявлені проблеми і тенденції розвитку концепцій міжнародної економічної інтеграції в умовах нової, постмодерністської реальності. На основі інституційного підходу окреслено вектор самоорганізації інноваційних форм «квазіінтеграції», результатом якої стають різні біфуркації і трансплантація інститутів. Розглянуто феномен постіндустріальної економіки, яка еволюціонувала в систему транскордонних інституцій, які формують новий економічний простір постмодерну. Кластерна концепція забезпечує потужну парадигму для розуміння закономірностей розвитку економіки постмодерну. Обґрунтовано висновок про синтез концепцій розвитку мережевих кластерів як мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань та визначено можливості застосування цієї концепції у процесі євроінтеграції України.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, постмодерн, транскордонний кластер, мезоекономіка, єврорегіон, біфуркації.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены проблемы и тенденции развития концепций международной экономической интеграции в условиях новой, постмодернистской реальности. На основе институционального подхода очерчен вектор самоорганизации инновационных форм «квазиинтеграции», результатом которой становятся различные бифуркации и трансплантация институтов. Рассмотрен феномен постиндустриальной экономики, которая эволюционировала в систему взаимодействующих трансграничных институтов, формирующих новое экономическое пространство постмодерна. Кластерная концепция обеспечивает мощную парадигму для понимания закономерностей развития экономики постмодерна. Обоснован вывод о синтезе концепций развития сетевых кластеров как мезоуровня международных интеграционных объединений и определены возможности применения этой концепции в процессе евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, постмодерн, трансграничный кластер, мезоэкономика, еврорегион, бифуркации.

ANNOTATION

The work reveals problems and trends in development of concepts of international economic integration in conditions of newer post-modernistic reality. Self- organization vector of quasi-integration innovation format resulting into various bifurcations and institutions' transplantation is outlined. Post-industrial economic phenomenon evolving into interacting cross-border institutes forming renewed post-modern economic environment is studied. The cluster concept provides a powerful paradigm for understanding principles of post-modern economy development. Grounded conclusion about network clusters' concepts synthesis for their development as a meso-level of international integration formations and possibilities to apply the said concept to processes of Ukrainian integration into European economy.

Key words: international economic integration; postmodern; cross-border cluster, meso-economy; euroregion, bifurcations.

Постановка проблеми. У сучасній світовій економіці виникає досить багато викликів, які змінюють порядок денний подальшого розвитку інтеграції на практичному і науковому рівнях. Зокрема, одним із основних напрямів дискусії про перспективи міжнародної економічної інтеграції може стати питання про те, чи вичерпує свій економічний і геополітичний ресурс регіоналізм у його класичному розумінні у світі загалом, чи завдяки зростанню і розвитку безлічі міждержавних економічних просторів (що часто перекривають один одного) відбувається перехід від «стільникової» структури світового господарства до мережевої, за якої кілька інтеграційних систем накладається одна на одну подібно до матриць.

Постмодерн називають епохою розчарованої модернізації, коли реальність зникає, а на перший план виходять мережеві структури, що формують віртуальний економічний простір. Розвиток постіндустріальної економіки відбувається в результаті переходу від централізованої системи управління економічним простором до плюралізму і далі від вертикальних ієрархій до горизонтальних мереж. Цей процес західними вченими ідентифікований як «квазіінтеграція».

Обґрунтування теорії та методології регіональної науки тісно пов'язане зі становленням постіндустріальної парадигми в розвитку всіх сторін життя в єврорегіоні, включаючи як економічні, так і соціальні аспекти. Однією з актуальних тенденцій розвитку постіндустріального суспільства є зростання ролі мережевих комунікацій. Мережеві ресурси стають новим джерелом конкурентних переваг периферійних регіонів і, по суті, змінюють не тільки систему факторів розміщення, а й структуру самого економічного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку форм та інструментів транскордонного регіоналізму на основі квазіінтеграції в умовах розвитку нового технологічного укладу і нових викликів глобальної нестабільності присвячені роботи вітчизняних економістів Б.В. Буркинського, В.М. Геєця [1], М.І. Долішнього [2], В.С. Кравціва, Н.А. Мікула [3], С.І. Соколенка, С.В. Філиппової та ін., у яких досліджені різні аспекти розвитку інноваційних форм мережевої взаємодії, в тому числі обґрунтовані стратегії економічного зростання у світлі проблем європейської інтеграції Укра-

їни. У працях цих учених визначено теоретико-методологічні аспекти конкурентного кластерного розвитку.

Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні синтезу концепції розвитку транскордонних кластерних систем як мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, які стають полюсами економічного росту для єврорегіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейська практика виходить із того, що кордон є головним стримувальним фактором розвитку прикордонних регіонів. У цьому сенсі одна з основних цілей прикордонного співробітництва полягає в нейтралізації або зм'якшенні негативного впливу кордонів. Інформаційні технології привели до мережевого суспільства. Ускладнення економічного простору, що супроводжується біфуркаціями, неминуче приводить до його самоорганізації. У мережевому суспільстві завдяки інформаційним технологіям створюються зв'язки, що породжують стирання кордонів, умовностей і викликають безліч нових можливостей у формі біфуркацій – електронна торгівля, віртуальні спільноти, віртуальні підприємства, створення кіберміст-держав. Мережева економіка є надпрозорою і надшвидкісною. Але найголовніше, що вона створює сприятливе середовище для імпорту ефективних інститутів за допомогою формування нових форм організації економічного простору.

На наш погляд, лібералізація міжнародної торгівлі є першою зі свобод, що знаменують початок економічної інтеграції, і забезпечує подальший розвиток міжнародних інвестицій і далі – міжнародних міжорганізаційних мереж. При цьому розгортається наукова дискусія про можливу архітектуру системи міжнародної економічної інтеграції хоча б на найбільш загальному рівні у вигляді дихотомії «регіоналізація – глобалізація» [4, с. 22].

Складники мезоекономіки постмодерну з позиції розвитку промислово-інноваційних кластерів:

1. Просторове розміщення виробництва, розвиток міжрегіональних кластерів, питання географічної близькості учасників (geographic proximity), ступінь локалізації виробництва.

2. Інститути та рівень їх розвитку визначають транзакційні і трансформаційні витрати (Д. Норт, 1993), які мають безпосереднє відношення до ефективності розвитку кластерів [5, с. 68]. Інститути – кошти трансформації економічних структур, в тому числі будь-яких міжорганізаційних мереж. Оскільки економічні інститути виражають світогляд індивідів – від цього залежить якість будь-яких взаємодій всередині та між кластерами [6].

3. Пояснення кластерів, міжнародних економічних взаємодій всередині та між кластерами, включаючи види мережевих структур, трансфер технологій, спилловер знань та ін. як один із видів міжорганізаційних мереж.

4. Транскордонні економічні взаємодії, що приводять до формування транскордонних регіонів (виконання кордоном його контактної функції) [7, с. 10].

5. Формування цілісних інтеграційних систем як макрорегіонів світу.

6. Розвиток наднаціональних інститутів (формальних і неформальних) – інтеграційного інституційного середовища, інституціоналізація інтегруючого економічного простору.

7. Взаємодія всіх суб'єктів інтеграційного процесу в найбільш ефективних ситуаціях приймає вид «потрійної спіралі» «держава – бізнес – наука» і її модифікації в трансрегіональних інтеграційних об'єднаннях.

Необхідність подальшого розвитку концепцій міжнародної економічної інтеграції зумовлена, на нашу думку, такими основними причинами:

1. Поступове зниження ефективності розвинених інтеграційних угруповань (зокрема, Європейського Союзу та Єврозони) – їх «інерційний рух» не справляється із зовнішніми «шоками» у вигляді економічної кризи, фінансовими зобов'язаннями, політичними й екологічними ризиками. Таким чином, теорія, яка забезпечувала процес становлення, зокрема, європейської інтеграції, потребує своєчасного оновлення в міру зміни умов.

2. Посткризова критика неоліберальної моделі розвитку, яка полягає у відсутності достатнього інструментарію для прогнозування і запобігання економічних криз, а також дискредитація суто ринкових механізмів стабілізації економічних систем. Інтеграційні процеси є складовою частиною світової економіки, і можливості самостабілізації перед обличчям агресивного зовнішнього середовища мають бути закладені в них [8].

3. Постійне загострення боротьби національних економік за різні види ресурсів (фінансові, природні (включаючи територіальні), інформаційні, (включаючи інноваційні) та ін.) змінює геоекономічну картину світу, вимагає від країн, що інтегруються, здійснювати постійний моніторинг міжнародних економічних процесів і коригувати інтеграційну стратегію. Зокрема, існує ризик перетворитися із суб'єкта торгово-економічних відносин, який сам планує свій розвиток, у дику сировинну периферію і стати об'єктом боротьби між корпораціями-гігантами. Власне кажучи, інтеграція, створення Європейського Союзу стали відповіддю на цей виклик, тому що вижити в цих умовах можна тільки маючи великий економічний простір, маючи свою власну торгово-економічну політику, свої власні чіткі інтереси, розуміння загальної стратегії.

4. Більшість теорій міжнародної економічної інтеграції носять, на наш погляд, більшою мірою дескриптивний, ніж концептуальний характер, констатуючи і пояснюючи інтеграційні процеси, що відбуваються у світі, тоді як

у посткризових умовах наростає потреба в концепціях, що мають більш прикладне значення і пропонують варіанти моделей інтеграційних систем та аналіз чинників, які необхідно враховувати в інтеграційному процесі.

5. Зміни в глобальній економіці (як на зрілих, так і на ринках, що розвиваються) і зростання швидкості цих змін вимагають, як здається, адекватного прискорення реакції інтеграційних об'єднань країн, як тих, що існують, так і тих, що формуються.

Крім того, в умовах загальної нестабільності світової економіки виникає необхідність у концепціях інтеграції, які враховують неминучі витрати для країн – потенційних учасниць, такі як втрата частини економічного і політичного суверенітетів, деякі індивідуальні конкурентні переваги окремих країн у результаті об'єднання (свого роду «ефект канібалізації» національних конкурентних переваг за наростання загальних вигод), а також конкретні позитивні ефекти як для країн-учасниць інтеграційних об'єднань, так і для світової економіки загалом.

Тут доцільно ввести поняття екстерналій міжнародних інтеграційних систем, тобто тих позитивних і негативних ефектів (зовнішніх виграшів і витрат), які в повному обсязі поглинаються безпосередніми учасниками інтеграційного процесу, але поширюються на інших суб'єктів залежно від фокусу проведеного аналізу. Цей підхід відповідає сучасним концепціям теорії систем, синергетики і парадигмі сталого розвитку, тобто орієнтований на довгостроковий збалансований розвиток таких великих систем, як міжнародні інтеграційні об'єднання.

Нині за різними оцінками відбувається наближення або вже знаходження світової економічної системи в точці біфуркації, тобто точці зміни типів рішень (І. Пригожин, Е. Ласло), коли може відбуватися зміна просторово-часової організації об'єктів – входження світової економіки в період «інноваційної паузи»:

– очікування нової технології широкого застосування (В.М. Полтерович), «стрибка» (Й. Шумпетер) і перехід до нового технологічного укладу – уповільнення економічного зростання перед наступною хвилею (циклом) [9, с. 117];

– високий ступінь невизначеності (uncertainty) подальшого економічного розвитку, що доведено багатьма економістами;

– зазначене у звітах більшості міжнародних економічних організацій (ООН, МВФ, Світовий банк, Міжнародна організація з міграції, Всесвітній економічний форум та ін.) залучення все більшої кількості країн до міжнародних економічних відносин, багатосуб'єктність, поліцентричність, тобто безпрецедентне зростання складності глобальної економічної системи;

– критичне відставання інструментів впливу на економіку (як на національному, так і на міжнародному рівнях) від зростання швидкості змін у глобальній економіці (причина – зростання швидкості передачі даних, зростання кількості подій в одиницю часу).

В умовах знаходження світової економіки в точці біфуркації необхідно відповідно модифікувати всі стратегії економічного життя, включаючи моделі розвитку регіональних інтеграційних об'єднань. Якщо враховувати при цьому неминучий рух до множинності, плюрілатеральності подальших інтеграційних моделей і форматів, виникає необхідність формування «гібридної» концепції міжнародної економічної інтеграції, спрямованої на об'єднання теоретичного і стратегічного підходу до розвитку регіональних інтеграційних об'єднань, що поєднує в собі не тільки неминучість мережевої структури світової економіки, а й певні стратегії досягнення максимально ефективної організації системи міжнародних інтеграційних об'єднань у сучасних умовах, тобто «статичний» і «динамічний» підходи.

Формування «гібридної» концепції міжнародної економічної інтеграції має на увазі, на наш погляд, пошук якогось «серединного рівня» інтеграційних взаємодій, прошарку між макро- і мікроекономічними суб'єктами, що вимагає мезоекономічного підходу. Мезоекономіка покликана відігравати роль сполучного «мосту» між мікро- і макроекономікою, проте є недооціненим розділом економічної науки, особливо з погляду сучасних міжнародних економічних відносин. Коротко мезоекономіку визначають як систему міжгалузевих зв'язків, що складаються в певного виду мережі і ланцюги (І.К. Ларіонов, 2001), проте, на наш погляд, мезоекономіка містить у собі три основні галузі економічної науки:

1) регіональну економіку;

2) інституційну економіку;

3) теорії мережевих міжорганізаційних взаємодій.

Ці напрями і формують кластерну концепцію, тому в сучасних умовах саме промислово-інноваційні кластери можна вважати основним об'єктом дослідження мезоекономіки – тобто основною мезоекономічною системою [10, с. 42].

Кластерне мислення і кластерні стратегії мають потенціал для того, щоб пришвидшити регіональний економічний ріст, і сприяють економічній реструктуризації. Але найбільш важливим у цьому контексті є те, що кластери – більшою мірою парадигма. Отже, друга причина звернення до кластерної концепції полягає в тому, що кластери, окрім суто практичного аспекту, забезпечують потужну парадигму для розуміння закономірностей економічного життя та економічної політики.

Саме на мезорівні відбувається акумулювання механізмів всередині – і міжгалузевої взаємодії. Необхідно уточнити визначення мезорівня в частині власне механізмів співпраці всередині інтеграційного об'єднання: на нашу думку, найбільш ефективні механізми галузевого і міжгалузевого співробітництва

дають промислово-інноваційні кластери, які отримують в умовах інтеграції вид міжнародних кластерних систем [10, с. 81].

Таким чином, мезорівень міжнародної економічної інтеграції – це організаційні або управлінські структури внутрішньогалузевого і міжгалузевого співробітництва у вигляді міжнародних кластерних систем, які об'єднують макро- і мікрорівень інтеграції національних економік. Основну ідею сполучної ланки або «мосту» між актуальними процесами розвитку промислово-інноваційних кластерів та міжнародною економічною інтеграцією країн світу можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Сама кластерна концепція зараз переживає, на наш погляд, «другу хвилю» науково-практичного інтересу, що виражається у дослідженнях можливостей інтернаціоналізації промислово-інноваційних кластерів, розуміння кластерів у контексті еволюційної економіки як бізнес-екосистем, що привносять необхідну різноманітність та адаптивність до моделей мережевих взаємодій, а також можливостей виявлення позитивних і негативних кластерних екстерналій. У зв'язку з цими актуальними напрямами виникає необхідність виявлення і аналізу екстерналій міжнародних інтеграційних об'єднань і кластерних систем як ефектів «переливу» (spill-over). При цьому їх поєднання формує поле ефектів міжнародних кластерних систем як мезорівня міжнародної економічної інтеграції.

Єврорегіон як квазікорпорація – це великий суб'єкт власності (регіональний та муніципальний) та економічної діяльності. Єврорегіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу (захист торгової марки місцевих продуктів, інвестиційний рейтинг). Єврорегіон як економічний суб'єкт взаємодіє з національними та транснаціональними корпораціями. Впровадити інститут транскордонного співробітництва Україна намагається шляхом його трансплантації із більш розвинутого економічного середовища у менш розвинуте. Таким чином держава намагається прискорити інституціальний розвиток, але виникає небезпека відторгнення або дисфункції трансплантованих інституцій.

Трансплантацією називається процес перенесення інститутів, що отримали розвиток в іншому інституційному середовищі. Завдяки трансплантації інституту в економічних агентів створюється нове поле можливостей. З'являється цілий спектр стратегій, які враховують нові інституціональні і, зокрема, законодавчі межі. Одні зі стратегій залишаються всередині цих меж, інші – передбачають їх порушення. Трансплантація спрямована на зміну старої рівноваги. Прийняття нового інституту агентами і його стійке функціонування залежать від трансформаційних витрат і від співвідношення трансакційних витрат трансплантованої і діючої норм поведінки. Витрати, у свою чергу, визначаються інституціальною структурою і культурним середовищем країни-реципієнта, макроекономічною ситуацією, механізмами координації, спонукання, спряження, інерції та навчання [11, с. 25].

Доцільно також зазначити, що, можливо, інститут транскордонної співпраці і не є головним у трансформаційних процесах, проте він є одним із найбільш наближених до окремого громадянина, до всіх сфер його життєдіяльності у прикордонному, периферійному регіоні. На базі цього інституту можна випробовувати та адаптувати всі нові механізми та інструменти соціально-економічного, політичного, екологічного, культурно-освітнього та духовного життя населення, трансплантуючи їх із більш розвинутого середовища з відповідним дотриманням технології трансплантації та обраної мети. Таким чином, визначається ще одна роль міжнародного співробітництва регіонів як «полігону» для випробовування та адаптації європейського законодавства, інструментарію підвищення ролі регіонів, адаптації механізмів фінансової підтримки. Ця роль поширюється на всі види міжнародного співробітництва регіонів і широко використана країнами Центрально-

<table>
<tr><td rowspan="3">Промислово-інноваційні кластери як адекватна сучасним викликам модель міжорганізаційних економічних взаємодій</td><td></td><td></td><td></td><td rowspan="3">Міжнародна економічна інтеграція як актуальна форма організації економічного</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Міжнародні кластерні системи</td><td>МЕЗОЕКОНОМІКА</td><td rowspan="2">Мезорівень міжнародної економічної інтеграції</td></tr>
<tr><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>Регіональна економіка
Інституційна економіка
Теорії міжорганізаційних мереж</td><td></td></tr>
</table>

Рис. 1. Мезоекономіка як синтез систем міжнародної економічної інтеграції та промислово-інноваційних кластерів

Східної Європи у процесі трансплантації інституту транскордонного співробітництва.

Міжнародне співробітництво в Європі, особливо на прикордонних територіях ЄС, стимулює активніше створення та діяльність транскордонних кластерів або транскордонних об'єднань за участю кластерів, які формуються переважно на базі інфраструктури відповідних територій країн, котра створювалася протягом десятиліть. Для розвитку цих форм транскордонного співробітництва використовується ефект економічної інтеграції у Європі та досягається синергетичний ефект у співпраці всіх учасників транскордонного кластеру чи, наприклад, транскордонного об'єднання за участю регіональних кластерів сусідніх країн [12, с. 302].

Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мереживі агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного і посилюючи конкурентні переваги як самих компаній, так і кластера загалом. Кластери неминуче асоціюються з мережами, що є формальними та неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та технологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластеру.

Знання та інформація стають ключовими джерелами продуктивності і конкурентоспроможності цих двох вирішальних чинників будь-якої економіки. Нова мережева економіка організована навколо інформаційних мереж, які не мають центру, і заснована на постійній взаємодії між вузлами цих мереж, незалежно від того, локальні вони чи глобальні. Мережеві форми організації забезпечують суттєву гнучкість фірм, індивідів і країн, дають змогу постійно адаптуватися до зміни кон'юнктури в області капіталу, попиту і технологій. Єдиним правилом є повна відсутність правил. Якщо вони ще й існують, то обходяться використанням безлічі мереж.

Для становлення економіки постмодерну необхідні віртуальні ресурси розвитку, такі як інформація, інновації, інфраструктура (комунікації), знання, вміння, навички та інститути постіндустріального суспільства. До напрямів збереження конкурентних переваг транскордонного регіону належить формування постіндустріальних інститутів розвитку – мережевих інститутів прийняття рішень (кластерів, холдингів, асоціацій та ін.) і підвищення наукоємності виробництва та споживання. У сучасних умовах економічного зростання необхідно вийти на новий рівень інституційного розвитку – мережеві інститути прийняття рішень. Для транскордонного регіону це означає введення нових понять «трансрегіональний контекст, атмосфера, середовище» – чинників транскордонної культури, традицій, цінностей у єврорегіоні. Те, що вважалося, за замовчуванням, скрізь і всюди однаковим і чим можна було знехтувати, в еру нової економіки стає джерелом конкурентної переваги.

Висновки.

1. Таким чином, постмодерний вектор теорій міжнародної економічної інтеграції спрямований на синтез концепції розвитку транскордонних кластерних систем як мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, які стають полюсами економічного росту для єврорегіонів, і виявлення можливостей застосування цієї концепції у процесі євроінтеграції України.

2. Нова, постмодерністська реальність полягає у поєднанні постіндустріального виробництва з мережевою будовою економічного простору, що передбачає трансплантацію інститутів за допомогою самоорганізації гібридних мережевих кластерів по обидва боки кордону, яка стає фактором згуртування і вільної циркуляції капіталів у єврорегіони. Конкурентоспроможність у новому способі виробництва визначається швидкістю інновацій та здатністю до безперервного оновлення.

3. Важливе значення з погляду сприйняття транскордонних кластерів як мезорівня міжнародних інтеграційних систем має сучасна тенденція переходу від територіальної парадигми глобальної економіки до просторової і, як наслідок, тенденція поступового зниження значення територіального складника промислово-інноваційних кластерів і розвитку інформаційних віртуальних кластерів у єврорегіонах за участю України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк. – Т. 3. – К. : Фенікс, 2007. – С. 244.
2. Долішній М.І. Стратегічні фактори глобальної конкуренції і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіонів / М.І. Долішній, П.Ю. Бєлєнький, Н.І. Гомельська // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: Монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 9–31.
3. Мікула Н.А. Проблеми трансплантації інституту транскордонного співробітництва в Україні // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУУАМ. – Сб. научн. тр. Донецк-Мариуполь: ДонНУ, 2004. – С. 166–169.
4. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
5. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. З англ. І.Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
6. Porter M.E. Clusters and competition: new agendas for companies, governments, and institutions // Porter M.E. On Competition. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1998.

7. Європейська Рамкова Конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (21 травня 1980, м. Мадрид). Текст українською мовою. – Рада Європи. 35 с.
8. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. – New York: Free Press, 1985. – 450 p.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Йозеф Шумпетер; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
10. Рекорд С.И. Методология развития кластерных систем как мезоуровня международной экономической интеграции / С.И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 211 с.
11. Полтерович В.М. Технология трансплантации экономических институтов. // Экономическая наука современной России – 2001. – № 3. – 25 с.
12. Пелещак И. Транскордонні кластери і транскордонні об'єднання як форми транскордонного співробітництва // И. Пелещак / Вісник Львів. ун-ту, серія міжнародні відносини, 2008. Вип. 25. – С. 295–303.

УДК 314.882

Мухамедова Д.Р.
студентка
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Антоненко К.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри МЕВ і бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

LABOR MIGRATION OF UKRAINE AS A PART OF ECONOMIC PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні чинники міграції населення України. Розглянуто основні райони міграції трудового населення. Досліджено позитивні та негативні наслідки міграційних процесів для України. Зазначено певні типи мігрантів. Висвітлено основну мету їх перебування закордоном.

Ключові слова: міграція, міграційні процеси, трудова міграція, ринок праці, міграційна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные факторы миграции населения Украины. Рассмотрены основные районы миграции трудового населения. Исследованы положительные и отрицательные последствия миграционных процессов для Украины. Указаны определенные типы мигрантов. Отражена основная цель их пребывания за рубежом.

Ключевые слова: миграция, миграционные процессы, трудовая миграция, рынок труда, миграционная политика.

ANNOTATION

The article analyzes the main factors of migration of population of Ukraine. Describes the main areas of labour migration of the population. Investigated positive and negative effects of migration processes for Ukraine. Marked certain types of migrants. Reflected the main purpose of their stay abroad.

Key words: migration, migration processes, labor migration, labor market, migration policy.

Постановка проблеми. Тема трудової міграції є досить актуальною, оскільки її межі мають тенденцію до розширення з кожним роком. Економічні, політичні, соціальні та етнічні чинники є ключовими засадами укріплення думки про міграцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міграційні процеси досліджували такі вчені, як Т. Драгунов, В. Шелюк. Зокрема, питання трудової міграції розкрили Д. Крапивенко та О. Гнибіденко. Зовнішню міграцію досліджено в працях А. Гайдуцького, О. Малиновської, С. Метелєва.

Мета статті полягає у визначенні основних причин міграційних потоків, дослідженні районів зосередження українських мігрантів, висвітленні основних наслідків таких процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значні геополітичні трансформації справляють вплив на всі без винятку аспекти життя суспільства, зокрема на міграційні процеси. Україна переживає бум внутрішньої та зовнішньої трудової міграції. Трудовій міграції закордон сприяють регіональні економічні традиції, бажання покращити вже наявні фінансові статки або змінити країну для реалізації кращих кар'єрних сподівань [1]. Девальвація гривні, низька довіра до банківської системи, безробіття, зростання цін та тарифів, проблеми в галузях охорони здоров'я та освіти, відсутність адекватної соціальної політики та пенсійної реформи – всі ці чинники разом впливають на всіх без винятку громадян та змушують реально замислитися над своїм буттям активну частину українців.

Найбільша частина українців їде закордон на сезонні заробітки, аби вижити. Здебільшого перевага віддається роботі в країнах ЄС та Росії, але традиційно найбільший ринок трудової міграції до Росії поступово скорочується. Основна відмінність українського працівника від хвилі мігрантів із країн Азії та Африки полягає в його вмотивованості на досягнення конкретних економічних результатів своєї праці. Тобто закордон їдуть саме ті українці, які не реалізували або не масштабували свої досягнення в Україні, й це є головною проблемою для держави. Адже мігрують найбільш здібні та мотивовані робітники, менеджери, кваліфіковані фахівці. Однак варто відзначити, що найбільшу економічну користь державі приносять саме нелегальні доходи мігрантів, які ті всіма можливими способами передають на Батьківщину. Поки вітчизняний уряд намагається втримати економічну ситуацію, розвинені країни вирішують свої проблеми на ринку праці за рахунок трудових мігрантів, зокрема з України. В середньому показник трудової міграції українців серед країн ЄС збільшився на 30% (найбільше їдуть до Польщі, Німеччини, Італії, Чехії, країн Скандинавії, США та Канади). Експерти зазначають, що на кінець 2016 року в Україні жили близько 17,4 млн. людей працездатного віку. При цьому рівень безробіття становить близько 9,4%, або 1,7 млн. осіб. Найактивніший відтік робочої сили закордон спостерігається в Закарпатті. Проте найвищі темпи падіння чисель-

ності населення спостерігаються навіть не на заході, а в декількох центральних і північних областях України [6].

Причиною трудової міграції все ж таки можна назвати те, що, розчаровуючись у роботі на Батьківщині, багато працездатних українців цілеспрямовано шукають роботу закордоном, де виконують роботу, яка не вимагає високих кваліфікацій. Там можна заробляти в декілька разів більше, ніж в Україні отримує людина з вищою освітою. Пропозиція прибуткової роботи нині є однією з головних причин міграції, за підсумками 2016 року близько 28% українського населення покинули країну саме через це [5]. Збройний конфлікт на сході України став причиною для 27% українців. Економічні проблеми в країні (19%) і сімейні обставини (18%) стали вагомою причиною для 37% українців. Близько 5% вважають, що в Україні відсутні умови для самореалізації, а 3% їдуть через політичну нестабільність (рис. 1).

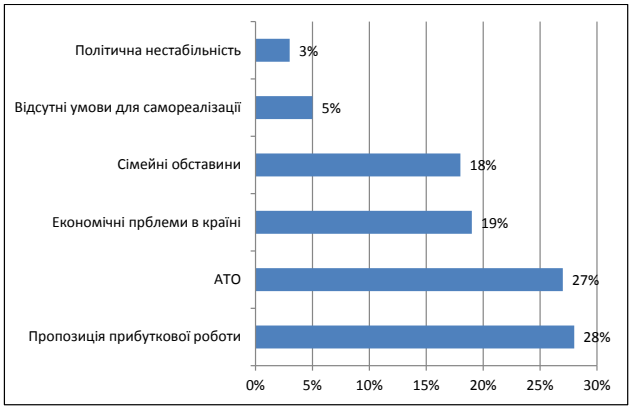


Рис. 1. Причини трудової міграції населення України,%

Дуже часто українці їдуть закордон, щоб заробити гроші там і відкрити бізнес в Україні. Це, безперечно, є вагомою складовою у розвитку української економіки. Іншими причинами є отримання громадянства і гідна оплата праці, яку запропонували у тій чи іншій країні. Також негативно на вітчизняному ринку праці відображається світова фінансова криза, яка поглиблює всі наявні проблеми. Одним із проявів фінансово-економічної кризи є скорочення попиту на робочу силу, що призводить до скорочення робочих місць і тягне за собою безробіття. Внаслідок цього люди мусять шукати заробітку за межами нашої держави. Глибина і системний характер кризи в Україні оцінюються більшістю експертів як такі, що значно перевершують європейські, що обов'язково виявляється у падінні і без того низької заробітної плати, особливо у валютному еквіваленті.

Також важливо зазначити, що до трудових мігрантів належать студенти, які обирають для себе навчальні заклади і знаходять роботу під час навчання. Така умова досить поширена серед країн, які надають певні послуги мігрантам. Погані умови праці і низькі зарплати є причинами покинути Україну і завершити освіту там, де існують виборність курсів, матеріальна база для навчання та перспективи майбутнього працевлаштування. Понад 50 тис. студентів з України навчаються в одній тільки Польщі, і з кожним роком цей показник росте, позбавляючи Україну кваліфікованих талановитих громадян, які будуть працювати на економіки інших країн [4]. Згідно зі словами експертів молодь з України охоче їде за дипломами бакалаврів до Польщі, Чехії та Словаччини. Ці країни отримують від Євросоюзу гранти, розраховані на певну кількість студентів. Сьогодні поляки, чехи, словаки їдуть вчитися далі на Захід, тому їхні місця займає українська молодь. У результаті кількість професіоналів, здатних ефективно управляти, створювати продукт або успішно реалізовувати наявний, стрімко скорочується.

Не маючи можливості отримувати гідні зарплати тут, інженери, програмісти, технологи та інші фахівці мігрують у країни Західної і Північної Європи, Америки та Азії, де отримують просто космічні за мірками України зарплати і гідний рівень життя, розвинену систему охорони здоров'я і права. Навіть в Україні високооплачувані фахівці найчастіше працюють на іноземні компанії, які можуть оплатити роботу дорогого професіонала. Такий «відтік мізків» дуже негативно відображається на економічній ситуації в нашій державі.

Країнам, які обирають трудові мігранти з України, вдається підтримувати економічне зростання завдяки робочій силі. Угорщина збирається розширити кількість вакансій для трудових мігрантів на 50 тис., Чехія, де вже працює 220 тис. українців, збирається створити ще 140 тис. вакансій [3]. Проте головним імпортером українських працівників, безсумнівно, є Польща, де у 2016 році для українських робітників було відкрито 900 тис. робочих віз, і ця цифра не є остаточною. Тим часом Союз підприємців Польщі відзначає, що зростання кількості мігрантів з України принесло польському бюджету майже 2 млрд. євро за рік – сума, яка більш ніж удвічі перевищує третій транш Україні від МВФ.

Будівництво є найбільш поширеною сферою працевлаштування серед чоловіків трудових мігрантів, а допомога по дому – серед жінок. Світова економічна криза не сильно вплинула на ці сектори зайнятості, адже, незважаючи на безробіття, громадяни ЄС здебільшого не бажають виконувати таку роботу за наявності вищого рівня професійної кваліфікації, аніж той, що необхідний в цих секторах.

Значною проблемою є і нелегальний характер трудової міграції з України, який, окрім погіршення трудового потенціалу нашої держави, призводить до додаткового навантаження на систему соціального забезпечення населення, оскільки мігранти, не сплачуючи пенсійні вне-

ски, не поповнюють пенсійний фонд та не забезпечують власної гідної пенсії в Україні.

Щоб зупинити зростаючу загрозу українському ринку праці, необхідно серйозно зайнятися підготовкою професійних кадрів. Поки освітні реформи почнуть діяти, мине не одне десятиліття, тому основне завдання – підвищення кваліфікації робітників – лежить на самих підприємствах. Багато компаній ІТ-галузі пропонують програми стажувань, в ході яких талановиті і старанні можуть отримати необхідні знання, яких не дають університети. Це дає змогу тим, хто успішно пройшов таке стажування, влитися в частину команди або принаймні підвищити свою кваліфікацію. Схожі стратегії існують і для інших професій, а саме для менеджерів, юристів, журналістів, економістів. Формування професійної команди значно підвищує ефективність компанії і дає їй можливість не тільки підвищити власний прибуток, але й впливати на ринок завдяки високим стандартам якості продукту та організації робочого процесу. Формування касти топменеджерів і ринкові умови праці в держсекторі зможуть дати результати всій країні. Це дасть змогу вплинути на глобальну ситуацію у сфері трудової міграції в Україні, створювати робочі місця і підвищувати рівень життя. Неконкурентні зарплати і нелегкі умови праці відштовхують велику кількість чесних і кваліфікованих експертів від роботи в держструктурах, приваблюючи тих, хто не розглядає офіційну зарплату як основне джерело прибутку на посаді чиновника. В результаті на хвилі реформ Україна зіткнулася з гострою нестачею професійних кадрів з досвідом керування, які могли б очолити проведення реформ.

Висновки. Нині Україна ще не вирішила низку проблем, пов'язаних із трудовою міграцією, наприклад, відсутні поправки до законодавства, які би враховували трудовий стаж мігранта до загального стажу для майбутнього нарахування пенсій [2]. За умов розбудови привабливого бізнес-клімату для розвитку малого та середнього підприємництва саме зароблені кошти закордоном могли б стати рушієм реформ та змін в економіці України. Зупинити міграцію з країни неможливо. Країни, які стикаються з міграцією, повинні думати, як зберегти зі своїми громадянами зв'язок і залучати їх інвестувати гроші в створення свого бізнесу на Батьківщині. Замість того, щоб обмежувати рух капіталів та намагатися оподаткувати кожну зароблену копійку трудового мігранта, держава могла би створити низку умов для легалізації капіталів, їх збереження та примноження з користю для вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. У пастці економічної безвиході: нові ризики трудової міграції для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.slovoidilo.ua/2016/06/15/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/u-pastczi-ekonomichnoyi-bezvyxodi-novi-ryzyky-trudovoyi-mihracziyi-dlya-ukrayiny.
2. Міграція як чинник розвитку в Україні. – К. : МОМ, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migra-ciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
3. Імміграція в Україну. Еміграція з України. Статистика – факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.inforegion.com.ua/immigracija-v-ukrainu-emigracija-z-ukraini4.
4. Офіційний сайт Міжнародної організації з міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iom.org.ua.
5. Офіційний сайт МОП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ilo.org.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.56:339.924

Огієнко А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації та ЗЕД
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Огієнко М.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
ВП «Миколаївська філія
Київського національного університету культури і мистецтв»

ПОШУК ДІЛОВИХ ПАРТНЕРІВ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА РИНКУ КРАЇН ЄС

SEARCH BUSINESS PARTNERS FOR UKRAINIAN PRODUCERS ON THE EU MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті наведено методику пошуку іноземних партнерів та необхідної інформації щодо потенційних ринків збуту певної продукції та інформації стосовно умов експорту в країнах Європейського Союзу з використанням можливостей служби підтримки експорту (Export Helpdesk) для сприяння українським суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Мережа Інтернет несе в собі невичерпні можливості отримання оперативної маркетингової інформації, розбудови міжнародних контактів. На цьому ресурсі можна ознайомитися з цими питаннями, а також отримати докладну інформацію про технічні характеристики, маркування та упаковки стандартів, санітарно-гігієнічні й екологічні норми для певних продуктів тощо. На основі практичної інформації, представленої в науковій роботі, українські виробники і експортери можуть розширити свої знання і стати ближче до успіху у виході на ринок ЄС.

Ключові слова: торгівля через Інтернет, веб-ресурси, пошук партнерів, зона вільної торгівлі, служба підтримки експорту.

АННОТАЦИЯ

В статье приведена методика поиска иностранных партнеров и необходимой информации о потенциальных рынках сбыта определенной продукции и информация об условиях экспорта в страны Европейского Союза с использованием возможностей поддержки экспорта (Export Helpdesk) для содействия украинским субъектам внешнеэкономической деятельности. Сеть Интернет несет в себе неисчерпаемые возможности получения оперативной маркетинговой информации, развития международных контактов. На этом ресурсе можно ознакомиться с этими вопросами, а также получить подробную информацию о технических характеристиках, маркировке и упаковке стандартов, санитарно-гигиенических и экологических нормах для определенных продуктов и т. д. На основе практической информации, представленной в научной работе, украинские производители и экспортеры могут расширить свои знания и стать ближе к успеху в выходе на рынок ЕС.

Ключевые слова: торговля через Интернет, веб-ресурсы, поиск партнеров, зона свободной торговли, служба поддержки экспорта.

ANNOTATION

The article shows the methodology for finding foreign partners and relevant information on potential markets for certain products and information concerning the conditions of export to European Union countries using the possibility of support exports (Export Helpdesk) to promote Ukrainian subjects of foreign economic activity. The Internet brings endless opportunities for operational marketing information, building international contacts. On this resource you can be consulted regarding these issues, and it provides detailed information on specifications, standards labeling and packaging, hygiene and environmental rules for certain products, etc. Based on practical information presented in this scientific paper, the Ukrainian manufacturers and exporters can expand their knowledge and get closer to success in entering the EU market.

Key words: trade over the Internet, web-resources, search partners, free trade zone, service support exports.

Постановка проблеми. Активна інтернаціоналізація українського бізнесу, входження в європейський та глобальний діловий простір вимагають відкритого та гнучкого мислення для засвоєння нових знань, нових технологій, нової культури ведення бізнесу, занурення в міжнародне бізнес-середовище та постійної готовності до навчання. Технічними передумовами цього є доступ до мережі Інтернет та знання англійської мови. Водночас найоперативніша ділова інформація, а також передові світові інформаційні сервіси й бази даних здебільшого доступні англійською мовою.

Сьогодення підштовхує український бізнес розширювати канали збуту своєї продукції та прагнути зменшувати ризики під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Європейський ринок є перспективним за певних умов та підходах до експортної діяльності (понад 500 млн. осіб в ЄС є споживачами) [1], купівельна спроможність значно вища за будь-які інші ринки, велике значення має культура ведення бізнесу. Все це дасть змогу отримувати високі прибутки підприємствам, що за мету поставлять вихід на ринки ЄС, модернізацію власного виробництва відповідно до європейських стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми пошуку та вибору іноземних партнерів досліджуються у працях Ю.А. Кахович [4], С.В. Тютюнникової [7], М.В. Домрачевої [2], М.О. Карпенка [3], Є.В. Мниха [6], Е. Хеннінгссон [9], С. Холленсен [10] та інших вітчизняних та закордонних науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях згаданих вище

науковців наведено інтернет-ресурси, до яких можна звернутися під час пошуку ділового партнера, а також їх короткий опис. Міркуючи в цьому руслі, ми виявляємо практичні інструменти, тактики й стратегії, зокрема, з міжнародного досвіду, що давали б змогу, з одного боку, максимально скористатись новими можливостями, а з іншого боку, знижувати ризики роботи в нових умовах. Опис подібного інструментарію, звичайно, має більше значення для малого та середнього бізнесу, що часто відчуває брак необхідної інформації та обмеженість ресурсів для її отримання. Проте викладена інформація може згодитись і для великих підприємств.

Мета статті полягає у сприянні українським суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності у пошуку іноземних партнерів та необхідної інформації щодо потенційних ринків збуту певної продукції в країнах Європейського Союзу; ознайомленні з правилами імпорту та експорту в країни ЄС, вимогами щодо продукції, а також іншою корисною практичною інформацією, пов'язаною з ринком країн ЄС та доступом до нього. У разі пошуку бізнес-партнерів компанії можуть знайти в роботі пропозиції щодо просування своєї продукції через мережу Інтернет. Також товаровиробники знайдуть поради, як поширити інформацію про своє підприємство через організації підтримки бізнесу в країнах ЄС, наприклад, через мережу торгово-промислових палат або інших загальноєвропейських мереж.

Виклад основного матеріалу дослідження. Служба підтримки експорту (Export Helpdesk) – це сервіс, який створений Європейською Комісією [8] для того, щоб допомагати підприємствам з країн; тут користувачі знайдуть корисну інформацію щодо торгівлі з ЄС (діючи мита, преференційні торговельні угоди, статистичні дані, вимоги до продукції тощо).

Наведемо практичні рекомендації щодо використання можливостей веб-ресурсу «Служба підтримки експорту».

1) Переходимо на сайт за таким посиланням: http://exporthelp.europa.eu.

2) Натискаємо на кнопку "My export" – мій експорт. У цій вкладці заповняємо поля "Select a country of origin", "Select a destination country", тобто вибираємо країну походження товару та країну, куди підприємство планує експортувати товар. У нашому прикладі країною походження є Україна, країною, куди підприємство планує експорт, є Франція. Ілюстрацію цього кроку зображено на рис. 1.

3) Натискаємо на кнопку "Find my product code", щоб знайти HS-код потрібної продукції.

4) У відкритому вікні у пошуковому рядку задаємо назву товару, що цікавить наше підприємство у даному випадку, – "Wheat", тобто пшениця. І натискаємо "Search" – пошук. Зображення кроку 3 та 4 наведено на рис. 2.

5) Обираємо код для нашої продукції. Оскільки для прикладу обрано підприємство, що спеціалізується експорті пшениці, нам потрібен код 1001. І натискаємо "Search" – пошук. Цей крок зображено на рис. 3.

6) Після того, як ми натиснули "Search", відкривається наступна сторінка, зображена на рис. 4, на якій ми можемо знайти основну інформацію щодо експорту товару з країни походження до країни призначення. Ми можемо дізнатися інформацію про внутрішні податки, що стосуються нашого товару, у пункті «Внутрішні податки» ("Internal taxes"). Також на цій сторінці відображені спеціальні вимоги ("Specific requirements") щодо експорту в країну ЄС (у нашому випадку – Францію). У цьому пункті ми знайдемо такі підпункти:

– "Health control of feedingstuffs of non-animal origin" – санітарний контроль щодо продуктів нетваринного походження;

– "Plant health control" – санітарний контроль рослин;

– "Marketing requirements for seeds and plant propagating material" – маркетингові вимоги щодо насіння та матеріалу для розмноження рослин;

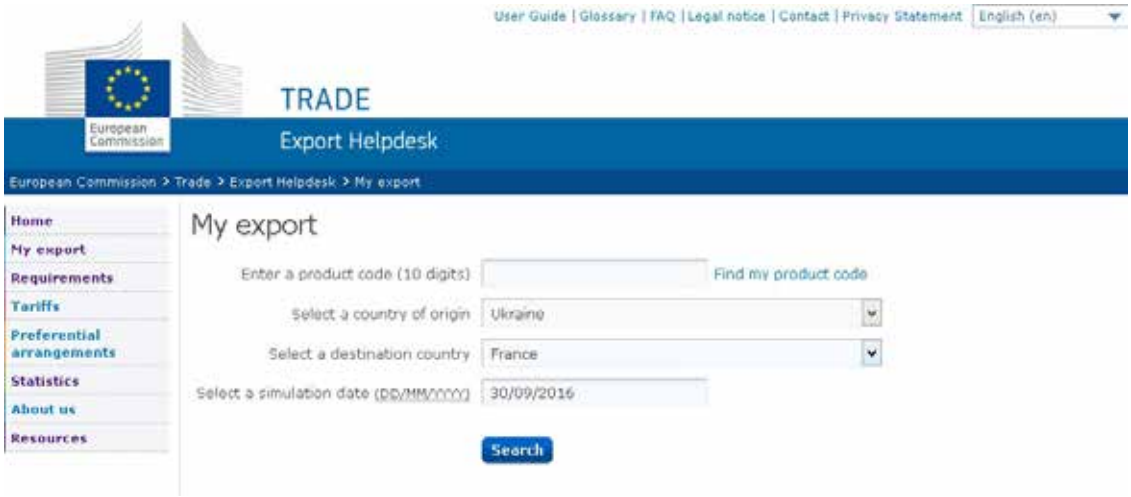


Рис. 1. Робота з сторінкою «Мій експорт»

– “Voluntary – Products from organic production” – гуманітарні органічні продукти.

Перейшовши за одним з наведених вище посилань, ми дізнаємось більш детально про вимоги, а також законодавчу базу, що регламентує ці вимоги.

7) На цій сторінці, окрім вкладки «Вимоги» (“Requirements”), ще знаходяться такі вкладки: “Tariffs” – тарифи, “Rules of Origin GSP” – правила Загальної системи преференцій, “Autonomous Trade Preferences” – Автономні торгові преференції. Більш детальну інформацію за кожним з пунктів можна дізнатися, натиснувши на вкладку. Ілюстрація до цього кроку зображена на рис. 5.

8) Далі ми маємо дізнатись, які документи потрібні для митного очищення товару, експортованого в ЄС. Для цього натискаємо на панелі з лівого боку на пункт “Requirements” – вимоги, після чого вибираємо пункт “Understanding the EU market” – розуміння ринку ЄС, а також вибираємо “Documents for customs clearance” – документи для митного очищення. Під час натискання на кожен документ у ключовій області (“Key areas”) відкривається сторінка з практичними роз’ясненнями щодо цих документів, підготовлених для митного оформлення.

Це такі основні документи: декларація митної вартості – “customs value declaration”, комерційний рахунок-фактура – “commercial invoice”, вантажні документи – “freight documents”, документи страхування вантажів – “insurance documents”, пакувальний лист – “packing list” єдиний адміністративний документ (ЄАД) – “single administrative document” (рис. 6).

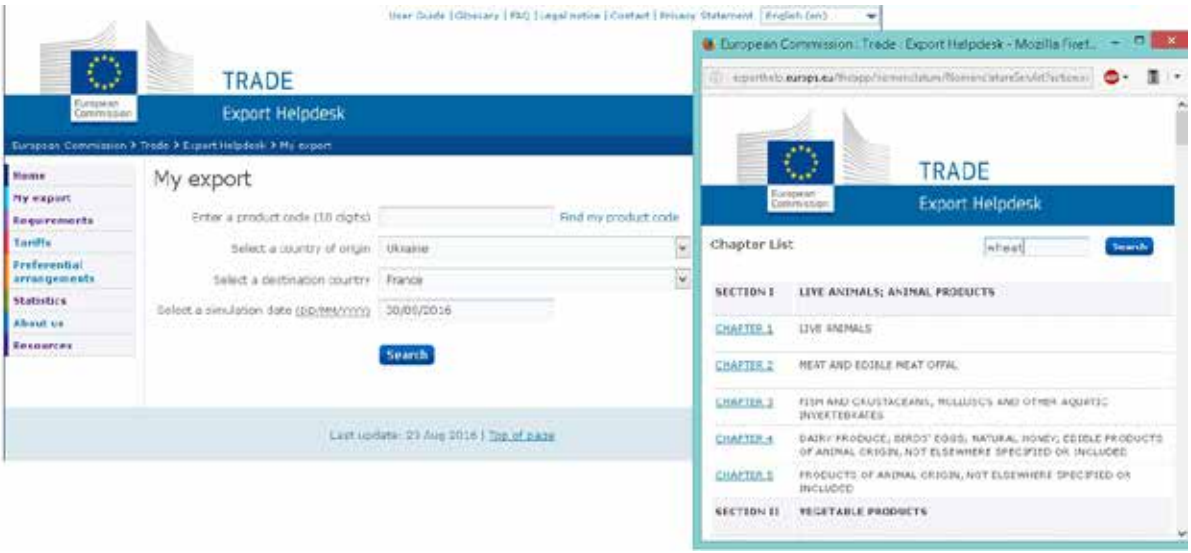


Рис. 2. Пошук

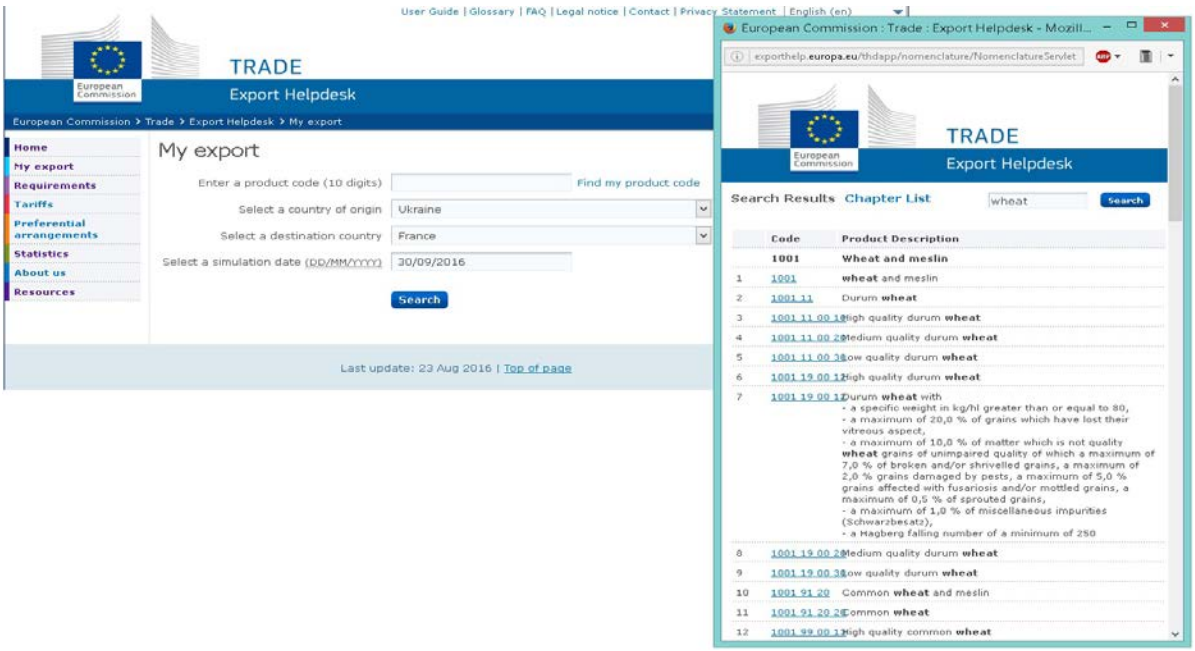


Рис. 3. Вибір коду товару

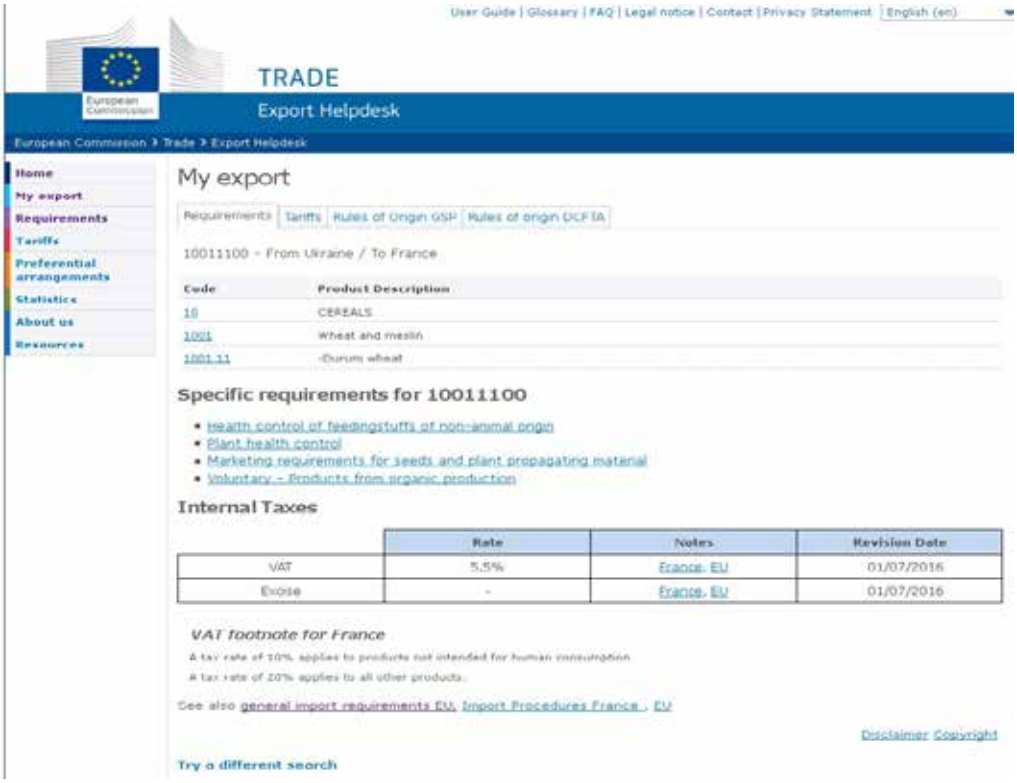


Рис. 4. Основна інформація щодо експорту

Рис. 5. Інформація щодо тарифів та правил загальної системи преференцій

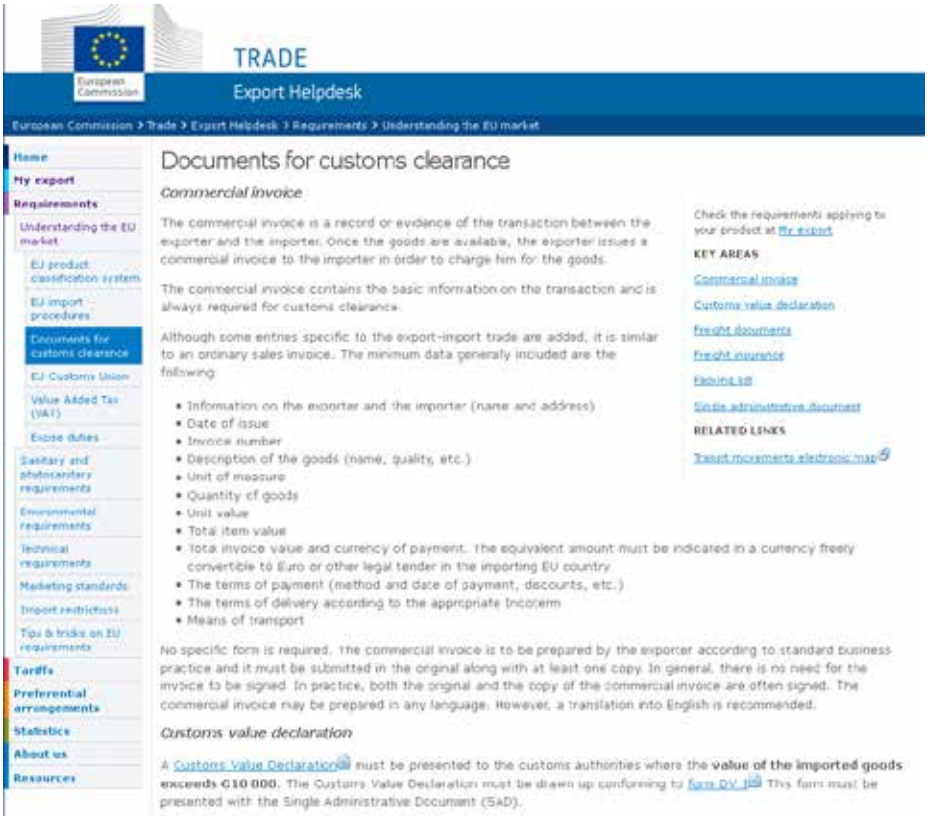


Рис. 6. Документи для митного очищення товару

Отже, як ми бачимо з наведених вище прикладів, веб-ресурс “Export Helpdesk” має значний арсенал інформації, яка потрібна для підприємства, що прагне експортувати свою продукцію на ринок ЄС.

Висновки. Інтернет містить величезну кількість інформації, а саме новини, огляди законодавства, статистичні дані, аналітичні огляди, бази даних про ціни, переліки менеджерів та клієнтів із посиланнями на їхні сайти тощо, що може бути використано для дослідження ринку. Інтернет не в змозі цілком замінити інші методи дослідження ринку, однак багато в чому за допомогою Інтернету можна прискорити пошук необхідних даних і спростити доступ до маркетингової інформації.

Під час здійснення пошуку ділових партнерів на ринках країн ЄС ми рекомендуємо підприємцям використання шаблону комерційної пропозиції, у якому конкретно описана основна інформація щодо підприємства та формату його співпраці з майбутнім бізнес-партнером.

Під час здійснення пошуку інформації товаровиробниками України щодо цільового ринку країн Європейського Союзу нами запропоновано використовувати веб-ресурс “Export Helpdesk”, на якому в онлайн-режимі користувачі можуть знайти повну інформацію, зокрема, стосовно діючих мит, умов торгівлі з ЄС, тарифних та нетарифних обмежень, специфічних вимог до продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. База даних українських експортерів // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrexport.gov.ua.
2. Домрачева М.В. 14 місць, у яких ховаються ваші гроші / М.В. Домрачева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : europa-torgivlia.org.ua.
3. Карпенко М.О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві / М.О. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.finance-library.com.ua.
4. Кахович Ю.А. Вибір зовнішньоекономічних партнерів – основа успішного бізнесу / Ю.А. Кахович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua.
5. Мирошніченко О.М. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки Європейського Союзу / О.М. Мирошніченко. – К. : ФОП Клименко Ю.Я., 2014. – 180 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blog.vlasnasprava.info/wp-content/uploads/Інтернаціоналізаціябізнесу(Мирошніченко).pdf.
6. Мних Є.В. Аналіз ділового партнерства у виробничій діяльності / Є.В. Мних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bit.ly.
7. Теоретичні основи формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств у разі виходу на зовнішній ринок / [С.В. Тютюнникова, О.В. Кот, Р.В. Левін] // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 2. – С. 393–399.
8. Export Helpdesk [Електронний ресурс]. – Режим доступу : exporthelp.europa.eu.
9. Henningsson E. How to find an international business partner? / E. Henningsson, E. Rudén // Master’s thesis within Business Administration. – 2007. – P. 77.
10. Hollensen S. Global marketing / S. Hollensen. – Edinburgh : Pearson Education, 2007. – 714 p.

УДК 339.732.4: 339.72

Олійник А.А.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ДЕРЖАВ З МВФ У СФЕРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ

IMF-COUNTRIES PARTNERSHIP PROBLEMS IN THE AREA OF NATIONAL CURRENCY SECURITY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі ефективності програм кредитування МВФ у сфері забезпеченні валютної безпеки країн-членів. Розкрито особливості впливу зростання глобальної дестабілізації на валютну стабільність країн, що розкриваються. Здійснено аналіз програм кредитування МВФ. Визначено інституційні драйвери розвитку Фонду з позицій задоволення потреб в інституційних перетвореннях у країнах та ролі США у консервації поточного статусу МВФ. Виділено проблеми перепрофілювання роботи Фонду як агентства з розвитку, появи кризи неплатежів країн-боржників, зниження авторитету МВФ як кредитора останньої інстанції, що негативно впливають на можливості організації забезпечити валютну безпеку національних економік.

Ключові слова: національна валютна безпека, валютні резерви, ЄС, МВФ, кредитні програми МВФ.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме эффективности программ кредитования МВФ в сфере обеспечения валютной безопасности стран-членов. Раскрыты особенности влияния роста глобальной дестабилизации на валютную стабильность развивающихся стран. Осуществлен анализ программ кредитования МВФ. Определены институциональные драйверы развития Фонда с позиций удовлетворения потребностей в институциональных преобразованиях в странах и роли США в консервации текущего статуса МВФ. Выделены проблемы перепрофилирования работы Фонда как агентства по развитию, появления кризиса неплатежей стран-должников, снижения авторитета МВФ как кредитора последней инстанции, негативно влияющие на возможности организации по обеспечению валютной безопасности национальных экономик.

Ключевые слова: национальная валютная безопасность, валютные резервы, ЕС, МВФ, кредитные программы МВФ.

ANNOTATION

The article is devoted to the issue of the IMF lending programs effectiveness in providing currency security of member countries. The features of the influence of the global destabilization growth on developing countries currency stability were documented. The analysis of the IMF lending programs was conducted. The institutional drivers of the development of the Fund were defined in terms of meeting the needs for countries institutional changes and the role of the USA in the conservation of the current status of the IMF. The issues of the Fund re-profiling to a development agency, emergence of debtor countries nonpayment crisis, decline of the IMF's authority as a lender of last resort were highlighted, which negatively affect the ability of the Fund to organize the national economies currency security.

Key words: national currency security, foreign exchange reserves, EU, IMF, IMF credit programs.

Постановка проблеми. В сучасному глобалізованому світі існує значна потреба кожної національної економіки у забезпеченні стабільного фінансово-економічного розвитку. Макроекономічні фактори посилення глобальної конкурентності, соціально-економічні чинники зростання зовнішньої міграції та інституціональна криза економіко-фінансового партнерства на рівні країн та об'єднань посилюють потребу у функціонуванні потужних МФО. Особливої уваги потребує питання забезпечення валютної безпеки як складової фінансової та економічної безпеки країни з подальшим наглядом за валютною політикою країн з метою уникнення майбутніх дисбалансів, що ланцюговою реакцією можуть негативно вплинути на всі країни світу. Важливе місце у цьому процесі посідає МВФ, статутними функціями якого безпосередньо передбачено забезпечення уникнення платіжних дисбалансів, уникнення неконкурентної валютно-курсової політики країн-членів. Проте практика показує неоднозначність діяльності МВФ на сучасному етапі. Вагомим недоліком є переорієнтація інституту з розв'язання монетарних та валютних питань на вирішення фінансових, економічних питань, а також на роль інституту розвитку, що вагомим чином переплітається з роботою таких інститутів, як, зокрема, МБРР, ЄБРР, АБІІ. Загалом така політика є вагомим доповненням діяльності МВФ, але актуалізує проблему втрати функціональний особливостей Фонду як банку центральних банків (кредитора останньої інстанції), що може бути однією з причин посилення валютної нестабільності національних економік, зокрема економіки України

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В рамках досліджуваної теми можна виділити таких вчених, напрями дослідження яких знаходяться у полі проблематики роботи, як З. Варналій, Ю. Коваленко (теоретичні обґрунтування феномена валютної безпеки), П. Горінчас, М. Обсвельд, Дж. Айзенман, Дж. Дул, М. Бусіер (проблематика зростання валютних резервів країн, що розвиваються), А. Корінек (генезис та факторний аналіз валютних війн), Дж. Хіткот (взаємозв'язок мобільності руху капіталу та жорсткості валютно-курсового режиму), Т. Циганкова, Т. Нешатаєва (принципи організації та діяльності МФО, зокрема Світового банку та МВФ).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, враховуючи динамізм глобалізованого світу, підвищення ризиків дестабілізації національної валютної системи, слід зазначити, що існує потреба у науковому

опрацюванні питань партнерських відносин держав та МВФ у забезпеченні національної валютної безпеки.

Мета статті полягає у визначенні можливостей та напрямів підвищення рівня валютної безпеки держав за рахунок розвитку співробітництва з МВФ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Валютна безпека національної економіки – це стан валютної системи, який характеризується передбачуваністю динаміки обмінного курсу національної валюти, збалансованістю валютного ринку, задоволенням в іноземній валюті потреб держави, суб'єктів господарювання і населення [1, с. 185; 2, с. 61].

На практиці забезпечення достатнього рівня валютної безпеки країни досягається через дотримання двох критеріїв. По-перше, це ступінь забезпеченості держави валютними коштами, достатніми для дотримання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу валютних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці. По-друге, це стан курсоутворення, який максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках і створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій.

Система міжнародних фінансових інституцій призначена для забезпечення злагодженості циклічного розвитку глобальної економіки з метою уникнення кризових станів економічної, валютної, фінансової систем країн-партнерів, формування спільного консенсусу за ключовими економічними питаннями. З-поміж МФО найбільшу роль у сприянні валютній стабільності країн відіграє МВФ.

Забезпечення валютної безпеки країн-членів є ключовою метою діяльності Фонду. Відповідно до статті I Угоди МВФ цілями Фонду є сприяння стабільності валют, підтримка упорядкованого валютного режиму серед держав-членів і уникнення використання девальвації валют з метою отримання переваги в конкуренції. Фонд також бере за мету за рахунок тимчасового надання загальних ресурсів Фонду державам-членам за дотримання адекватних гарантій створювати в них стан упевненості, забезпечуючи тим самим можливість виправлення диспропорцій в їх платіжних балансах без використання заходів, які можуть завдати шкоди добробуту на національному чи міжнародному рівні. Крім цього, скорочувати тривалість порушень рівноваги зовнішніх платіжних балансів держав-членів, а також зменшувати масштаби цих порушень [3].

Відповідно до статті IV Угоди МВФ кожна країна-член: 1) прагне сприяти стабільності за рахунок зусиль, спрямованих на підтримку упорядкованих базисних економічних і фінансових умов, а також такої грошово-кредитної системи, яка не веде до виникнення непередбачуваних збоїв; 2) уникає маніпулювання обмінними курсами або міжнародною валютною системою з метою запобігання дієвої стабілізації платіжного балансу або для отримання несправедливої переваги в конкуренції з іншими державами-членами [3].

Аналіз валютної безпеки країн вказує на наявність дестабілізуючих кризових потрясінь та превалювання самостійності країн у забезпеченні фінансово-валютної стабільності. З початком нового століття підвищується рівень нестабільності глобальної економіки, що відобразилось у виникненні періодичних криз: 1998 р. – Азійська фінансова криза; 2008–2009 рр. – світова фінансово-валютна криза; з 2012 р. – боргова криза країн Єврозони. Найбільш ризиковою групою країн для таких фінансово-економічних потрясінь є група країн, що розвиваються, які у підтриманні національної валюти накопичують значні обсяги золотовалютних резервів. Така практика сприяє забезпеченню стабільності національної економіки та усуває деякі ризики світового валютного ринку. Яскравим прикладом впливу глобальної нестабільності на країни, що розвиваються, може слугувати суттєве зміцнення долара США на 30% після публікації протоколів засідання Федерального комітету по відкритим ринкам США (FOMC) 17–18 червня 2014 р. Протягом 2014–2015 рр. відбулась девальвація національних валют найбільших латиноамериканських країн, а саме Бразилії (близько 50%), Аргентини (більше 60%), Мексики (23%). Аналогічна ситуація сталась із Південно-Африканською республікою, де падіння національної валюти склало до 10%. У країнах Європи, а саме у Польщі та Угорщині, національна валюта девальвувала на 20% та 24% відповідно. В Індії девальвація склала до 10%. Фактично девальваційні чинники оминули лише Китай (табл. 1).

Можна стверджувати, що наявність достатніх обсягів валютних резервів дала змогу обмежити девальвацію національних валют. Проте зазначена ситуація доводить схильність до порушення валютної безпеки країн, що розвиваються, на сучасному етапі розвитку.

З часів створення МВФ значного сплеску зростання золотовалютних резервів не спостерігалось. Як відомо, гонка зростання резервів була поширеною переважно на ринках, що розвиваються, особливо в Азії і особливо Китаєм. З одного боку, причиною такого явища є мотив самострахування [4]. З іншого боку, необхідно підкреслити також і бажання країн уникнути ревальвації національної валюти для утримання конкурентних переваг на міжнародному ринку [5; 6].

На рис. 1 зображено світові валютні резерви із виділенням компоненти країн, що розвиваються. Динаміка показника масштабована на ВВП США з тією умовою, що долар США є домінуючою валютою номінального відображення валютних резервів більшості країн світу.

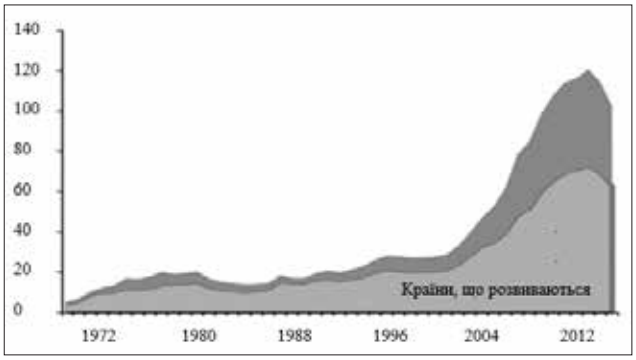


Рис. 1. Динаміка обсягу світових запасів валютних резервів відносно ВВП США,%

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Крім вищезгаданого мотиву самострахування або прагнення монетарних органів влади забезпечити занижений курс національної валюти, необхідно враховувати принцип неможливої трійці Манделла – Флемінга. Країни, які хочуть одночасно обмежити коливання обмінного курсу і зменшити свою залежність від контролю за рухом капіталу або інших адміністративних заходів, будуть більшою мірою покладатися на використання валютних резервів і політику процентних ставок для досягнення своїх цілей. За інших рівних умов країна, яка повністю дотримується плаваючого обмінного курсу, потребує більш низьких рівнів резервів навіть за повністю відкритого руху капіталу [7; 8; 9].

З огляду на зростання накопичення країнами золотовалютних резервів можемо констатувати, що серед країн, що розвиваються, поширена практика «страху плавання», тобто всілякого уникнення вільно-плаваючого курсу з метою зниження волатильності курсу національної валюти. Це знижує ефективність роботи світової економіки та призводить до накопичення дисбалансів.

У забезпеченні валютної стабільності національних економік великого значення набуває необхідність партнерства МВФ та країн-членів у сфері валютних відносин. Існує потреба у діяльності МВФ як кредитора останньої інстанції (як банк центральних банків) щодо надання значних фінансових ресурсів країнам-членам на короткострокових умовах для уникнення значних девальваційних/ревальваційних коливань національної валюти.

Характеризуючи діяльність МВФ, варто зазначити, що, відповідно до інституційних

Таблиця 1

Динаміка показників обмінного курсу національної валюти відносно 1 дол. США, сальдо балансу поточних операцій до попереднього року та валютних резервів окремих країн, що розвиваються, за період 2011–2016 рр.

Назва країни	Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Бразилія	Річна зміна валютного курсу,%	-4,91	16,75	10,39	9,13	41,39	4,91
	Баланс поточних операцій,% ВВП	-2,90	-3,00	-3,00	-4,20	-3,30	-1,30
	Валютні резерви, міс. імпорту	13,13	13,77	12,41	12,90	16,75	н/д
Аргентина	Річна зміна валютного курсу,%	5,49	10,38	20,33	47,92	14,34	59,84
	Баланс поточних операцій,% ВВП	-0,80	-0,20	-2,00	-1,40	-2,70	-2,60
	Валютні резерви, міс. Імпорту	5,84	6,14	4,16	4,73	4,06	н/д
Мексика	Річна зміна валютного курсу,%	-1,68	6,01	-3,02	4,07	19,23	17,77
	Баланс поточних операцій,% ВВП	-1,20	-1,40	-2,50	-2,00	-2,90	-2,70
	Валютні резерви, міс. Імпорту	5,40	4,80	5,11	5,29	4,86	н/д
Південно-Африканська республіка	Річна зміна валютного курсу,%	-0,82	13,07	17,60	12,40	17,57	15,29
	Баланс поточних операцій,% ВВП	-2,20	-5,10	-5,90	-5,30	-4,40	-3,30
	Валютні резерви, міс. Імпорту	4,14	4,27	4,41	4,60	5,00	н/д
Російська Федерація	Річна зміна валютного курсу,%	-3,25	4,96	3,23	20,55	58,78	10,04
	Баланс поточних операцій,% ВВП	4,80	3,30	1,50	2,80	5,10	1,70
	Валютні резерви, міс. імпорту	13,33	13,06	12,02	9,56	13,64	н/д
Індія	Річна зміна валютного курсу,%	2,07	14,50	9,66	4,15	5,12	4,74
	Баланс поточних операцій,% ВВП	-4,30	-4,80	-1,70	-1,30	-1,10	-0,90
	Валютні резерви, міс. Імпорту	5,74	5,68	6,29	6,88	8,63	н/д
Китай	Річна зміна валютного курсу,%	-4,56	-2,31	-1,85	-0,84	1,37	6,70
	Баланс поточних операцій,% ВВП	1,80	2,50	1,50	2,20	2,70	1,80
	Валютні резерви, міс. Імпорту	21,06	20,57	21,74	20,48	19,62	
Польща	Річна зміна валютного курсу,%	-1,74	9,91	-2,95	-0,19	19,49	4,60
	Баланс поточних операцій,% ВВП	-5,20	-3,70	-1,30	-2,10	-0,60	-0,30
	Валютні резерви, міс. Імпорту	4,72	5,52	5,27	4,60	4,95	
Угорщина	Річна зміна валютного курсу,%	-3,31	11,96	-0,63	3,98	20,09	0,78
	Баланс поточних операцій,% ВВП	0,70	1,80	3,80	2,10	3,40	4,30
	Валютні резерви, міс. Імпорту	5,15	5,24	5,23	4,42	3,98	

Джерело: побудовано автором на основі [3]

потреб, роль Фонду неодноразово змінювалась. Зокрема, на ранньому етапі роботи до 1970-х рр. програми МВФ були поширені серед розвинених країн. Тоді як проблеми валютних криз були домінуючим мотивом участі МВФ в попередніх десятиліттях, банківські кризи і суверенні дефолти стали ключовим напрямом з 1980-х рр. Приблизно в цей же час МВФ змістив свою функцію від надання короткострокової (і порівняно невеликої) фінансової підтримки балансу поточних операцій за фіксованих валютних курсів до протидії великому числу хронічних проблем стійкості боргу, які набули поширення у країнах, що розвиваються [10].

З 1970-х рр. МВФ повністю перейшов на програми кредитування країн, що розвиваються. Новим поштовхом діяльності МВФ стала робота з «менш розвиненими країнами» ("less developed countries", або "LDC") з 1976 р., а у 1987 р. МВФ увів програму розширеного Фонду структурної перебудови, в рамках якого надавались кредити з низьким рівнем відсотка країнам з низьким рівнем доходу.

З 1990-х рр. «клієнтами» Фонду стали країни колишнього СРСР. Фонд кредитував як країни Східної Європи з середнім та високим доходом, так і пострадянські країни з низьким та середнім доходом. За цих умов відбувалась кардинальна зміна функціональності МВФ з інституту фінансування торговельних та фінансових дисбалансів до агентства з надання послуг щодо лібералізації економічної системи країна-реципієнта [11].

З 2008 р. МВФ знову став активно надавати фінансову допомогу розвиненим країнам. Ще до фінансової кризи 2008 р. такі країни, як Велика Британія, Ісландія, США, переживали ріст фінансових інвестицій. При цьому країни ЄС активно користувались фінансуванням дефіциту поточного рахунку за рахунок запозичень на зовнішніх ринках. Так, дефіцит поточного рахунку Ісландії, Греції, Португалії та Ірландії становив 28%, 15%, 13% ВВП відповідно. Із настанням кризи доступ розвиненим країнам на фінансовий ринок став ускладненим. Ісландія була першою країною, яка взяла участь у програмі кредитування МВФ в 2008 р., потім Греція та Ірландія в 2010 р., а також Португалія в 2011 р.

Якщо масштаби кредитування МВФ вимірювати через ВВП країн-реципієнтів, то можна побачити, що середня програма до кінця 1970-х рр. становила менше 2 відсотків ВВП, що узгоджувалось з тим, що можна було б очікувати у зв'язку з тимчасовою підтримкою платіжного балансу. Протягом декількох років під час різних криз заборгованості 1980-х рр. середня програма МВФ досягла близько 4 відсотків ВВП і залишалася в цьому діапазоні завдяки відсутності фінансових криз протягом 2003–2007 рр. Після 2008 р. обсяги програм МВФ не мали історичного прецеденту, оскільки програми становили 10–16% ВВП країн-одержувачів. Крім того, ці програми після 2008 р. передбачали таку ж трирічну тривалість кредитування, як і розширений кредитний механізм, що пропонувався країнам з низьким доходом.

Отже, можемо зазначити, що характер кредитування МВФ змінився з фінансування короткострокових платіжних дисбалансів до середньострокового фінансування проблемної заборгованості розвинених країн. Іншим ризиковим фактором є зростання обсягів кредитування, що може призвести до кризи неплатоспроможності Фонду. З 2008 р. Фонд надавав кредити розвиненим країнам у розмірах від 2 159% квоти (Греція, 2010 р.), 2 322% (Ірландія, 2010 р.) до 3 212% (Греція, 2010 р.), що у 1,5–2 рази перевищували розміри попередніх програм допомоги країнам, що розвиваються.

Історичним моментом став технічний дефолт, коли 30 червня 2015 р. Греція не перевела МВФ транш у розмірі 1,54 млрд. євро в рамках погашення заборгованості. Фактично це була безпрецедентна подія, коли офіційні органи розвиненої країни допустили невиплату боргу Фонду. Потрібно врахувати, що невиплата Фонду боргу країнами LDC є нормальною практикою. Крім цього, уряди таких країн вважають пріоритетним погашення заборгованості насамперед перед МВФ, а вже потім здійснюють погашення інших заборгованостей. Проте дефолт Греції перед МВФ зумовлює підрив авторитету Фонду як інституціонального гаранту повернення країною-боржником заборгованості. Внаслідок цього зменшується його інституційна привабливість.

Важливим фактором, що впливає на можливість забезпечення валютної безпеки національних економік, є інституціональний драйвер руху розвитку МВФ. В результаті розвитку фінансових ринків з 1980-х р. та зростання боргових криз основна діяльність Фонду перемістилася з проблем, пов'язаних головним чином з торгівлею, до проблем, що пов'язані з рухом капіталу. Крім цього, програми розвитку МВФ більшою мірою переплітаються з подібними програмами, представленими МБРР, ЄБРР, АБР, АБІ тощо. Тобто конкуренція на такому ринку є високою, проте позиція кредитора останньої інстанції фактично не зайнята.

З іншого боку, важливим є розуміння позиціонування МВФ як розподілу сил між розвинутими країнами (США) та країнами, що розвиваються (Китай). Адже існують твердження, що США, маючи блокуючу частку в управлінні МВФ та не приймаючи рішень про розширення кредитних ресурсів Фонду (що зменшить долю США), фактично консервують неринковий розподіл сил та підривають інституційну незалежність Фонду. Це також пояснює той факт, що станом на 2016 р. близько 75% обсягу фінансування програм МВФ реалізовано в країнах Європи, тоді як в країнах Азії, де головним конкурентом Фонду вважається Азійський банк інфраструктурних інвестицій, частка Фонду коливається в межах 2–3%.

Останніми роками МВФ робить кроки щодо впровадження функціональності кредитора останньої інстанції. Ця діяльність представлена кількома новими програмними лініями, які можуть використовуватись як фінансові ресурси за зниженою відсотковою ставкою від центрального банку значного обсягу у короткий термін. По-перше, це механізм прискореного кредитування (RCF), який спрямований на надання швидких кредитів з обмеженими умовами країнам з низьким рівнем доходів, що стикаються з кризою платіжного балансу. По-друге, це гнучка кредитна лінія (FCL), прийнята в 2009 р., яка має на меті підвищення ролі МВФ як кредитора останньої інстанції на міжнародній арені. Кредити FCL надаються для запобігання криз та пом'якшення наслідків кризи в більш стабільних економіках, тобто для країн з потужною економічною політикою і до того моменту, коли економіка опиниться в кризовій ситуації. По-третє, це лінія превентивної підтримки і ліквідності (PLL), орієнтована на країни з міцними економічними фундаментальними показниками, але з обмеженим числом вразливих сфер, що позбавляють їх можливості використовувати гнучку кредитну лінію.

Сьогодні програми такого типу не користуються особливим інтересом з боку потенційних позичальників, оскільки FCL має тільки трьох заявників (Колумбія, Мексика і Польща), тоді як PLL було організовано лише в двох випадках (в колишній Югославській Республіці, Македонія і Марокко).

Можливе обмежене використання зазначених програм пов'язано саме з негативним авторитетом МВФ. Країни-партнери не поспішають використовувати кредитні лінії, оскільки досвід роботи Фонду з позичальником здебільшого означав наявність у останнього значних проблем в економічній та валютній політиці. Отже, співробітництво з Фондом автоматично накладало на країну ризики інвестиційної непривабливості та низької кредитної здатності. Саме цим може більшою мірою пояснюватись низька залученість Фонду до підтримки валютної безпеки країн-членів.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження можливостей та напрямів підвищення рівня валютної безпеки держав за рахунок розвитку співробітництва з МВФ можна сформулювати такі твердження:

– забезпечення валютної стабільності національних економік через упорядкування валютних режимів, надання короткострокових кредитів для вирівнювання балансу платежів є центральною метою діяльності МВФ;

– наслідки зростання інтенсивності кризових ситуацій у глобалізованій економічній системі виявляються у зростанні коливань курсу національних валют та накопиченні понаднормативних розмірів валютних резервів країнами, що розвиваються, особливо Китаєм, що ще більше актуалізують необхідність підвищення валютної стабільності держав; у валютній політиці ключовими є проблеми зростання мотиву самострахування країн через збільшення накопичення валютних резервів, а також одержання конкурентних переваг через утримання заниженого курсу національної валюти;

– криза неплатоспроможності країн, зростання обсягів кредитування розвинених країн зони ЄС ставлять під загрозу можливості МВФ щодо виконання функцій кредитора останньої інстанції через підривання авторитету інституту як органу, що працює з проблемними країнами;

– дублювання функцій роботи МВФ як агенції з розвитку подібно до інших МФО посилює нестачу як фінансових, так і організаційних ресурсів інституту щодо задоволення потреб країн у наданні короткострокових ресурсів під низький відсоток для вирівнювання платіжних дисбалансів та утримання валютного курсу держав.

Перспективними напрямами дослідження є вирішення питань щодо підвищення довіри національних економік (особливо країн, що розвиваються) до Фонду, формування репутації МВФ як інституту, що зможе поєднувати у собі паралельні напрями діяльності як агентства розвитку і як кредитора останньої інстанції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека : [навч. посіб.] / за ред. З. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
2. Коваленко О. Аналіз та оцінка рівня фінансової безпеки України / О. Коваленко // Наукові праці (Серія «Економіка»). – 2008. – Т. 133. – Вип. 120. – С. 56–61.
3. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/index.htm.
4. Gourinchas P.O. Stories of the Twentieth Century for the Twenty-First / P.O. Gourinchas, M. Obstfeld // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2012. – № 4(1). – P. 226–265.
5. Aizenman J. International reserves: precautionary versus mercantilist views, theory and evidence / J. Aizenman, J. Lee // Open Economies Review. – 2007. – № 18. – P. 191–214.
6. An Essay on the Revived Bretton Woods System / [M. Dooley, D. Folkerts-Landau, P. Garber] // National Bureau of Economic Research Working Paper. – 2003. – 9971 p.
7. Korinek A. Currency Wars or Efficient Spillovers? / A. Korinek // A general theory of international policy cooperation. BIS Working Papers. – 2016. – № 615. – 64p.
8. For a few dollars more: Reserves and growth in times of crises / [M. Bussière, G. Cheng and others] // Journal of International Money and Finance. – 2015. – № 52(C). – P. 127–145.
9. Heathcote J. On the Desirability of Capital Controls / J. Heathcote, F. Perri // IMF Economic Review. – 2016. – № 64(1). – P. 75–102.
10. Циганкова Т. Міжнародні організації / Т. Циганкова. – К. : Київський національний економічний університет, 2001. – 340 с.
11. Нешатаева Т. Мировой банк и Международный валютный фонд: правовая идея и реальность / Т. Нешатаева // Московский журнал международного права. – 1993. – № 2. – С. 82–98.

УДК 339.9

Попова А.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

INTERNATIONAL PROSPECTS TOURISM TO IMPROVE THE EXPORT POTENTIAL UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Глобалізація відкриває нові можливості розвитку для країн, що розвиваються. Для України такою можливістю є використання сучасних засобів зв'язку, інформаційних технологій та спрощення процесів транспортування, розширення кордонів для розвитку експортного потенціалу України. Визначення сучасного стану туристичної галузі у світі та аналіз українського ринку дають змогу визначити шлях підвищення експортного потенціалу України.

Ключові слова: туристичний продукт, експорт послуг, міжнародний туризм, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

Глобализация открывает новые возможности развития для развивающихся стран. Для Украины такой возможностью является использование современных средств связи, информационных технологий и упрощение процессов транспортировки, расширение границ для развития экспортного потенциала Украины. Определение современного состояния туристической отрасли в мире и анализ украинского рынка позволяют определить путь повышения экспортного потенциала Украины.

Ключевые слова: туристический продукт, экспорт услуг, международный туризм, глобализация.

ANNOTATION

Globalization opens new development opportunities for developing countries. For Ukraine, this possibility is the use of modern communication and information technologies and facilitates the transportation, for extending the export potential of Ukraine. Determining the current state of the tourism industry in the world and Ukrainian market analysis helps identify way to increase the export potential of Ukraine.

Key words: tourist product, export of services, international tourism, globalization.

Постановка проблеми. Останніми роками економічна ситуація у світі знаходиться в постійному русі, змінюється звичайна картина торгових зав'язків та провідних галузей економік країн. Науковий підхід вимагає досліджень нових можливостей розвитку для економіки України у зв'язку зі змінами у світових економічних тенденціях. Так, у сучасному світі стрімко зростає обсяг туристичних послуг. Є вже наявний ринок зі все зростаючою конкуренцією, його лідируючі позиції займає Європа. Однак Україна зі своїми природними ресурсами, багатою історико-культурною спадщиною, архітектурними пам'ятками та різноманітними можливостями для спортивного та активного відпочинку здатна скласти гідну конкуренцію вже наявному ринку туристичних послуг та підвищити експортний потенціал України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні питання глобалізації та трансформацій світових економік знайшли відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як А.А. Стриженко, А.Г. Коваленко, М.А. Плаксін, К.І. Рогозіна. Вивчення сучасного стану туристичної галузі проводилося багатьма вченими, зокрема він досліджувався в рамках таких інститутів, як Всесвітня торгова організація, Всесвітня торгова організація та інші проекти, покликані аналізувати стан цієї економічної галузі.

Мета статті. Розвиток туризму є актуальним для України як засіб виправлення соціально-економічного положення в країні, що зробить цю галузь однією з пріоритетних, реалізовуючи туристично-рекреаційний потенціал українських земель та зручне географічне розташування у Європі. Піднімаючи одночасно соціально-культурний рівень не тільки великих населених пунктів та туристичних центрів, але й периферії, вирівнюються регіональні дисбалансу, створюються робочі місця у населених пунктах з високим рівнем безробіття. А результатом цього процесу є підвищення рівня статків громадян країни і, відповідно, підвищення доходів держави за рахунок податкових надходжень не тільки за рахунок туризму та суміжних галузей.

Одночасні проблеми, котрі необхідно вирішити для реалізації цього потенціалу, за умови успішного вирішення стають конкурентною перевагою, що дає змогу розраховувати Україні на сталий економічний ріст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, згідно з даними Всесвітньої Туристичної Організації (ВТО) за світовими туристичними напрямами у 2014 році 51% (584 млн.) займає Європа, 23% (263 млн.) – Азія та Тихий океан, 16% (182 млн.) – Америка, 5% (56 млн.) – Африка, 4% (50 млн.) – Середній Схід (Middle East) [1].

Трохи інакше виглядають ці дані згідно з доходам, отриманими від цих переміщень: 43% (509 billions $) – це Європа, 30% (377 billions $)) – Азія та Тихий океан, 20% (274 billions $)) – Америка, 4% (49 billions $) – Середній Схід, 3% (36 billions $) – Африка [1]. Як можна побачити за цими даними, найбільш привабливим туристичними районом є Європа з відповідним рівнем доходу від цієї галузі.

Рис. 1. Середній дохід одного туриста за кожним туристичним напрямом [1]

Так, на основі рис. 1 можна зробити висновок, що кількість туристів не є визначним чинником під час формування доходів від туризму.

Цілями туризму, що визначені Стратегією розвитку сфери туризму і курортів до 2022 року, представлені Всеукраїнською Федерацією роботодавців у сфері туризму, різноманітні напрями туризму, такі як культурно-пізнавальний, діловий, пляжний, оздоровчо-лікувальний, гірськолижний, паломницький (релігійний) та з метою глибшої реалізації транзитного потенціалу України [2–3].

Новим напрямом туристичної галузі є організація спортивних та інших масових заходів. Так, в Україні відбулося значне збільшення туристичних потоків після Євро-2012 та проведення конкурсів Євробачення в Україні [2].

Питання побудови конкурентоспроможної туристичної галузі давно хвилює українських вчених та спеціалістів, однак нечисленні локальні програми та проекти не здатні успішно вирішити встановлені завдання без підтримки держави, котра створила прозору законодавчу базу з чітким визначенням прав власності, обов'язків і можливостей не тільки крупних туристичних центрів, але й невеликих підприємств чи навіть фермерських господарств, приватних власників та інших учасників туристичного бізнесу.

Завдання підвищення якості є першочерговими на цьому етапі розвитку українського туризму, котрий все частіше програє у конкурентній боротьбі і за ціновими, і за якісними критеріями іноземним туристичним центрам, а українці, що від'їжджають закордон, фактично «є інвесторами іноземних держав».

Україна має виключні культурно-етнічні традиції, що можуть разом з природними умовами скласти гідну конкуренцію екзотичним іноземним курортам, привабити не тільки українського туриста, але й іноземців із сусідніх держав. А за підтримки держави можна знову вийти на гідний міжнародний рівень у галузі туризму.

У сучасних умовах відбувається використання всіх можливих ресурсів розвитку можливостей співпраці. Так, в Україні є можливість розвитку туризму не тільки районах з розвинутою інфраструктурою та наявністю виходу до моря.

Розвиток конкурентних переваг України в галузі міжнародного туризму вимагає визначення кола основних питань, що потребують вирішення.

Туристична галузь вимагає не тільки якісної інфраструктури і культурно-історичних об'єктів, але й красивих ландшафтів, естетично привабливих вулиць та будинків, відсутності санітарних порушень не тільки у готельних комплексах, але й загалом на території рекреаційно-туристичної зони. Була запропонована стратегія розвитку сфери туризму та курортів України до 2022 року [3–4].

Перспективами розвитку туризму переймаються на всіх рівнях. Так, прикладом є регіональні проекти програми розвитку, запропоновані Управлінням культури та мистецтв Вінницької облдержадміністрації [4].

Сільський відпочинок – це перспективна галузь туристичного бізнесу для внутрішніх та в'їзних туристів, який може успішно реалізуватися, прикладами є Польща та Франція, де кількість «сільських» туристів становить до 15–20% від загальної кількості. Так, на прикладі європейських країн пропонується підвищення частки сфери туризму і курортів у структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) до рівня розвинутих країн (не менше 6%) [3–4].

Організація так званого зеленого відпочинку чи сільського туризму накладає велику відповідальність на їх організаторів через те, що неякісне обслуговування чи навіть недостатньо високий рівень поінформованості туриста може привести до створення негативного ставлення до всієї галузі загалом.

Туристична галузь України є джерелом прибутку з високим потенціалом, що може навіть претендувати на частку у ВВП країни, як вже це відбувається у країнах Європи. Так, можна проаналізувати динаміку змін туристичних та інших потоків в Україну [2].

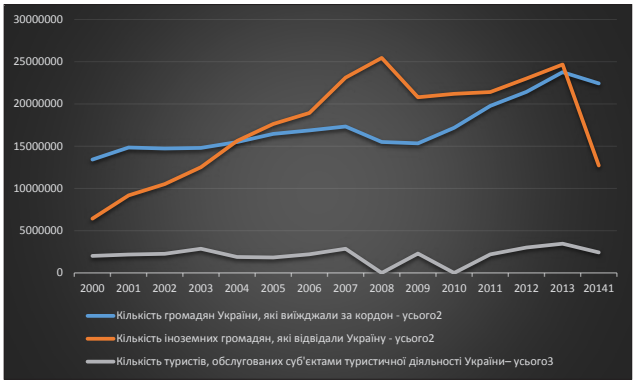


Рис. 2. Туристичні потоки України з 2000 по 2014 роки [2]

Як можна побачити, відбувається різке скорочення туристичних потоків, викликане суспільно-політичними змінами у країні, однак після стабілізації процесів, що відбуваються, швидка перебудова туристичної галузі здатна

закласти основу для стабільного економічного зростання країни та її становлення як міжнародного учасника ринку товарів та послуг високої якості.

Можемо побачити динаміку змін туристичних якісних показників, виражених через кількість готелів та номерів у них. Так, була визначена середня площа готельного номеру в українських готелях згідно зі статистичними даними.

Середня площа одного готельного номера становить відносну кількість площі всіх житлових номерів до їх кількості.

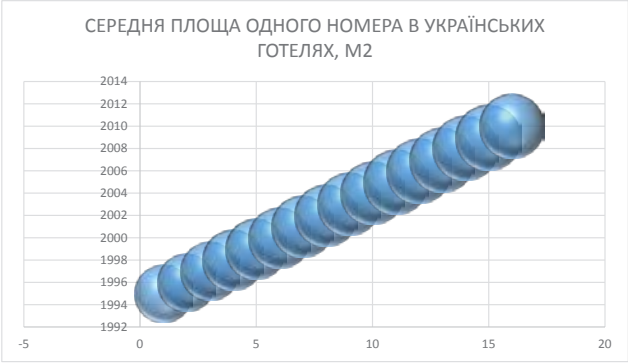


Рис. 3. Середня площа одного номера в українських готелях

Рис. 4. Кількість підприємств готельного типу

Для цього розглянемо недоліки реалізації цього. По-перше, відсутність чітко сформульованої стратегії розвитку цієї галузі економіки країни на довготривалий термін дії з чітким планом дій щодо поліпшення стану цієї галузі та суміжних. Отже, розвиток туризму здатен не тільки приносити сталий прибуток, але й впливати на транспорт, стимулюючи розвиток транспорту, його інфраструктуру, систему доріг не тільки 1 категорії, але й 2 та 3 для створення сталого сполучення з усіма навіть невеликими за кількістю жителів населеними пунктами. Отже, отримають додаткові кошти медицина, культура та мистецтво через підвищення попиту на їх послуги, що стимулюватиме як розвиток і відродження традиційного українського мистецтва та ремесла, так і розвиток сучасного мистецтва.

Важливим аспектом розвитку міжнародного туризму в Україні є корегування законодавчої та нормативної бази до міжнародних стандартів, адже відтворення туристичної галузі повинно базуватися на далекоглядному плануванні. Крім законодавчої бази, для успішної реалізації необхідно скласти плани для органів місцевого самоврядування та громад, які мають чітко усвідомлювати, що існує можливість не тільки розвивати туристичну галузь, але й залучати потенційних інвесторів у регіони країни. Через позитивне ставлення туристів формується позитивне ставлення до країни, акцентується увага на принадах, рекламуються можливості розвитку усіх галузей держави.

Одним із засобів підвищення цікавості та формування позитивного ставлення до України є організація та проведення на території України спортивних, масово-культурних та музичних заходів із залученням міжнародних учасників.

Однак тут варто усвідомити, що первинне завдання, тобто отримання прибутку та стабілізація ринку праці у туристичній галузі у вже наявних рекреаційно-туристичних районах, не повинно завадити всій стратегії відродження і розвитку туристичної галузі в Україні.

Створення привабливого позитивного образу України є важливим стратегічним завданням не тільки для успішної роботи галузі туризму, але й для просування загалом українського виробництва та виходу українських підприємств на міжнародні ринки.

Висновки. Україні для успішної роботи на міжнародному ринку туристичних послуг необхідно пропонувати неповторні природні й унікальні етнічно-культурні об'єкти, традиційні українські ремесла як товари та розважальні заходи (наприклад, майстер-класи) на ринок туристичних послуг. Але для реалізації цього апріорі необхідно оптимізувати природокористування. Тільки за умови постійного дотримання цієї стратегії Україні здатна посісти постійне місце серед учасників міжнародного туристичного ринку, реалізувавши туристичний потенціал усіх регіонів, зважаючи на глобалізаційні процеси, що відбуваються в економіці України [5–6]. Адже якщо не дотримуватися правил природокористування, то за інтенсивного користування Україна може втратити деякі рекреаційні зони, знищивши унікальну флору та фауну цих регіонів.

Але при цьому не варто нівелювати залучення інвестицій у майбутньому, більших за об'ємами, ніж інвестиції у туризм, у допоміжні та підтримуючі галузі. Цим є готельна інфраструктура, аеропорти, обслуговуючі галузі, торгівля та, звичайно, підприємства малого бізнесу. Як наслідок, є підвищення митних та податкових зборів, що формує зацікавленість у просуванні цієї галузі на всіх рівнях держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щорічний звіт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_annual_report_2014.pdf.
2. Ukrstat.org – Публікація документів Державної Служби Статистики України.
3. Стратегія розвитку сфери туризму та курортів України до 2022 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://frtu.org.ua/uk/proekti-frtu/135-tematichni-proekti/544-strategiya-rozvitku-sferi-turizmu-i-kurortiv-ukrajini-na-period-do-2022-roku.
4. Проект : Стратегія сталого розвитку туризму та курортів в Україні / Управління культури та мистецтв Вінницької обладміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vincult.org.ua/p2_1.php.
5. Попова А.М. Глобализация как фактор развития Украины / А.М. Попова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : зб. наук. праць ХНАДУ. – № 2(9). – Х. : ХНАДУ, 2015. – С. 101–106.
6. Попова А.М. Глобалізація як фактор розвитку України / А.М. Попова // Молодий вчений. – 2015. – № 9(24). – С. 17–20.
7. Донченко Л.М. Проблеми та перспективи державної підтримки розвитку туризму / Л.М. Донченко, Н.П. Гостєва // Держава та регіони. Сер. «Державне управління». – 2010. – № 1. – С. 37–42.

UDC 330.34:338.242

Proskurnina N.V.
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of International Economics and Management of Foreign Economic Activity of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

UKRAINE ON THE WAY TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT: THE EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES

УКРАЇНА НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

ANNOTATION

The experience of European countries had shown that at the present stage of development of the world economic system, unlimited economic growth was not a determining factor in the creation of an efficient economy. Thus it helped to reorient the European economy and the world in general to build a model based on the principles of sustainable development, with taking into account environmental, economic and social components. In this paper, it is carried out a classification of 19 surveyed countries, which have been identified as the countries with the largest size of the GDP among all countries in Europe over the past 25 years, each of which is characterized with the help of 12 socio-economic indicators used by the World Bank for the determination of the status of sustainable development for two periods. On the basis of cluster analysis there are highlighted groups of countries, trajectories and the reasons of the movement of the participants of clusters are described. Within the concept of sustainable development there were identified problem areas for Ukraine, the removal of which will contribute to the improvement of the socio-economic situation in our country and the formation of the possibilities for the creation of prerequisites for sustainable development of the Ukrainian economy.

Keywords: development, sustainable development, sustainable development of European countries

АНОТАЦІЯ

Досвід європейських країн показав, що на сучасному етапі розвитку світової економічної системи, необмежене економічне зростання не є визначальним фактором у створенні ефективної економіки. Таким чином це сприяло переорієнтації європейської економіки і світу в цілому на побудову моделі, заснованої на принципах сталого розвитку з урахуванням екологічних, економічних і соціальних компонент. У даній роботі виконана класифікація 19 досліджуваних країн, які були визначені як держави з найбільшим розміром ВВП серед усіх країн Європи за останні 25 років, кожна з яких охарактеризована за допомогою 12 соціально-економічних показників, які використовуються Світовим Банком для визначення стану сталого розвитку за два періоди. На основі кластерного аналізу визначені групи країн, описані траєкторії і причини переміщення їх учасників. В рамках концепції сталого розвитку для України були визначені проблемні області, усунення яких сприятиме поліпшенню соціально-економічної ситуації в нашій країні і формуванню можливостей створення передумов сталого розвитку української економіки.

Ключові слова: розвиток, сталий розвиток, сталий розвиток європейських країн.

АННОТАЦИЯ

Опыт европейских стран показывает, что на современном этапе развития мировой экономической системы, неограниченный экономический рост не является определяющим фактором в создании эффективной экономики. Таким образом это способствовало переориентации европейской экономики и мира в целом на построение модели, основанной на принципах устойчивого развития с учетом экологических, экономических и социальных компонент. В данной работе выполнена классификация 19 исследуемых стран, которые были определены как государства с самым большим размером ВВП среди всех стран Европы за последние 25 лет, каждая из которых охарактеризована с помощью 12 социально-экономических показателей, используемых Всемирным Банком для определения состояния устойчивого развития за два периода. На основе кластерного анализа выделены группы стран, описаны траектории и причины перемещения их участников. В рамках концепции устойчивого развития для Украины были выделены проблемные области, устранение которых будет способствовать улучшению социально-экономической ситуации в нашей стране и формированию возможностей создания предпосылок устойчивого развития украинской экономики.

Ключевые слова: развитие, устойчивое развитие, устойчивое развитие европейских стран.

Formulation of the problem. Due to scientific and technical progress in the XX century the improvement of the economic situation in most countries of the world, including Europe, has become a steady trend that contributed to the creation of conditions for a significant increase in the standards of living. However, widespread devastation of natural resources and global environmental pollution have become the reverse side of economic development of these countries.

Nowadays, in the period of transformation of the socio-economic processes, our European partners actively solve the accumulated problems through the development and implementation of the programs of sustainable development at all levels of government.

Experience of the last 25 years of formation of the market model of the economy of Ukraine demonstrates that our country has not yet created effective conditions for stable economic growth, which is closely connected with the accumulation of capital and the intensification of the process of investing in all sectors of the economy, and further economic gap between the developed countries of the world and our country has become a tendency and, as a consequence, led to the decrease of the competitiveness of the native economy. Also low added value in basic industries does not allow accumulating of sufficient amount of capital and reallocating these savings to the development of new industries, which, in turn, does not allow rising of social and economic standards of living to the European level in order to ensure sustainable development.

By the beginning of the 21st century the concept «sustainable development» has a large number of definitions (according to various sources, more than 50-100), although for the first time this term was widely used only in 1987 in the Report of the World Commission on Environment and Development of UN (WCED) «Our common future» [1, p. 12].

Analysis of recent research and publications. The theoretical basis of sustainable development were studied in the works by scientists of F.S.U. and other foreign countries as: O. Alimov, I. Bystriakov, B. Danylyshyn, S. Illiashenko, N. Kyzym, L. Melnyk, V. Mishchenko, V. Ponomarenko, O. Raievnieva, M. Hvesyk and others.

Highlighting the unsolved aspects of the problem. The lack of consensus in the definition and interpretation of the named concept is explained by the complexity of this phenomenon, which includes social, economic and environmental aspects of human development, and the discrepancy of views of representatives of different sectors of society – scientific, political, business on it. Most scholars define sustainable development as a process of change in which the exploitation of resources, investment flows, the orientation of technological development and institutional changes are consistent with each other and strengthen the current and future potential to meet human needs and aspirations [2, p. 25].

In many ways, it is a question of ensuring a non-decreasing over time quality of life and natural capital from generation to generation. It should be emphasized that sustainable development requires satisfaction of the most important for the life needs of all people and provision for all people possibilities for the satisfaction of their desiring a better life [3].

The purpose of this article is to analyze the experience of the developed countries of the European Union (EU) on the formation of stable trajectories of sustainable development, as well as to identify opportunities for the creation of prerequisites for sustainable development of the Ukrainian economy.

Presentation of the main material of research. System alignment and balance of the three main components (social, economic and environmental aspects of human development) – is a task of enormous complexity. In particular, the economic approach, which is oriented towards sustainable development, assumes the optimal usage of limited resources and the application of environmental, energy- and material-saving technologies for the creation of comprehensive income flow, which would provide at least the preservation (not decrease) of total capital (physical or natural human), the usage of which generates the total income. However, the transition to the information society leads to changes in the structure of total capital for the benefit of human capital, enlarging intangible flows of finance, information and intellectual property. The development of a new «weightless» economy (knowledge economy) is stimulated not only by the shortage of natural resources, but also by the growth of the amount of information and knowledge, which have acquired a value of the requested goods [1, 2, 4].

From the point of view of ecology, sustainable development must ensure the integrity of the biological and physical natural systems and their viability as the global stability of the entire biosphere depends on it. Particular importance has the ability of such systems for self-renewal and adaption to various changes, instead of preservation in a certain static state or degradation and loss of biodiversity.

The social component is focused on human development, on the preservation of the stability of social and cultural systems, on the shortage of the number of conflicts in the society. A person should become not the object but the subject of development. One should participate in the formation of own livelihood, make and implement decisions, and monitor their implementation. Important meaning for the insurance of these conditions have an equitable distribution of wealth among the people (a decrease of the so-called GINI index), pluralism of views and tolerance in relations between them, preservation of cultural capital and its diversity, especially the heritage of non-dominant cultures.

System interrelation of social and environmental components leads to the need to maintain the same rights for present and future generations to use natural resources. The interaction of social and economic components requires achieving of fairness in the distribution of wealth between the people and the provision of targeted assistance to the poor segments of society. Finally, the relationship of environmental and economic components requires valuation of anthropogenic influence on the environment. Solution of these problems today is the main challenge for national governments, authoritative international organizations and all progressive people in the world [5, 6].

Today, aims of sustainable development, which were unanimously adopted by all 193 UN member states at the summit in September 2015, are designed to meet the needs of the population in both developed and developing countries and include 17 objectives in the context of the three pillars of sustainable development, as well as peace and justice issues: the widespread eradication of poverty in all its forms; the elimination of hunger, insurance of food security and better nutrition and the promotion of sustainable agriculture; ensuring a healthy lifestyle and promoting well-being for everyone at any age; ensuring inclusive and equitable quality education and promoting learning opportunities throughout life for all people; ensuring gender equality and the empowerment of women and girls; ensuring availability and efficient use of water and sanitation for all people; ensuring universal access to affordable, reliable, sustainable and modern energy services for

all people; promotion of sustained, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all people; building of resilient infrastructure, promoting inclusive and sustainable industrialization and foster innovation; reducing of inequalities within and between countries; ensuring transparency, security, viability and environmental sustainability of cities and towns; ensuring transition to sustainable consumption and production; starting urgent actions to combat climate change and its effects; conservation and rational usage of the oceans, seas and marine resources for sustainable development; protection and restoration of terrestrial ecosystems and promoting their rational use, sustainable forest management, combating desertification, termination and retrieval of the process of land degradation and termination of biodiversity loss; contribution to building a peaceful and open society for the interests of sustainable development, ensuring access to justice for all people and the establishment of effective, accountable and transparent institutions at all levels; strengthening of the implementation and intensification of work in the framework of a global partnership for sustainable development mechanisms [7].

Thus, the most important thing is the subordination of the economic component to the other two: social and environmental.

The implementation of sustainable development goals is a spatially differentiated and cyclical process, which shows that the movement towards sustainability is faster in some countries than in others.

A special place in the implementation of strategies of sustainable development in the world community holds the EU. Here in the 1970s were worked out the main provisions of the Common European policy in the field of environmental protection, which generate impulses for qualitative changes in the economy, ecology and society. The Treaty of Amsterdam (1999), the Lisbon Treaty (2001), the Treaty on European Union (2007) contain the main policies of the stability of this macro-region. The European Union has positioned itself as a global leader of sustainable development policies, the creator of the scale for the other countries of the world. However, in the EU there is no consensus on sustainable development issues. Difficulties surrounding compromise agreements in the process of formulating sustainability goals among European countries demonstrate it. While some countries have adopted ambitious programs on the transformation of the energy sector, the economy and social sphere in the direction of sustainability, others made only small steps in this direction [7].

During years of independence, several attempts to create and approve at the legislative level the Concept of sustainable development of the country were undertaken in Ukraine. The proposed projects were reflected in the following official documents: the draft Law on the Concept of Sustainable Development of Ukraine [6] (№ 3234 from 25.04.2001), heard at a meeting of the Verkhovna Rada of Ukraine of 07.03.2002 (not accepted); Draft Law of Ukraine on the Concept of Transition to Sustainable Development [9] (№ 3234-1 from 19.12.2001), heard at a meeting of the Verkhovna Rada of Ukraine of 07.03.2002 (not accepted); Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Comprehensive Program of implementation at national level of decisions taken at the World Summit on Sustainable Development for 2003-2015» of April 26, 2003 № 634 [10], Draft Resolution on the Concept of Ukraine's transition to sustainable development [11] (№ 5749 from 02.07.2004), the question was considered at the session of the Verkhovna Rada of Ukraine, the project was not supported (06.10.2005); «Project of the Conception of Ukraine's Transition to sustainable development», which was developed by the NAS of Ukraine and sent to the Cabinet of Ministers of Ukraine in 2012 [2].

Only at January 12, 2015 after the signing of the Association with the European Union, the Sustainable Development Strategy «Ukraine-2020» was approved by Decree of the President of Ukraine [12, 13]. It clearly defined for the first time structural changes in our country, taking into account all the European standards, namely the harmonization of economic development and requirements for ecological security of the European Union and the OECD, reduction of the anthropogenic load on the environment by decrease of the role of the main economic sectors with a high proportion of resource and energy-intensive obsolete industries, improvement of the work culture and consumption in order to divert the economy from man-made type of economic development.

Of course, the embodiment of the concept of sustainable development will not guarantee the rapid growth of people's well-being, but on the contrary, will require hard work and the consolidated efforts of politicians, managers, scientists and all progressive people of Ukraine. Another prerequisite for sustainable development is a political will of senior management of the state to go along the difficult but the only right way. And here it is worth paying attention to the experience of European countries.

In this paper, it is proposed to perform a classification of 19 surveyed countries, which have been identified as the countries with the largest size of the GDP among all countries in Europe over the past 25 years, each of which is characterized with the help of 12 socio-economic indicators used by the World Bank for the determination of the status of sustainable development (Real GDP growth, GDP per capita annual growth, Output GAP, Inflation, Unemployment, Savings, Investment, Current Account Balance, Health expenditure, Government expedition on education, Agriculture, value added, Industry,

value added) for two key periods for the global economy (1 period – 1991 – the collapse of the USSR, 1998, 1999 and 2000 yrs. – approval of strategies for sustainable development by all countries of the European Union; 2 period – 2007, 2008, 2009 – the years of the global financial crisis, 2015 yrs.) [14-18].

Classification of these periods has allowed not only to identify classes of the surveyed countries, but also to analyze factors which influence changes in the composition of clusters. With the help of the method of hierarchical classification, according to the rule of full communication method and taking into account the Euclidean distance (as a measure of proximity), there were obtained results for each investigation period and the surveyed countries form five natural clusters (Tables 1 – 2) [19, 20].

According to the first period of investigation (1991, 1998, 1999 and 2000 yrs.) the first cluster included the following countries: Greece, Italy, Poland, Spain and the United Kingdom; the second – Germany, Austria and Portugal; the third – Belgium, Denmark, Finland, France, Netherlands, Norway, Sweden and Switzerland; the fourth – Ireland; the fifth – Russia and Turkey (Table 1).

According to the second period of investigation (2007, 2008, 2009, 2015 yrs.), the first cluster included the following countries: Germany, Austria, Belgium, Denmark, Finland, Netherlands, Norway, Sweden and Switzerland; the second – France, Italy, Poland, Portugal, Spain and the United Kingdom; the third – Ireland; the fourth – Greece; the fifth – Russia and Turkey (Table 2).

Two selected periods of investigation indicate the direction of changes in the cluster structure that visually can be seen at Picture 1.

As can be seen from Pic. 1 there are European countries that have moved from one cluster to another after 2000 year or remained at their place or formed a cluster from one country (Greece and Ireland).

The first and the second cluster were the largest by 2015, which is primarily due to their membership in the European Union, which, as mentioned earlier introduced the principles of sustainable development of the countries in the form of sustainable development programs at all levels (city, region and state as a whole) since the 70s years of the XX century.

Direction to sustainable development of the countries outside the European Union (Switzer-

Table 1

Average standardized values of indicators of clusters for the first period of investigation (1991, 1998, 1999 and 2000 yrs.)

Indicator,%	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5
Real GDP growth	-0,0942	0,100185	-0,09614	1,807085	-0,43379
GDP per capita, annual growth	0,116808	0,077333	-0,15192	1,318148	-0,4594
Output GAP	-0,46184	0,685478	-0,13795	1,54071	-0,09214
Inflation	-0,05481	-0,34477	-0,37036	-0,29963	2,2854
Unemployment	0,858515	-0,6993	-0,39928	0,096685	0,451433
Savings	-0,84473	-0,152	0,653669	0,314278	-0,432
Investment	-0,3798	-0,38623	0,31821	2,06421	-0,77611
Current Account Balance	-0,76494	-0,72	0,653087	-0,06775	0,413878
Health expenditure	-0,17507	0,755438	0,311347	-0,94981	-1,46598
Government expedition on education	-0,63807	0,024628	0,727799	-0,37665	-1,16465
Agriculture, value added	0,028618	-0,45154	-0,41926	-0,10528	2,335428
Industry, value added	-0,38945	0,409343	-0,26298	0,830538	0,996275

Table 2

Average standardized values of indicators of clusters for the second period of investigation (2007, 2008, 2009, 2015 yrs.)

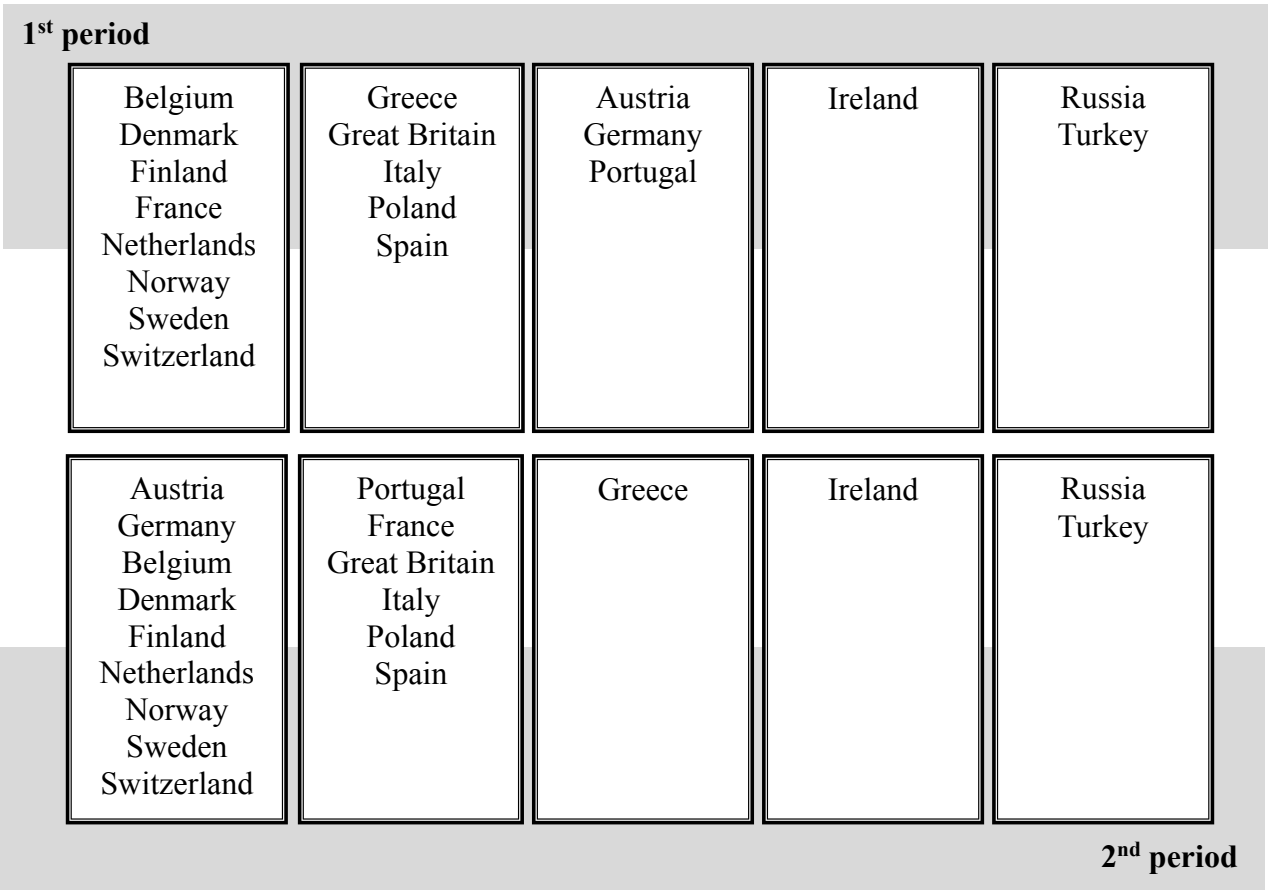
Indicator	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5
Real GDP	-0,23641	-0,08976	1,2846	0,171528	0,60508
GDP per capita, annual growth	-0,14368	0,254369	-0,2054	-0,06184	0,017073
Output GAP	-0,01437	-0,38052	0,30107	0,970308	0,570533
Inflation	-0,32687	-0,26783	-0,35368	-0,27346	2,587958
Unemployment	-0,57408	0,496632	0,090815	1,084725	0,505705
Savings	0,772179	-0,7167	-0,36368	-1,73317	-0,27629
Investment	0,09637	-0,32787	2,401833	-0,62821	-0,33688
Current Account Balance	0,765156	-0,74583	-0,65944	-1,4861	-0,13294
Health expenditure	0,512565	-0,1461	-0,14286	0,395768	-1,99471
Government expedition on education	0,563497	-0,39784	0,24985	-1,96623	-0,48402
Agriculture, value added	-0,45745	-0,0919	-0,60749	0,635598	2,320163
Industry, value added	0,240474	-0,37515	0,298538	-1,67099	0,729548

land and Norway), and their geopolitical position, namely the proximity to this integration association, the level of development of their economies and the role of regional organizations such as the Nordic Council, have become key components that allow Switzerland and Norway to be on par with the EU member states, and in some cases, such as budget spending on health care (about 11% and in the EU on average, 7-9%), even ahead of them.

As regards Ireland, the allocation of this state in a separate cluster is primarily connected with the fact that from the early 1990s until 2008 year, the term «Celtic Tiger» was used for the description of Ireland's economy. From 1996 to 2007 yrs., GDP of the country grew by an average of 7.1% per year, which exceeded not only the world indicators (3.2%), but also the indicators of the fast-growing Asian countries (4.3%) [15]. However, it did not help to avoid the consequences of the crisis of 2007-2008 yrs., after which the economy of the country entered recession and increased the foreign debt to 123% of GDP (on 01.01.2017) [15]. Nevertheless, this did not contribute to the reduction of the level of socio-economic indicators below the average European indicators.

Greece's membership in the European Union and similar to Ireland availability of external debt critical for their economic level (external debt to GDP ratio - 160.5%) contributed to the detachment of this European state in a separate cluster, because economic problems, which emerged after the crisis of 2007-2008 yrs. have caused huge unemployment rate among working-age population (according to Eurostat at the beginning of 2017 it was about 26% of the working population), which is at odds with the strategy of sustainable development of the European Union [18]. 16 EU countries and the IMF agreed in 2010 on the allocation of financial assistance to Greece in the amount of 110 billion euro (80 billion from the EU and another 30 billion from the IMF), on condition that the country will introduce a rigid austerity program – reduction, freezing wages, raising the retirement age, increasing taxes, and in March 2012 was issued a second loan in the amount of 130 billion euro, which helped to avoid a default and keep the sustainable development indicators at the level close to the average European indicators.

Turkey and the Russian Federation formed one and the same cluster during the investigation period. This is explained by the fact that the availability of programs for sustainable development in these countries is rather formal and appropriate sustainable development indicators are lower than in the most European countries. Nevertheless, the desire of Turkey to become a part of the European Union contributed to the development and approval by the government of



Pic. 1. Changes in the clusters structure for two periods of investigation

Turkey a number of documents aimed at creating a sustainable economy, taking into account environmental and economic components in early 2000, and in 2012 in Ankara there was adopted a Sustainable Development Strategy until 2023, which is a landmark for Turkey (100th anniversary of the Turkish Republic), which formed the contours of structural changes in the economy so that the budget structure was distributed, taking into account the environmental and social dimension of the conception [17].

However, the adoption of a strategy is only one element of an integrated approach towards sustainable development, indicating the direction of the structural changes necessary for the orientation of the Ukrainian economy. Analysis of the strategies for sustainable development adopted by European countries shows that for the successful implementation of an integrated approach and the insurance of the development of the state in accordance with the concept of sustainable development the following conditions are required: analysis and constant monitoring of the current state of the economy and natural resources; determination of the strong and weak sides of the model of development of the state economy; identification of potential opportunities for growth and in line with this – sources of funding the upcoming changes; identification of priorities, tasks, goals, tools, plans, key performance indicators and mechanisms for the implementation of the set goals; start of the mechanisms of harmonization of native legislation in accordance with EU requirements and standards; distribution of areas of responsibility between all the structural bodies which are involved in the implementation of sustainable development strategies for achieving the set goals; constant coordination with the European partners, formation of the compliance reports about the made work towards goals and deadlines, identification of mistakes and ways to correct them; the work of state bodies on the creation of social programs for the population with the aim of involving the public in the implementation of the sustainable development strategy.

These components of an integrated approach have been partially or fully implemented by all European Union member states, which allowed to bring their socio-economic indicators to the same level.

Thus, the development of the economy of Ukraine is intended to be that very tool that is able to meet human needs and at the same time contribute to the accumulation of financial assets for a variety of priorities and objectives in the framework of the adopted strategy of sustainable development of our country.

Conclusions. The solution of the existing problems in our country must be considered in the context of a radical renewal of the national socio-economic system as a whole. The purpose of this renewal will be the accession of Ukraine to the European process of implementation of sustainable development, formed on the basis of a qualitatively new dynamic socially-oriented economic system, the basis of which are primarily humanistic and ecologically oriented spatial reproduction processes.

Attempts of the development and implementation of the strategic pillars of sustainable development in Ukraine over the past decades show that in fact the majority of economic activities in our country do not provide the necessary system unity of social, environmental and industrial components. This situation demonstrates the need to focus on the system aspects to achieve the sustainable development of Ukraine. Considering namely the sustainable development as the basic strategy that is able to provide optimal use of available resources through the modernization of the economic activity in terms of EU integration, as well as emerging global challenges and the crisis threats, Ukraine will be able to provide a high quality of life for future generations.

REFERENCES:

1. Основи стійкого розвитку. Навчальний посібник / за ред. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. – 654 с.
2. Наукові засади розробки стратегії сталого розвитку України : монографія / ІПРЕЕД НАН України, ІГ НАН України, ІППЕ НАН України. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 714 с.
3. Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики: монографія / за ред. В.С. Пономаренко, Н.А. Кизима, Е.В. Раєвнєва; Харківський національний економічний університет; Наук.-дослід. центр індустрі. проблем розвитку НАН України; Вища школа бізнесу, Томський держ. ун-т. – М.: ІНЖЕК, 2010. – 340 с.
4. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
5. Power Laws in Economics: An Introduction / Xavier Gabaix // Journal of Economic Perspectives. – Vol. 30, № 1, Winter 2016. – PP. 185-206. – [Electronic resource]. – Access mode : https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.30.1.185.
6. Unemployment and Productivity in the Long Run: The Role of Macroeconomic Volatility / Pierpaolo Benigno, Luca Antonio Ricci, Paolo Surico // The Review of Economics and Statistics. – July 2015, Vol. 97, № 3, Pages 698-709. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00508#.VyxxVORsrVs.
7. The United Nations. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.un.org.
8. Проект Закону про Концепцію сталого розвитку України (№ 3234 від 25.04.2001). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=3234.
9. Проект Закону про Концепцію переходу України до сталого розвитку (№ 3234-1 від 19.12.2001). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/

zweb2/webproc4_1?pf3511=11647.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки» від 26 квітня 2003 р. № 634. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/634-2003-%D0%BF.
11. Проект Постанови про Концепцію переходу України до сталого розвитку (№ 5749 від 02.07.2004). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5.
12. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10.
13. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.
14. World Bank Open Data. [Electronic resource]. – Access mode : http://data.worldbank.org.
15. The Global Economy. Statistics. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.theglobaleconomy.com.
16. The Organisation for Economic Co-operation and Development. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.oecd.org.
17. Economy Watch. Statistics. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.economywatch.com/
18. European Commission. Eurostat. [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu
19. Прикладная статистика: современные подходы и инструментарий анализа массовых явлений и процессов : монография / под ред. Е.В. Раевневой, Н.А. Кизима. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М. ; ИД "ИНЖЭК", 2010. – 288 с.
20. Статистика: Навчальний посібник / під ред. О.В. Раєвнєвої. – Х.: ВД «Інжек», 2011. – 504 с.

УДК 069.1:338.48-043.86(100)

Романуха О.М.
кандидат історичних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

РОЗВИТОК МУЗЕЙНОЇ СПРАВИ ЯК ФАКТОР АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

THE DEVELOPMENT OF MUSEUMS AS A FACTOR OF INTENSIFICATION OF INTERNATIONAL TOURISM

АНОТАЦІЯ

У статті звернено увагу на музей як фактор розвитку міжнародного туризму. Розглянуто динаміку зростання кількості міжнародних туристів, музеїв у світі і окремих країнах з 1991 по 2015 роки. Звернено увагу на особливості їх роботи, доведено, що туристичні потоки світу залежали не тільки від рекреаційного фактору, сервісу, але й від кількості і якості послуг музейної сфери.

Ключові слова: туризм, музеї, розвиток, культура, економіка, модернізація.

АННОТАЦИЯ

В статье обращено внимание на музей как фактор развития международного туризма. Рассмотрена динамика роста количества международных туристов, музеев в мире и отдельных странах с 1991 по 2015 годы. Обращено внимание на особенности их работы, доказано, что туристические потоки мира зависели не только от рекреационного фактора, сервиса, но и от количества и качества услуг музейной сферы.

Ключевые слова: туризм, музеи, развитие, культура, экономика, модернизация.

ANNOTATION

In the article the attention is given to the museum as a factor of development of the international tourism. The dynamics of the growth of number of the international tourists and museums in some countries from 1991 to 2015 is considered. The attention is focused on the features of their work as a factor of involvement of the international tourists to the country according to the location of the museum. It is proved that the world tourists flow depended not only on a recreational factor, service, but also on quantity and quality of services of the museum sphere, their presentation, technological effectiveness and uniqueness.

Key words: tourism, museums, development, culture, economy, modernization.

Постановка проблеми. Туристична динаміка XXI століття характеризується високими темпами розвитку. Це позитивно впливає на світову економіку, культуру, освіту. Туризм набуває різноманітних форм, стає підґрунтям для появи нових економічних регіонів, трансформує засади роботи різних закладів. Поступово туризм перетворився не лише на двигун світової економіки, але й генератор загальнолюдських соціокультурних та цивілізаційних змін. Інтегрувавшись із багатьма сферами людської діяльності, він не лише вплинув на їх розвиток, але й почав залежати від них. Прикладом цього є музеї. Вони відіграють важливу роль у розвитку міжнародного туризму. Для багатьох країн світу музеї стали основою туристичного ринку, а для туристів – обов'язковим пунктом відвідання. До того ж туризм змусив музеї модернізуватися, трансформувати свою роботу відповідно до вимог сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль музеїв у розвитку туризму досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед узагальнюючих робіт варто відзначити працю Ю.М. Клочка [1]. Автор проаналізував роль музеїв у становленні культурного туризму, звернув увагу на взаємопов'язаність проблем збереження культурної спадщини і розвитку туризму. Питання перспективи розвитку музеїв та їх місця у сучасному суспільстві досліджувала В.М. Бекетова [2]. Вона торкнулася соціокультурних аспектів функціонування музеїв, їх впливу на суспільство та рівень популярності серед людей. Музей як основу розвитку туризму вивчав С.П. Шпилько [3]. Дослідник детально проаналізував проблеми, що заважають музею стати двигуном розвитку туризму.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак згадані публікації не розкривають повною мірою усіх аспектів обраної проблеми. Поза увагою лишилися питання динаміки розвитку музеїв світу, дослідження залежності методів роботи музеїв та туристичної активності в країні, регіоні, рентабельність музейної сфери. Тому проблема потребує подальшого вивчення.

Мета статті полягає у визначенні ролі музеїв у розвитку міжнародного туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. XXI століття стало часом інтеграції різних сфер суспільного життя. Одним із яскравих прикладів цього є музеї та туризм. Завдяки музею туризм посів провідне місце у світовій економіці, став фінансовою базою функціонування готелів, закладів харчування, дрібного виробництва, самих музеїв. До того ж музеї сприяли підвищенню соціального статусу регіонів, детермінували розвиток туристичної інфраструктури, а саме доріг, готелів, системи громадського харчування, зумовили створення нових робочих місць. Такий симбіоз позитивно впливав на загальносвітову економіку та суспільний розвиток. Він сприяв збільшенню кількості музеїв, які притягували до себе відвідувачів не лише за тематичними аспектами (культура, історія, наука, мистецтво), але і з загальноосвітніми

цілями. Музеї стали основними місцями відпочинку міжнародних туристів.

З урахуванням зростання кількості туристів у світі можна припустити, що однією з причин такого буму є активна робота музеїв щодо залучення відвідувачів. Протягом 1990–2016 років кількість міжнародних туристів у світі, згідно з даними Всесвітньої туристичної організації, збільшилась майже у 3 рази. Як ми можемо бачити з табл. 1, їх чисельність зросла з 458 млн. осіб у 1990 році до 1 235 млн. осіб у 2016 році. Найбільшими постачальниками туристів стали Сполучені Штати Америки, Китай, Японія, країни Європейського Союзу. При цьому мета поїздки залишалася майже незмінною протягом обраного періоду. Так у 2004 році 52% туристів вказали метою своєї подорожі дозвілля. У 2015 році їх кількість становила 53% [4]. Як видно, половина туристів світу обирала під час подорожі місця з інформаційно-розважальною інфраструктурою, в якій музеї посіли провідне місце. Через це цілком закономірним є те, що країнами-лідерами за кількістю прийнятих міжнародних туристів були Сполучені Штати Америки, країни Європейського Союзу, Китай, Туреччина, Російська Федерація. Згадані держави мають багату історію, розвинену інфраструктуру, значну кількість історико-культурних центрів, музеїв, парків розваг.

Поглянувши на динаміку росту кількості музеїв у світі, можна відзначити однакові темпи їх зростання по відношенню до чисельності міжнародних туристів. Статистикою зафіксовано, що темпи приросту музеїв у цей час становили в середньому 10% за п'ятиріччя, тобто з усього числа наявних у світі музеїв половина була створена протягом останніх десятиліть [6]. На 2016 рік кількість музеїв у світі сягала, згідно з даними журналу "Museum", близько 40 тис., при цьому їх розподіл серед країн світу був нерівномірним. Більше половини музеїв знаходилися в країнах-лідерах туристичного ринку, а саме Сполучених Штатах Америки, Європейському Союзі, Російській Федерації, Туреччині, Китаї.

Так, кількість музеїв та історичних місць у Сполучених Штатах Америки протягом 2004–2015 років зросла більш ніж у два рази з 4 714 до 9 005 одиниць (до уваги беруться основні музеї та історичні місця). Приблизно такі ж темпи зростання були і в інших країнах світу. Наприклад, в Російській Федерації кількість музеїв збільшилась з 1 478 у 1993 році до 2 731 у 2014 році, Японії – з 762 у 1993 році до 1 262 у 2011 році, Україні – з 225 у 1991 році до 564 у 2015 році [7].

Однак рівень ефективності використання музейного ресурсу урядами з метою приросту кількості туристів був різним. Для його визначення поглянемо на кількість відвідувачів музеїв за країнами. В Україні протягом 1991–2015 років кількість відвідувань музеїв зменшилась з 32 до 15 млн. осіб, в Японії вона зросла з 73 млн. до 125 млн., в Російській Федерації збільшилась із 75 млн. у 1995 році до 119 млн. у 2015 році, а в Сполучених Штатах Америки, згідно з даними "American Alliance of Museums", у 2016 році музеї відвідала рекордна кількість людей – 850 млн. [8]. Звісно, методи підрахунку відвідувачів музеїв досить часто узагальнюють кількість відвідувачів і не завжди відокремлюють внутрішніх туристів від зовнішніх. Проте, зіставляючи ці дані з кількістю в'їзних туристів, динамікою зростання музеїв у країнах та кількістю відвідувачів, можна впевнено сказати про взаємозалежність цих процесів.

Як видно з табл. 2, протягом досліджуваного періоду з обраних країн значні темпи приросту іноземних туристів мали лише Сполучені Штати Америки. При цьому кількість тих, що в'їхали до 2015 року, постійно перевищувала кількість тих, що виїхали. На противагу цьому, показники Російської Федерації та України характеризувалися низькою кількістю іноземних

Таблиця 1

Динаміка міжнародного туризму

Рік	1990	1996	2000	2004	2010	2012	2016
Мільйонів осіб	458	591	686	763	935	1 000	1 235

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Таблиця 2

Динаміка в'їзних та виїзних туристів за країнами (млн. осіб)

		1991	1995	2000	2004	2010	2015
США	в'їхало		43	51	46	60	76
	виїхало		51	61	62	62	75
Японія	в'їхало	3	3	5	6	9	20
	виїхало	11	15	18	17	16 (2008)	
Росія	в'їхало		1,8	2,2	2,2	2	2,4
	виїхало		2	4	6	12	17
Україна	в'їхало			0,38	0,44	0,33	0,13
	виїхало			0,29	0,44	0,3	0,3

Джерело: розроблено автором на основі [5]

туристів за одночасно високої кількості громадян, що виїжджали. Причинами цього слід вважати низьку якість послуг музеїв, відсутність конкурентоспроможної інфраструктури, високу цінову політику цих закладів.

Значення музеїв у збільшенні туристичного потоку до країн-лідерів, безперечно, важливе. У Сполучених Штатах Америки музеї є найбільш відвідуваними місцями. Їх відвідують більше, ніж великі спортивні змагання, парки розваг. Музейна структура США унікальна у цьому плані. Лише музейний комплекс Смітсоновського інституту (США) збільшив чисельність відвідувачів із 25 млн. осіб у 1991 році до 31 млн. осіб у 2016 році [10]. Як видно, потік відвідувачів лише одного музею в США більший, ніж всіх музеїв Україні. Для порівняння: кількість відвідувачів у Ермітажі (Російська Федерація), незважаючи на його авторитетність, була невисокою. У 2007 році його відвідали 2,4 млн. осіб, у 2012 році – 2,9 млн. осіб, із яких близько 1 млн. осіб становили іноземні туристи, у 2014 році – 3,2 млн. осіб, серед яких 1 млн. осіб був іноземцями [11]. Це притому, що найбільшу увагу відвідувачів у всьому світі привертають Art та історичні музеї.

Про значну частку в'їзних туристів у питомій вазі відвідувачів музеїв свідчать і дані соціологічних досліджень. Згідно з даними соціологічного опитування, що проводив у 2008 році Всеросійський центр вивчення громадської думки, половина росіян була в музеї останній раз більше двох років тому, 13% – два роки тому назад, 5% – протягом останнього року, 4% – менше року назад. Загалом російські соціологи вважають, що музеї як вид проведення дозвілля цікавий лише 10% громадян, решта віддає перевагу телебаченню (31%), виїзду на природу (36%) тощо. Отже, музей притягує увагу людини до себе під час її поїздки у відпустку. Подібна ситуація простежується і в Україні. Згідно з даними соціологічного опитування Вінницького обласного краєзнавчого музею, проведеного у 2016 році, 41% опитаних ходять до музею раз на кілька років, 35% – не більше одного разу на рік, більше разу на рік ходять 16% опитаних [12; 13].

Причиною цього є державна політика. Країни-лідери туристичного ринку розглядають музей як важливий чинник соціально-економічного розвитку, один із факторів формування конкурентоспроможності країни в сучасному глобалізованому світі. Вони дивляться на музей як складову в розв'язанні економічних, політичних і соціальних проблем, трансформують їх роботу відповідно до вимог часу. На думку одного з провідних діячів музейної справи у Європі Кеннета Хадсона, такі музеї, як Лувр та Ермітаж, не задовольняють інтереси суспільства, стають анахронізмом, за його словами, їх «слабкість» у тому, що ці музеї, як не дивно, бідні на нові ідеї, бо саме їхні гігантські розміри зумовлюють консерватизм [14].

Передові музеї світу у контексті розвитку культурного туризму відходять від соціально-обслуговуючої моделі до моделі ринково-сервісної. Відомий російський музеєзнавець В.Ю. Дукельський характеризує означену ситуацію таким чином: «Музейний туризм – це засіб внутрішньої мобілізації та адаптації до умов ринку, це не заробляння грошей, не отримання прибутків, а засіб формування ділової політики, прояснення для себе цілей діяльності і визначення стратегії, це можливість вибудовувати зовнішні стосунки» [1].

Одночасно потрібно враховувати зміну споживчих настроїв та вимог. Сьогоденне інформаційне суспільство потребує відповідних підходів у наданні послуг та сервісу. Тому маркетингові підходи у роботі музеїв змінюються. Отримання прибутку залишається важливим аспектом роботи цих закладів, проте форми та методи досягнення цього трансформуються. Наприклад, якщо ви захочете відвідати "Smithsonian museums", то на сайті цієї установи зможете одразу побачимо купу варіантів щодо формату відпочинку: пізнавальний, освітній, розважальний тощо. Однак нас зацікавить зовсім інша пропозиція: «Вивчити все і дізнатися про все, від витоків людини і майбутнього в історії мистецтва на декількох континентах із майже 140 мільйонів об'єктів, творів мистецтва і зразків, ви можете у нас. Колекція Смітсонівського центру знання служить скарбницею для відвідувачів із безліччю найбільш захопливих фактів про будову та життя нашого світу. І найкраща частина: Вам не доведеться платити ні центу, щоб випробувати це, оскільки вхід у будь-якому місці безкоштовний» [10]. У світі вже давно відомо, що сімейний відпочинок найбільш прибутковий. Тому вислови і пропозиції сімейного відвідання музею ми побачимо скрізь. Саме через це керівництво Смітсонівського центру практикує та всіляко заохочує розвиток сімейного відпочинку і туризму як найбільш прибуткового. Така політика заохочує людей іти відпочивати саме туди, проводити там цілий день і, як наслідок, харчуватись, розважатись, купувати речі. Музей у цьому аспекті виконує роль приманки, комфортної зони відпочинку, простору для психологічного впливу маркетингових прийомів.

Щодо характеру витрат міжнародних туристів, то на прикладі "Washington, DC" (США) можна побачити їх збільшення протягом останніх років. Згідно з даними "2015 Visitor statistics Washington, DC" найбільш популярними статтями витрат були проживання, харчування, покупки, розваги, переміщення (транспортні витрати). Якщо у 2008 році туристи витратили на проживання 2 млрд. дол., харчування – 1,5 млрд. дол., розваги – 900 млн. дол., покупки – 654 млн. дол., транспортні витрати – 565 млн. дол., то 2015 року ці витрати вже мали такі показники: проживання – 2,41 млрд. дол., харчування – 2,04 млрд. дол., розваги – 1,17 млн.

дол., покупки – 877 млн. дол., транспортні витрати – 599 млн. дол. Як видно, за 7 років приріст склав у сфері проживання – 21%, харчування – 36%; розваги – 30%; покупки – 34%; транспортні витрати – 6%. У середньому 4% на рік. Беручи до уваги особливості трансформації американської економіки за останні десятиліття – збільшення у структурі ВВП доходів від надання послуг, можна сказати, що музеї та туризм є частиною загальнодержавної програми розвитку, переходу до інформаційного суспільства. Частка прибутків від надання послуг у ВВП Сполучених Штатах Америки продовжує неухильно збільшуватися [10].

Шалена популярність "Smithsonian museums" та округу "Washington»" обумовлена як новаторськими підходами у сфері менеджменту та маркетингу, так і креативністю працівників музею, підтримкою влади. Музей розвиває широкий спектр напрямів від науки до мистецтва, постійно дбає про оновлення фондів та їздить із цією метою усім світом. Нам не потрібно їхати до Єгипту, щоб побачити мумію фараона, адже вона вже тут! Політика музею спрямована на глобальне представлення артефактів, цікавих явищ та творів мистецтва з усього світу. Сьогодні цієї тактики дотримується більшість всесвітньо відомих музеїв. Відбуваються максимальне представлення усього, що є в світі, проведення з цією метою наукових експедицій чи виставок музейних експонатів інших країн. Окрім цього, всесвітньо відомі музеї перетворюють музей на місце комплексних послуг для людей з різними інтересами.

Традиційними для багатьох музеїв стали проведення фольклорних фестивалів, запрошення музикантів, кулінарів, читців і народних умільців усього світу, що охоче з'їжджаються заявити про себе і продемонструвати свою майстерність. Створюються парки розваг, творчі майстерні, музичні виставки та інтерактивні освітні презентації. Виставкова діяльність часто доповнюється майстер-класами, пропозиціями відвідувачам спробувати відтворити світовий шедевр. Великої популярності набули аерокосмічні програми та виставки. Відвідувачі можуть самостійно освоїти механіку польоту і наочно продемонструвати її на моделях. Не новиною є розміщення в приміщенні музею кінозалу, що постійно демонструє науково-популярні відеофільми. Історія подається у вигляді реконструкцій, історичного театру, що робить її цікавішою та жвавішою, контакт з експонатом дозволяється та заохочується у буквальному сенсі слова. При цьому діти стають головним об'єктом уваги музею. Їм дають можливість узяти участь у різних експериментах, зібрати віртуальну колекцію марок і розробити дизайн власної поштової марки, познайомитися з дрібними ссавцями або подивитися на годування риб. Для рухливих та енергійних дітей проводяться квести з пошуку скарбів.

При цьому інформаційність та технологічність – другий важливий чинник роботи сучасного музею. Прагнучи йти в ногу з часом, багато музеїв починають проводити оцифровку експонатів та їх інтернет-виставки, роздруковувати експонати на 3D-принтері. Як зазначив директор Програми оцифровки "Smithsonian Institution" Гюнтер Вайбель, нині у музеях і галереях "Smithsonian Institution" експонується лише 1% від їх зборів. 3D-оцифровка дасть змогу помістити у «віртуальний світ» решту – 99%. 3D-оцифровка може стати революцією у сфері музейної справи. Це сприятиме пришвидшенню зібрання (копіювання) більшості артефактів світу в одному місці та посилюватиме боротьбу між музеями вже у сфері сервісу та маркетингу, а не тільки предметності. Перевага у такому випадку визначатиметься техніко-технологічними можливостями та креативністю працівників музеїв щодо організації дозвілля, цікавістю експозиції тощо [15].

Музеї вже давно вийшли за межі експозиційної діяльності, перетворилися на місце дозвілля, освіти та культурного збагачення. Їх експозиції стають більш динамічними, відкритими для відвідувачів, цікавими з позиції маркетингу. Інтерактивні музеї стають популярними та відомими. Тут відвідувачі безпосередньо контактують з експонатами, а в залах не можна зустріти таблички «руками не чіпати». Діти можуть розглядати експонати, вивчати їх, експериментувати, розвиваючи свої знання і логічне мислення. Крім цього, музеї намагаються стати місцем дозвілля усіх вікових категорій населення, перетворитися на науково-освітній, розважальний сімейний центр. Вони не лише модернізують підходи до своєї традиційної роботи, але й запроваджують нові види послуг: проведення конференцій, ділових зустрічей, весілля, днів народження. Музей стає відкритим для людей із обмеженими можливостями, скрутним матеріальним становищем (методом волонтерської роботи), використовуючи технічні засоби, знімає мовні бар'єри.

Такі зміни мають значний економічний ефект. Модернізація музейної діяльності в передових країнах світу сприяє зростанню кількості туристів та збільшенню надходжень до бюджету. Музеї надають роботу суміжним сферам. Наприклад, у 2015 році музеї Сполучених Штатів Америки принесли бюджету країни більше 21 млрд. дол. та забезпечили робочими місцями півмільйона людей. Виробництво, пов'язане зі сферою культури та мистецтва, склало там 4,32% від усього загалу американської економіки у розмірі 698 млрд. дол. та забезпечило роботою 18 млн. громадян. Це більше, ніж будівництво (587 млрд. дол.) чи транспортна сфера (464 млрд. дол.). Некомерційне мистецтво та індустрія культури принесли бюджету Сполучених Штатів Америки 135 млрд. дол., 4 млн. робочих місць, що податковими відрахуваннями поповнило міс-

цеві, державні чи федеральні бюджети ще на 22 млрд. дол. за рік [8].

Висновки. Отже, нині музей є важливим елементом культурного туризму, суб'єктом та об'єктом у розробці та реалізації туристичних програм. Трансформація суспільного життя обумовила зміни в роботі музеїв, перехід до інтерактивних методів роботи, відкритості експонатів для відвідувачів, організації сценічних постановок, розширення сервісу з надання послуг. Усе це сприяло залученню туристів, розширенню культурного впливу музеїв та їх економічного потенціалу, вдосконаленню музейної структури. Такі зміни позитивно впливали на галузь та економіку країни загалом. Саме тому держави-лідери туристичної сфери активно розвивали музеї, збільшували їх кількість, модернізували підходи у їх роботі. А це породжувало циклічність і сприяло зростанню туристичного потоку до них з кожним роком. Економічний ефект від діяльності музеїв давав туристичній галузі значні прибутки в суміжних сферах за одночасно низької рентабельності самого музею. Тому співпрацю музеїв і туризму можна оцінити позитивно з досягненням кожною зі сторін власної мети: туризм – отримання прибутку та розширення переліку послуг; музей – зміна методів роботи, експозиційна трансформація та господарська модернізація, що дає змогу музею продовжувати існувати в сучасних умовах.

Перспектива досліджень полягає у подальшому вивченні процесів трансформації роботи музеїв та їх впливу на розвиток динаміки і структури міжнародного туризму; відстеженні змін у національних економіках під впливом змін туристичного ринку; моніторингу роботи музеїв як мережної структури в реалізації глобальних туристичних програм. В умовах сьогодення мережні структури змінюють характер конкуренції, оскільки не прагнуть встановлення цілковитого контролю, а пропагують нарощення партнерських зв'язків. Це забезпечує стійкість системи загалом і можливість реалізації великомасштабних проектів зокрема. Такі методи сприятимуть підвищенню ефективності маркетингових технологій, які будуються на спільній інфраструктурі. Вивчення цих питань дасть змогу не лише заощадити кошти та скерувати їх у розвиток інших сфер, але й активно поширювати мережні музейні структури, збільшувати ефективність їх роботи шляхом запровадження сучасних інформаційних і комунікаційних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ключко Ю.М. Діяльність музеїв у контексті розвитку культурного туризму / Ю.М. Ключко // Tur.kosiv [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tur.kosiv.info/tourism-and-culture/315-kljuchko-ju-m-dijalnist-muzejiv-u-kontekstirozvytku-kulturnogo-turyzmu.html.
2. Бекетова В.М. Музей і майбутнє: тенденції розвитку музеїв у світі на межі тисячоліть / В.М. Бекетова // Музеї Дніпропетровщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://museum.dp.ua/article0140.html.
3. Шпилько С.П. Потенціал і роль музею в становленні туристичної індустрії / С.П. Шпилько // World of the travel [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://worldofthetravel.narod.ru/stati/potencial-i-rol-muzeya-v-stanovlenii-sovremennoj-turisticheskoj-industrii-v-rossii.
4. Динаміка міжнародного туризму // World Tourism Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://media.unwto.org/press-release/2014-12-18/international-tourism-track-end-2014-record-numbers.
5. UNWTO Tourism Highlights, 2016 Edition // World Tourism Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284401727.
6. Музей как феномен культуры и его роль в деле культурного туризма // Мир знаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mirznanii.com/a/133534/muzey-kak-fenomen-kultury-i-ego-rol-v-dele-kulturnogo-turizma.
7. Дані кількості музеїв // Museum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.museum.com/jb/show_maps?action=1&show=5.
8. Wildman D. About Museums / D. Wildman // American Alliance of Museums [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aam-us.org/about-museums.
9. 2016 U.S. Travel and Tourism Statistics (U.S. Resident Outbound) // National Travel & Tourism Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://travel.trade.gov/outreachpages/outbound.general_information.outbound_overview.asp.
10. 2015 Visitor statistics Washington, DC // Washington, DC Visitor Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://washington.org/press/DC-information/washington-dc-visitor-research.
11. Ахунов В.М. Динамика посещаемости Государственного Русского музея и возможные меры по ее увеличению / В.М. Ахунов, Н.П. Казаков // Киберленинка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-poseschaemosti-gosudarstvennogo-russkogo-muzeya-i-vozmozhnye-mery-po-ee-uvelicheniyu.
12. Соцопрос: половина россиян несколько лет не была в музее // Корреспондент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://korrespondent.net/showbiz/529724-socopros-polovina-rossiyan-neskolko-let-ne-byla-v-muzee.
13. Соціологічне опитування «Як часто Ви відвідуєте музей?» // Сайт Вінницького обласного краєзнавчого музею [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: http://vinnytsia-museum.in.ua/polls/visiting-museum.
14. Хадсон К. Бесполезный музей / К. Хадсон // Музей. – 1989. – 162. – С. 50–51
15. Копитько О.В. 3D-революція: колекцію музеїв "Smithsonian Institution" можна буде роздрукувати на 3D-принтері / О.В. Копитько // Хвиля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hvylya.net/analytics/tech/3d-revolyutsiya-kollektsiyu-muzeev-smithsonian-institution-mozhno-budet-raspechatat-na-3d-printere.html.

УДК 339.9

Рубан Т.С.
аспірант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ТРАКТУВАННЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

MODERN INTERPRETATIONS OF INTERMEDIATION IN THE GLOBAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено поняття посередництва як економічної категорії. Проаналізовано сучасні зарубіжні та вітчизняні дослідження у сфері посередництва. Наведено та доповнено класифікацію підходів до трактування посередництва, зокрема запропоновано виокремити підхід на основі форм економічних відносин та підхід спеціалізації. Визначено спільну сутність посередництва, що притаманна розглянутим підходам до його трактування.

Ключові слова: міжнародне посередництво, міжнародний посередник, міжнародне торгове посередництво, міжнародне фінансове посередництво, міграційне посередництво, міжнародне наукове посередництво, типи міжнародних посередників.

АННОТАЦИЯ

В статье освещено понятие посредничества как экономической категории. Проанализированы современные зарубежные и отечественные исследования в области посредничества. Приведена и дополнена классификация подходов к трактовке посредничества, в частности предложено выделить подход на основе форм экономических отношений и подход специализации. Определена общая сущность посредничества, присущая рассмотренным подходам к его трактовке.

Ключевые слова: международное посредничество, международный посредник, международное торговое посредничество, международное финансовое посредничество, миграционное посредничество, международное научное посредничество, типы международных посредников.

ANNOTATION

The article researches the notion of intermediation as economic category. The author analyzes currant foreign and domestic researches in the field of intermediation. The author proposes and expands existing classification of approaches to intermediation. Particularly the author proposes an approach based on forms of international economic relations and an approach of specialization. The article identifies the common nature of intermediation among different approaches.

Key words: international intermediation, international intermediary, international commercial intermediation, financial intermediation, migration intermediation, international scientific intermediation, types of international intermediaries.

Постановка проблеми. Поняття «посередництво» на перший погляд просте, через це у науковій і навчальній літературі та дослідженнях не так часто на ньому акцентують увагу. Втім, у процесі дослідження питання можна помітити, що насправді під поняттям «посередництво» часто криється різна сутність. Через глобальний тривалий тренд поглиблення поділу праці та спеціалізації сьогодні посередницька діяльність становить основу світової економіки. Через це важливо дослідити сучасні теоретичні підходи до визначення сутності посередництва у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість дослідників вкладає в поняття «посередництво» своє певне трактування та, відштовхуючись від нього, здійснює виклад думок щодо різних аспектів посередництва. Так, більшість зарубіжних науковців розглядає посередництво в рамках певної галузі. Найчастіше виокремлюють фінансове та торгове посередництво. При цьому дослідники аналізують роль конкретних посередників в межах сфери діяльності, що досліджується. Наприклад, міжнародна Вікіпедія пропонує визначення посередництва на основі роботи «Теорія фінансового посередництва» А. Франкліна та А. Сантомеро і визначає його так: «зведення позичкодавців, які мають заощадження, із позичальниками, яким потрібні гроші, третіми особами чи агентами» [1]. Кембриджський словник визначає посередництво так: «запозичення грошей, які були покладені в банк, іншим людям або компаніям» [2].

Французькі дослідники Л. Саглетто та С. Сезанн у книзі «Глобальне посередництво та провайдери логістичних послуг» досить глибоко проаналізували поняття посередництва. У першому розділі вони наводять широке пояснення посередництва, що охоплює різні сфери діяльності. Так, дослідники звертаються до узагальненого розуміння посередників як третіх осіб, які виступають зв'язувальною ланкою, завдяки чому спрощуються відносини та забезпечується функціонування системи [3]. Крім того, вчені звертаються до історичного аспекту, однак в рамках ретроспектив зосереджуються виключно на торговому посередництві. Основний акцент у книзі робиться саме на логістичних посередниках, тому не розкриваються повноцінно всі аспекти поняття.

Питання посередництва останніми роками досліджували також І. Петрісон та Д. Козмюч у праці «Управління глобальним ланцюжком постачання у Siemens в епоху наступу промисловості 4.0» [4], В. Джанавейд у роботі «Сприйняття якості посередника через репутацію та оціночну вартість створеного ним блага» [5], М. Джанссен у книзі «Роль посередників у стратегіях мультиканального надання послуг» [6], Н. Сінг в роботах «Посередники в електронній торгівлі: ролі створення вартості» [7] та «Еволюція посередників у електронній торгівлі» [8].

Серед вчених на теренах колишнього СРСР фрагментарні дослідження можна знайти у таких авторів, як, зокрема, Л. Андреєва, Ю. Іванов, Р. Кокорев, Т. Магнутова, Г. Шершеневич, А. Федоров. Серед вітчизняних науковців найбільш комплексно питання посередництва досліджувала В. Резнікова. Втім, у її роботах, по-перше, акцент зміщений на юридичну сторону економічного посередництва, а по-друге, враховані не всі сучасні прояви посередництва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених «посередництву» загалом, досі немає єдиного розуміння сутності цього поняття, а питання приналежності суб'єктів господарської діяльності до посередників часто залишається остаточно не розв'язаним, дискусійним, таким, що потребує уточнень та подальшого роз'яснення, що і обумовлює необхідність проведення наукового дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні різноманітних підходів до визначення економічної сутності поняття «посередництво» задля з'ясування його змістовного наповнення. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: досліджено та класифіковано різні підходи до трактування сутності посередництва, виявлено прогалини у наявній класифікації, запропоновано її доповнення, визначено сутність поняття в рамках кожного з підходів, здійснено критичний порівняльний аналіз значення поняття «посередництво».

Виклад основного матеріалу дослідження. З економічної точки зору в широкому розумінні посередництво – це діяльність особи, що сприяє встановленню будь-якого економічного зв'язку між іншими особами. Ю. Іванов зауважує, що походження терміна «посередник» пов'язано з місцем, яке він займає в здійсненні певної господарської операції: посередник знаходиться між двома учасниками господарських відносин, тобто посередині [9, с. 62–63]. Посередництво у господарському обігу характеризується значним різноманіттям, ним охоплюються всі сфери обігу товарів, робіт та послуг.

Аналізуючи класифікації трактувань посередництва, варто зазначити, що В. Резнікова виокремлює чотири основні підходи до визначення сутності посередництва [10]. Йдеться про теорію торгівлі; сприяння встановленню економічних зв'язків; теорію послуг; теорію трансакційних витрат. Незважаючи на те, що дослідник називає ці підходи теоріями, вони не мають достатнього наукового підґрунтя, тому в подальшому дослідженні у нашій статті вони вважатимуться підходами.

Проведені дослідження дають змогу класифікувати підходи до трактування посередництва таким чином. По-перше, слід виділити підхід до трактування сутності посередництва, виходячи з ролі посередників у міжнародних економічних відносинах. Крім того, варто відзначити підходи до сприяння встановленню економічних зв'язків; послуг; трансакційних витрат. Також через сучасний рівень розвитку поділу праці необхідно додати підхід, заснований на спеціалізації.

Підхід до трактування посередництва на основі ролі посередників пояснює сутність посередників через форми міжнародних економічних відносин, основними з яких є міжнародна торгівля, міжнародні фінансові відносини (валютні, кредитні, рух капіталу), міжнародна міграція робочої сили, міжнародне науково-технічне співробітництво. Кожна з цих форм міжнародних економічних відносин має різні ролі посередників, втім, з метою роботи важливо зупинитися на посередниках у міжнародній торгівлі та міжнародних фінансах.

Найбільш поширеним, зокрема у західній науковій думці, є трактування посередників через їх роль у міжнародній торгівлі. Згідно з ним процес непрямої торгівлі (коли між продавцем та безпосереднім виробником є інші суб'єкти) розглядається як посередництво. Економічне значення торгового посередництва полягає в його здатності встановлювати єдність просторово-економічної розмежованості виробництва та споживання товарів, робіт, послуг з максимально можливою вигодою для виробників та споживачів, а також і самих посередників [10]. Так, Г. Шершеневич розглядав торговельне посередництво як таке, що здійснюється зі спекулятивною метою [11, с. 15–19.], а А. Федоров називав торгівлею у вузькому значення цього слова посередницьку діяльність виключно із придбання та збуту [12, с. 1–2]. В рамках цього підходу торгівля часто розглядається як одна з галузей національного господарства, завдання якої полягає у тому, щоб слугувати «зв'язувальною ланкою» між виробником та споживачем, тобто здійснювати функції, що за своєю сутністю є посередницькими. Посередництво тлумачиться як «товаропровідний канал» від виробника до споживача, тобто посередництвом вважається будь-яка господарська операція між двома відправними точками, а саме між створенням продукції та доведенням її до споживача. В такому розумінні слід відзначити односпрямованість посередництва на збут, реалізацію.

Посередником в цьому випадку вважається будь-яка особа, що знаходиться між виробником та споживачем, є «проміжною ланкою» між ними. Торговельний посередник тлумачиться передусім як юридична та/або фізична особа, що здійснює операції купівлі товарів з метою їх подальшого продажу чи надає іншим чином допомогу виробнику з доведення товарів до споживача. При цьому посередником є особа, яка купує товар, не переслідуючи мети його споживання, натомість маючи на меті його подальший перепродаж для отримання прибутку за рахунок різниці в цінах придбання та реалізації.

В. Резнікова зауважує, що, незважаючи на провідні позиції цього підходу до трактування сутності посередництва через міжнародну торгівлю, з точки зору права торгівля не може бути визначена як посередництво тільки тому, що вона опосередковує процес просування товару від виробника до його безпосереднього споживача. Безумовно, торговельна діяльність є господарською, однак вона не має нічого спільного з посередництвом у його правовому розумінні, адже суб'єкт господарювання діє, виходячи з власного підприємницького інтересу, від власного імені, за свій рахунок та на свій ризик, купуючи товар у власність та переслідуючи мету отримання прибутку за рахунок різниці між цінами купівлі та подальшого перепродажу. В юридичному аспекті об'єктивно-економічний процес просування товару від виробника до кінцевого споживача є побічним, другорядним для правового розуміння сутності посередництва. Втім, правова база часто некоректно відображає економічну сутність явищ. Крім того, діяльність торговельних посередників ніяк не суперечить економічному розумінню посередництва як діяльності особи, що сприяє встановленню економічного зв'язку між іншими особами. Більше того, сьогодні більшість торгових посередників є окремими юридичними особами, що діють за вищезазначеними принципами. Отже, є підстави вважати торговельних посередників посередниками.

Поширеним є трактування посередників через їх роль у міжнародних фінансових відносинах. В рамках цього посередництвом вважається зведення позичкодавців, які мають вільні кошти, із позичальниками, яким потрібні гроші, третіми особами чи агентами. У сфері фінансового посередництва зосереджується потужна мережа різноманітних посередницьких структур від кредитних спілок та ломбардів до банків, фондових бірж, пенсійних фондів тощо. Фінансове посередництво відоме з давніх часів як лихварство. Згідно з економічною теорією в ідеалі фінансове посередництво покращує ефективність економіки загалом, перерозподіляючи ресурси у найбільш прибуткові галузі. Втім, існують і негативні аспекти, такі як спекуляції та завищені відсотки й комісії. Фінансовому посередництву присвячено багато досліджень різних часів.

Підхід до трактування посередництва через сприяння встановленню економічних зв'язків пропонує узагальнене визначення посередництва. З точки зору етимології термін «посередництво» означає «сприяння». Це може бути, наприклад, допомога у встановленні певних зв'язків, досягнення домовленостей, укладання угоди між сторонами. Керуючись цим підходом, Т. Магнутова стверджує, що посередництво охоплює найрізноманітніші явища соціального життя [13, с. 12]. В. Рясенцев називає посередництвом в економічному розумінні встановлення економічних відносин між одними суб'єктами через участь іншого суб'єкта, третьої особи. Слід зазначити, що автор допускає можливість використання посередниками різноманітних правових форм та вказує на існування зазначених зв'язків у міжнародних економічних відносинах без відповідного правового вираження [14, с. 21–35]. Т. Магнутова вважає, що з юридичної точки зору говорити про посередника як про третю особу не зовсім правильно, адже у більшості правових форм, у яких виявляється посередництво, правові зв'язки встановлюються через посередника, котрий сам виступає стороною в обох правовідносинах (наприклад, в договорі комісії посередник-комісіонер пов'язаний договорами комісії з комітентами та купівлі-продажу з покупцем). Отже, якщо докладно аналізувати кожні з цих правовідносин, то можна сказати, що третіми особами будуть, відповідно, комітент для покупця та покупець для комітента. Т. Магнутова пропонує визначення посередництва як діяльності з надання послуг у встановленні певних економічних взаємозв'язків між учасниками господарсько-економічного обігу [13, с. 13–18].

Один з підходів трактує посередництво як послугу. На думку В. Резнікової, цей підхід можна вважати економіко-правовим за змістом. Сутність посередництва в рамках цього підходу полягає в тому, що воно є послугою, а посередницька діяльність є діяльністю з надання посередницьких послуг, а тому за економічними ознаками належить до сфери послуг [10]. Посередництво визначається як форма організації ринкових відносин, що є наданням спеціалізованим учасником ринку – посередником – послуг третім особам. Це можуть бути послуги з укладення угод, зі сприяння торгівлі, рекламування, пошуку партнера, консультування тощо. Таким чином, підхід до трактування посередництва як послуги конкретизує підхід до посередництва, що базується на сприянні встановленню економічних зв'язків як з економічної, так і з юридичної точок зору.

Підхід трансакційних витрат запропонований Р. Коузом, а потім його розробляв Р. Кокорев [9, с. 23–24]. Трансакційні витрати включають витрати на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод, контролем за їх виконанням і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення [15]. За цим підходом посередництво в суспільстві з високим рівнем поділу праці сприяє зменшенню таких витрат, а отже, відіграє важливу роль в економіці. Укладення угод, що в сукупності утворюють згодом майновий обіг, вимагає докладання зусиль, витрат часу, праці, грошових коштів. З точки зору неоінституційного підходу до дослідження економічних явищ всі інститути, відомі суспільству, зрештою стикаються з необхідністю зменшення (економії) трансакційних витрат. У суспільстві з високим

рівнем поділу праці одним зі способів досягнення такої економії є поява когорти особливих економічних агентів (посередників), котрі спеціалізуються на полегшенні трансакційної діяльності для інших трансакційних агентів, даючи змогу досягнути економії на масштабах. Чим вищим є ступінь поділу праці в суспільстві, тим більш розвиненим та спеціалізованим є посередництво.

За цим підходом в економіці також виокремлюють найбільш сприятливі для посередництва сфери. До них належать ринки масових, широко поширених товарів з великою кількістю учасників ринку (сировинні товари, споживчі товари короткострокового та середньострокового використання); ринки, де покупці та продавці діють безпосередньо досить рідко (наприклад, ринок нерухомості); нещодавно сформовані ринки з недостатньо розвиненою інфраструктурою.

Таким чином, можна виокремити три основні особливості посередництва відповідно до цього підходу. По-перше, високий ступінь розвитку посередництва є характерним для суспільства з високим рівнем поділу праці. По-друге, сутність посередництва полягає в зменшенні трансакційних витрат; посередницькі послуги, пов'язані зі зменшенням трансакційних витрат (послуги з трансакцій), можуть носити характер як юридичних, так і фактичних дій. По-третє, ступінь спеціалізації посередницьких інститутів зростає відповідно до ступеня підвищення рівня поділу праці в суспільстві.

Підхід до трактування посередництва як наслідку спеціалізації полягає в тому, що зі зростанням поділу праці для виконання складних економічних процесів необхідно задіяти велику кількість учасників, більшість з яких фактично можна назвати посередниками. Часто навіть важко встановити початкового та кінцевого учасника економічних взаємовідносин, щоб чітко визначити, хто саме є посередником, адже все залежить від масштабу, в якому ми розглядаємо економічний процес. Наприклад, для виробництва тістечка учасниками світового ринку в різних країнах були вирощені пшениця, цукровий буряк, яблука, видобута сіль, сода тощо; вони перепродавалися різними учасниками ринку, перетинаючи кордони; у певній країні наступний учасник на заводі створив з них суміш для тістечок; суміш перепродавали різні учасники ринку в різні країни; наступний учасник у іншій країні на заводі виготовив з суміші тістечко та заморозив його; дистриб'ютори забезпечили продаж заморожених напівфабрикатів в різні країни; кафе у кінцевій країні допекло та прикрасило тістечко і продало. Окремо були компанії, що забезпечували перевезення та складування продукції у різних країнах. При цьому багатьох з цих учасників кредитували, консультували, рекламували, багатьом надавали послуги з розмитнення тощо треті компанії у різних країнах. В рамках цього процесу ми назвемо посередниками відмінних учасників ринку залежно від того, яку частину даного господарського процесу хочемо описати. Отже, посередництво є природним явищем для економіки з високим рівнем спеціалізації, а кількість посередників зростає зі збільшенням масштабу економічного процесу, який ми розглядаємо.

Висновки. Нині можна виділити такі підходи до трактування сутності посередництва у світовій економіці: через роль посередників у міжнародних економічних відносинах, виходячи з їх форм; підхід сприяння встановленню економічних зв'язків, трансакційних витрат; підхід до посередництва як послуги; трактування посередництва як наслідку спеціалізації.

Підходи сприяння встановленню економічних зв'язків, трансакційних витрат та послуг мають досить схоже трактування сутності посередництва, обстоюють ширше значення посередника, ніж підхід, заснований на формах міжнародних відносин. Підхід спеціалізації, пояснює економічну природу посередництва, завдяки чому найбільш повно визначає поняття посередництва.

Усі підходи об'єднує трактування посередництва як проміжної діяльності, що сприяє здійсненню економічного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Allen F. Intermediation / F. Allen, A. Santomero // Wikipedia. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Intermediation.
2. Intermediation // Cambridge dictionary. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/intermediation.
3. Saglietto L. Global Intermediation and Logistics Service Providers / L. Saglietto, C. Cezanne // Hershey, PA : Business Science Reference. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.igi-global.com/viewtitlesample.aspx?id=176028&pt.
4. Petrisor I. Global Supply Chain Management Organization at Siemens in the Advent of Industry 4.0 / I. Petrisor, D. Cozmiuc. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.igi-global.com/chapter/global-supply-chain-management-organizat.
5. Janawade V. Perceived Quality of an Intermediary and Its Relations with Image and Perceived Value / V. Janawade. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.igi-global.com/chapter/perceived-quality-of-an-intermediary-and-its-relation.
6. Janssen M. The Role of Intermediaries in Multi-Channel Service Delivery Strategies / M. Janssen. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.igi-global.com/article/role-intermediaries-multi-channel-service/3944.
7. Singh N. Intermediaries in E-Commerce: Value Creation Roles / N. Singh. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.igi-global.com/chapter/intermediaries-commerce-value-creation-roles/41181.
8. Singh N. The Evolution of Intermediaries in E-Commerce / N. Singh. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.igi-global.com/chapter/the-evolution-of-intermediaries-in-e-commerce/148947.

9. Иванов Ю. Экономическая сущность посреднических операций и их классификация / Ю. Иванов.
10. Резнікова В. Економічна сутність посередництва / В. Резнікова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_3/pdf/228-234.pdf.
11. Шершеневич Г. Учебник торгового права / Г. Шершеневич. – М. : Спартак, 1994. – С. 15–19.
12. Федоров А. Торговое право / А. Федоров. – О., 1911. – С. 1–2.
13. Магнутова Т. Правовое регулирование отношений по торговому посредничеству : дисс. … канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право» / Т. Магнутова. – М., 1988. – С. 11–48.
14. Рясенцев В. Представительство в советском гражданском праве : дисс. … канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право» / В. Рясенцев. – М., 1961. – С. 21–35, 77–81.
15. Трансакційні витрати // Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B0%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D1%96_%D0%B2%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8.

УДК 339.9:330.101(477)

Слюсаренко А.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATION ON ECONOMIC UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Глобалізація, як процес географічної, соціальної, економічної, політичної та культурної уніфікації світу в єдності соціально-економічних систем, характеризується домінуванням транснаціонального капіталу та поширення впливу багатонаціональних компаній на економіку країн. Визначення якості впливу даних фінансово-промислових утворень є об'єктом дослідження науковців та практиків світу, які не мають одностайності трактувань та визначень. Дані корпорації є ринком у чистому вигляді і мають наднаціональний рівень конкурентного позиціонування в планетарному масштабі. Фактично постає проблема актуалізації переходу держав від процесу інтернаціоналізації, як засобу досягнення економічної синергії, до нової якості світової структури, яка за базовий орієнтир приймає транснаціоналізацію, як феномен XXI сторіччя, що дозволить реалізувати принципи національної безпеки для кожної країни за рахунок формування противажних конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій. Створення такого роду конкурентного силового поля формуватиме прийнятні умови життєдіяльності та паритетності сприйняття одне одного всіх без виключення соціально-економічних систем, які не поділятимуться на транснаціональні корпорації та державні інститути.

Ключові слова: інтернаціоналізація, глобалізація, транснаціональні корпорації, інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність.

АННОТАЦИЯ

Глобализация, как процесс географической, социальной, экономической, политической и культурной унификации мира в единстве социально-экономических систем, характеризуется доминированием транснационального капитала и распространение влияния многонациональных компаний на экономику стран. Определение качества влияния данных финансово-промышленных образований является объектом исследования ученых и практиков мира, не имеющих единодушия трактовок и определений. Данные корпорации является рынком в чистом виде и имеют наднациональный уровень конкурентного позиционирования в планетарном масштабе. Фактически возникает проблема актуализации перехода государств от процесса интернационализации, как средства достижения экономической синергии, к новому качеству мировой структуры, которая за базовый ориентир принимает транснационализацию, как феномен XXI века, что позволит реализовать принципы национальной безопасности для каждой страны за счет формирования конкурентоспособных транснациональных корпораций. Создание такого рода конкурентного силового поля будет формировать приемлемые условия жизнедеятельности и паритетности восприятия друг друга всех без исключения социально-экономических систем, которые не будут делиться на транснациональные корпорации и государственные институты.

Ключевые слова: интернационализация, глобализация, транснациональные корпорации, инвестиции, внешнеэкономическая деятельность.

ANNOTATION

Globalization, as a process of geographical, social, economic, political and cultural unification of the world in the unity of social and economic systems, characterized by the dominance of transnational capital and spread the influence of multinational companies in the economy. Quality impact of these financial and industrial entities are the subject of research scientists and practitioners in the world, with no consensus interpretations and definitions. These corporations are pure market and have supranational level competitive positioning on a planetary scale. In fact, there is a problem updating the transition states of the internationalization process as a means of achieving economic synergies to the new quality global structure that the base benchmark takes Transnationalization as a phenomenon of the XXI century, which will implement the principles of national security for each country by forming protyvazhnyh competitive multinationals. Creating this kind of force field competition will form acceptable conditions of life and perception of parity each other any and all social and economic systems that will not be divided on multinational corporations and public institutions.

Keywords: internationalization, globalization, multinational corporations, investment, foreign trade.

Постановка проблеми. Сучасність характеризується активним розвитком економічних систем транснаціональних корпорацій (далі - ТНК) в усьому світі. Великі маси капіталу та ресурсів дозволяють швидко опановувати території та монополізувати галузі в межах держав і їх кластерів. Даний процес стосується й України, яка є активним учасником світогосподарських відносин, що актуалізує питання впливу ТНК на економіку і необхідність подальшого дослідження.

XXI сторіччя є епохою поглиблення зовнішньоекономічних міждержавних зв'язків, які реалізуються через інтеграційні процеси та економічну синергію. Проте, якщо державний рівень ставить за пріоритет саме інтеграцію, то ТНК за мету мають виключно глобалізацію, як наддержавний рівень діяльності та метод світового панування через економічне, соціальне, політичне та технологічне середовища. Тож ТНК мають ширші пріоритети та можливості, адже вони є об'єднанням в першу чергу капіталів, ресурсів та активів на наднаціональному рівні, котрі формують потужні економічні системи здатні конкурувати з державними інститутами та монополізувати їх ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення ролі ТНК та їх впливу на економіку країн світу приділяється увага таких закордонних вчених, як С. Кіндлбергер, Ф. Котлер, Ф. Рут, Дж. Даннінг та ін. Проблематики безпосереднього впливу багатонаціональних компаній на економіку України торкаються в своїх працях й вітчизняні апологети наукової думки, а саме: З. Варналій, Д. Лук'яненко,

І. Філіпенко, І. Гайдуцький та ін. Проте, не зважаючи на глибину проведених досліджень з боку науковців всього світу, не було зроблено одностайних висновків стосовно ролі ТНК в світовій економічній системі та корисності їх в площині розвитку державних інститутів загалом та України зокрема, що актуалізує обрану тематику та обґрунтовує доцільність проведення досліджень.

Метою дослідження є обґрунтування результатів діяльності ТНК, як потужних глобальних економічних систем та визначення їх впливу на економіку України з точки зору корисності та перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТНК почали активний розвиток ще з середини 80-х років, що, як наслідок, дозволяє констатувати наявність 83 тис. таких компаній в усьому світі на момент реального часу, які, в свою чергу, мають більш ніж 825 тис. філій за кордоном. Така чисельність підкріплюється потужною мережею місцевих фірм і компаній, котрі є їх партнерами на тих чи інших ринках. Сукупні активи іноземних філій ТНК в економіці України вже досягли розміру в 68,7 млрд. дол. США, обсяг міжнародного виробництва сягає 31,2 млрд. дол. США, а загальний обсяг їх експорту 5,7 млрд. дол. США [1]. В той же час, сукупні активи 200 найбільших підприємств України оцінюються в 57,1 млрд. дол. США, а їх оціночна вартість складає 22,2 млрд. дол. США. Дохід даних компаній за даними 2016 року сягав 51,9 млрд. дол. США. В свою чергу, прибутковими з числа 200 найбільших компаній України стали лише 118, які спромоглися показати суму чистого прибутку 2,24 млрд. дол. США [2]. Тож, співставність розвитку українських та іноземних компаній свідчить на користь іноземного капіталу та домінантного позиціонування саме ТНК в економіці України.

Представлені дані є свідченням формування наднаціональної системи світового панування капіталу транснаціональних корпорацій. Такі розміри активів є загрозою для економіки України з огляду на розмір прийнятого розміру державного бюджету у 2017 році, який складає 27,3 млрд. дол. США і є меншим від статків багатонаціональних корпорацій функціонуючих на вітчизняній території майже в 2,5 рази. Сукупністю підприємств України було сформовано показник валового внутрішнього продукту у 2016 році в розмірі 99,3 млрд. дол. США, що дозволяє зробити висновок стосовно питомої ваги діючих іноземних корпорацій в загалі вітчизняного виробництва, яка складає 27,5%. Загальнодержавний розмір вартості експорту 2016 року складає 48,9 млрд. дол. США і 11,6% даного обсягу експортовано філіями ТНК. Тож багатонаціональні корпорації чинять чималий вплив на економіку України з огляду на фінансові результати участі у внутрішньо-ринкових процесах.

Науковцями та практиками сучасності стверджується об'єктивна доцільність свободи діяльності ТНК на території України, адже це відкриває можливості залучення іноземних інвестицій. Більш того, створення сприятливої інвестиційної привабливості є пріоритетним завданням вітчизняного сьогодення, від вирішення якого буде залежати соціально-економічний розвиток та якість модернізації. Проте, погоджуємось з твердженням Н. Чумака щодо дуальності сприйняття успішності реалізації зазначеного завдання, яке передбачає створення привабливих умов для ТНК та, в той же час, актуалізує проблему захисту інтересів національної безпеки [3].

Загалом обсяг прямих іноземних інвестицій (далі ПІІ) в економіку України у 2016 році склав 37,7 млрд. дол. США, що є менше рівня попередніх 5-ти років. Зменшення пояснюється деструктивними змінами в геополітичному стані держави перш за все, адже окупованою є територія Криму та фактично здійснюється проведення антитерористичної операції на Сході країни, що створює негативні тенденції в сенсі інвестиційної привабливості. ПІІ за даними 2016 року надходили з 93 країн світу, серед яких чільне місце з огляду на питому вагу обсягів інвестицій займають: Кіпр – 9,7 млрд. дол. США, Нідерланди – 5,7 млрд. дол. США, Російська Федерація – 4,3 млрд. дол. США, Велика Британія – 2,1 млрд. дол. США та Німеччина – 1,6 млрд. дол. США (рис. 1) [4].

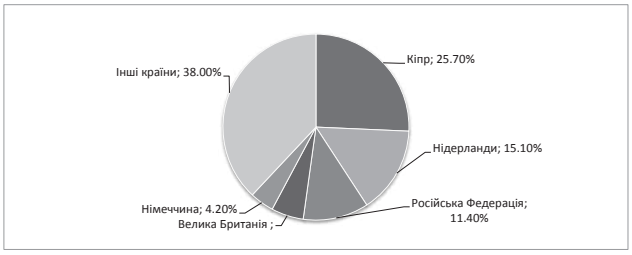


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України за країнами за 2016 рік,%

Прямі іноземні інвестиції з боку ТНК є більш практично доцільними для економіки країни, ніж державні кредити та позики через їх зміст та якість. ПІІ ТНК в економіку України не є додатковим надходження виключно капіталу, а представлені унікальністю поєднання фінансових ресурсів, функціонального та управлінського досвіду, інноваційних технологій, доступу до ринків, які є опанованими відповідними корпораціями. Об'єктивно доцільним є зазначити в контексті інвестування перелік ТНК, які вклали інвестиції у дочірні компанії і спільні підприємства в Україні у 2015 році з означенням країни походження. Відтак, лідером в сфері інвестування в розвиток власного бізнесу є McDonald's Corporations (США, харчова промисловість) з обсягом інвестицій в 7,4 млн. дол. США., Nestle S.A. (Швейцарія,

харчова промисловість) – 6,7 млн. дол. США, British American Tobacco (Велика Британія, тютюнова промисловість) – 6,2 млн. дол. США [2].

Загалом, географія іноземних інвестицій з боку ТНК відрізняється певним чином від державної, адже найбільші обсяги надходять в економіку України з корпорацій США, які не вирізняються активністю інвестування у вигляді державних позик та кредитів. Тож інвестиційні інтереси макроекономічного рівня та підприємницького в більшій мірі розходяться через неспівставність цільового динамізму в сфері державного управління та ринкової економіки, яка представлена інститутом підприємництва.

Тож ТНК чинять значний вплив на вітчизняну економіку, зважаючи на інтереси капіталу як основи інституту підприємництва, який підкріплюється маніпуляціями в сферах економічного, нормативно-правового та соціального забезпечення. Індикатором присутності капіталу потужних фінансово-промислових утворень іноземного походження в економіці будь-якої країни є індекс транснаціоналізації економіки приймаючої країни (Transnationality index of host economies), який введено у 1990 році Конференцією ООН з торгівлі і розвитку. Відповідна динаміка зазначеного індексу для економіки України відображена в рисунку 2.

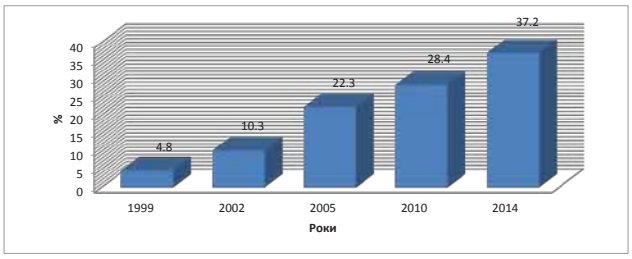


Рис. 2. Динаміка індексу транснаціоналізації економіки України,% [5]

Згідно відображених на рисунку 2 даних фактичним є стан динамічного прогресу присутності капіталу ТНК в економіці України, який за досліджуваний період в якості індексу зріс у 8 разів, що є значним показником зрушень у вітчизняній системі. В свою чергу, досліджуваний показник є відображенням збільшення іноземних фінансово-промислових утворень, які інвестують капітал в українську економіку шляхом розміщення своїх дивізій та дочірніх підприємств. Власне означеною є величина охоплення економіки України іноземними ТНК, яка сягає 37,2%, тому актуальним постає питання визначення якості впливу даних компаній на економіку та формування висновків стосовно стратегії внутрішньодержавної поведінки.

Вирішальним чином, за нашими судженнями має поставати питання не тільки в площині інвестиційної привабливості української економіки з боку ТНК, але й проведення власної політики експансії на зарубіжних ринках. Останнє є неможливим без обізнаності з діяльністю багатонаціональних корпорацій та формування стратегічних орієнтирів і конкурентних переваг. Варто зважати на той факт, що ТНК є рушієм наднаціональних економічних відносин в глобальному масштабі крізь призму капіталу, в той час, як певні державні інститути загалом та Україна зокрема актуалізують зовнішньоекономічну діяльність шляхом поглиблення процесів інтернаціоналізації. Власне таке трактування за нашими судженнями зводиться до різноплощинних інтересів корпорацій та держав. Багатонаціональні компанії діють за принципами глобального позиціонування та формування загальних «правил гри» виключно на засадах ринкових відносин. На противагу їм Україна насамперед лобіює інтернаціоналізацію, як засіб створення «зони комфорту», яка є прийнятною і адекватною умовам сучасності та економічним реаліям, що при цьому актуалізує питання державного регулювання та обмеження впливу чинників ринку на загальні результати, що формує різні рівні готовності до співпраці на рівні підприємницьких структур та економічної системи держави через взаємозаперечення ключових важелів.

Викладений зміст проблематики дослідження вимагає поглибленого вивчення через дуальність корисності, а саме позитивізму розвитку інституту приватної власності підкріпленого іноземним капіталом, який є транснаціональним, або ж негативності через обмеження можливості розвитку вітчизняних підприємств в рахунок не конкурентоспроможності та відповідно стримування загального розвитку України. Тож основним на даному етапі є питання чи варто відкривати економіку для діяльності потужних корпорацій. Власне висновки науковців та практиків в даному випадку є різними. В першу чергу, негативне відношення пояснюється неспроможністю вітчизняної економіки та сучасних підприємств протистояти в конкурентному сенсі розвиненим системам багатонаціональних компаній. По-друге, наголошується доцільність залучення ТНК з метою формування досвіду та того «глобального пакету бізнес-сервісу», який є відсутнім через недостатнє представництво України на міжнародній арені в кількісному виражені вітчизняних ТНК.

Н. Безрукова відзначає, що ТНК стають активними рушіями глобального диверсифікованого виробництва, міжнародної торгівлі, нових технологій і знань, професійного управління, економічної діяльності у більшості країн, виключного поглинання абсолютних і відносних переваг, тощо. Вони є рушійними силами технологічного і наукового прогресу, розвитку виробничих сил і економічних зв'язків, що також є беззаперечним фактором позитивності їх сприйняття [6, с. 60]. Натомість О. Чурилова зазначає, що українські виробники мають обмежені можливості розвитку через вплив на них саме іноземних ТНК, позиції яких на ринках залишаються незмінними через формування

монополій. В першу чергу, не конкурентоспроможність вітчизняних підприємств виражається в тому, що іноземні корпорації можуть дозволити собі працювати в площині збитковості в окремому регіоні за рахунок компенсації їх в інших філіях. По-друге, вони забезпечують собі потужний юридичний та політичний імунітет, трансформуючи особливості ведення бізнесу в Україні в переваги. І. в решті решт, ТНК мають беззаперечні маркетингові переваги та рекламні можливості [7]. Проте при формуванні власних суджень ми схиляємося до думки, що українська економіка не повинна уникати впливу багатонаціональних компаній, проте має бути сформованим певний механізм регулювання їх діяльності, котрий направлений перш за все на забезпечення паритетної рівності розвитку вітчизняного виробництва та інвестованого (транснаціонального).

Варто погодитись з думками В. Ланового стосовно того, що ТНК є імперіями, або ж утвореннями, які не рахуються з кордонами та значною мірою підпорядковують собі процеси становлення економічних структурі правових режимів у світі [8]. Тобто, основною проблемою діяльності великих іноземних компаній на території України є монополізація ринків в рахунок відсутності конкуренції з боку вітчизняних виробників. Факт монополізації є дослідженим та доведеним навіть на міжнародному рівні, адже у 1950-1960-их роках було сформовано 500 потужних монополій зі скороченням їх чисельності до 200 в період з 1970-1980-их років і на момент реального часу йдеться мова про концентрацію глобальної влади в руках 50-ти панівних ТНК [9, с. 241]. Проте, власні судження зводяться до протиборства монополізації з боку держави шляхом прийняття законів та законодавчих актів, які б певною мірою обмежували діяльність ТНК та координували їх функціонування в напрямках та сферах, які є пріоритетним для вітчизняної економіки.

ТНК допомагають українській економіці вирішувати низку проблем в сфері якості модернізації державного інституту та підприємницької ініціативності. Сучасність України констатує наявність валютного дефіциту, який покривається за рахунок державних позик та кредитів з різних джерел. Проте, покриття дефіциту на макроекономічному рівні є не таким дієвим, як інвестування в економіку за сферами діяльності суб'єктів підприємництва. Сальдо експортно-імпортної діяльності є від'ємним за рядом останніх років і дану проблему можливо вирішити саме шляхом залучення ТНК до України, які розміщуючи власні потужності інвестують капітал в економіку, знімаючи гостроту валютного дефіциту та реалізуючи програму імпортозаміщення, адже відбувається перенесення виробництва товарів, котрі раніше імпортувались. Даний пропонований механізм та факт на користь залучення багатонаціональних корпорацій до діяльності на вітчизняній території підкріплюється формуванням робочих місць та активізацією промисловості, як розвитку трудомістких технологій, котрі вимагають використання фізичної праці. В сукупності означені аспекти знайдуть своє відображення в підвищенні культури ведення бізнесу за рахунок освоєння передових світових стандартів корпоративної культури.

В свою чергу, більш актуальним є не питання доцільності залучення ТНК до діяльності в Україні, а продуктивності іноземного капіталу. Нажаль українські реалії початку 1990-х років свідчили про те, що молода незалежна держава не маючи досвіду підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки активно пізнавала аспекти інтеграції хаотично формуючи спільні підприємства та відкриваючи ринки для експансії іноземними компаніями з повною відсутністю нормативно-правової бази. Дані спільні підприємства або ж членство вітчизняних виробників в ТНК використовувалось іноземними інвесторами для просування продукції на ринок України та для доступу до дешевих сировинних ресурсів. Дійсно Україна як держава з 45 млн. населення є привабливою для ТНК світу, адже дане населення розглядається як потенційні споживачі. В той же час, українським підприємствам варто співпрацювати з багатонаціональним корпораціями не в якості джерела дешевих сировинних ресурсів або відсталого технологічного придатку, а використовуючи переваги залучення іноземних інвестицій для розвитку інноваційного потенціалу.

Висновки. Схиляємося до думки стосовно доцільності залучення ТНК до діяльності в українських умовах, що відкриває безліч переваг. На разі за необхідне приймається формування державного законодавства, яке б формувало певні гарантії добробуту для іноземних компаній та площину функціональних обмежень з метою координації впливу на економіку країни в цілому та суб'єкти підприємницької діяльності зокрема. Більш того, варто створювати українські ТНК як противажний механізм панування іноземного капіталу та конкурентної паритетності вітчизняного виробництва. Національний капітал здатен витримувати жорстку конкуренцію в глобальному масштабі, а саме з іноземними транснаціональними структурами, тільки за умови формування потужних фінансово-промислових груп, які здатні провадити активну зовнішньоекономічну політику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Немировська О.В. Аналіз та оцінка економічної діяльності ТНК в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Немировська // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3643.
2. 200 найбільших компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.ua/ratings.

3. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс] / Н.В. Чумак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/9-2016/148.pdf.
4. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016.
5. Transnationaly index of host economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/SearchCenter
6. Безрукова Н.В. Транснаціональні корпорації як рушійні сили та джерело суперечностей економічної глобалізації / Н.В. Безрукова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – № 2(41). – С. 60-64.
7. Чурилова О.А. Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс] / О.А. Чурилова, О.І. Антоненко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – 2011. – № 1(10). – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/29252-54513-1-PB.pdf.
8. Експерти про транснаціональні корпорації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tyzhden.ua/Economics/74635.
9. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія / Я.М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.

УДК 339.543

Сторожук О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри митної справи
Університету державної фіскальної служби України

Свириденко Г.М.
студентка
Університету державної фіскальної служби України

МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

CUSTOMS AND TARIFF REGULATION AS A FACTOR OF FOREIGN STATE SECURITY UNDER EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність митно-тарифного регулювання як підсистеми митного регулювання. Розглянуто сутність та ефективність митно-тарифного регулювання в Україні, а також досліджено основні недоліки у його здійсненні. Встановлено взаємозв'язок із такими складниками економічної безпеки держави, як зовнішньоекономічний та фінансовий, між якими виникає протиріччя у контексті застосування митно-тарифних інструментів в умовах обрання євроінтеграційного вектора розвитку. Досліджено економічні ефекти для України від укладання Угоди про асоціацію з ЄС у розрізі використання наданих преференцій для національних товаровиробників. Надано пропозиції щодо вирішення основних проблем у митній сфері України.

Ключові слова: митно-тарифне регулювання, митна безпека, зовнішньоекономічна безпека держави, митні платежі, євроінтеграційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность таможенно-тарифного регулирования как подсистемы регулирования. Рассмотрены сущность и эффективность таможенно-тарифного регулирования в Украине, а также исследованы основные недостатки в его осуществлении. Установлена взаимосвязь с такими составляющими экономической безопасности государства, как внешнеэкономическая и финансовая, между которыми возникает противоречие в контексте применения таможенно-тарифных инструментов в условиях избрания евроинтеграционного вектора развития. Исследованы экономические эффекты для Украины от заключения Соглашения об ассоциации с ЕС в разрезе использования предоставленных преференций для национальных товаропроизводителей. Даны предложения по решению основных проблем в таможенной сфере Украины.

Ключевые слова: таможенно-тарифное регулирование, таможенная безопасность, внешнеэкономическая безопасность государства, таможенные платежи, евроинтеграционное развитие.

ANNOTATION

The article examines the nature of customs and tariff regulation as a subsystem of customs regulations. The essence and effectiveness of customs and tariff regulation in Ukraine and studied the major shortcomings in its implementation. The interrelation of these components of economic security, both foreign and finance, among which there is a contradiction in the context of the application of customs-tariff instruments where the election of the European integration vector of development. The economic effects of Ukraine Association Agreement with the EU in the context of the use of preferences granted to domestic producers. The proposals in solving major problems in the customs area of Ukraine.

Key words: customs and tariff regulation, customs security, external security, customs duties, European integration development.

Постановка проблеми. Упродовж останніх років в Україні відбулася зміна вектора зовнішньоекономічної політики та зросли роль і значення євроінтеграційних аспектів розвитку. Глобальні економічні кризи та військові конфлікти становлять, поряд із внутрішніми конфліктами та протиріччями економічної системи, зовнішні загрози економічній та національній безпеці, обмежують економічні ресурси та спричинюють нерівномірність їх розподілу між учасниками соціально-економічних відносин, нестійкість економічного середовища, а отже, актуалізують питання зміцнення економічної безпеки України.

У цих умовах гостро постає питання виявлення і систематизації зовнішніх та внутрішніх загроз економічній безпеці держави, зокрема особливої ваги набувають питання ідентифікації загроз у митній сфері. Потребує вдосконалення митно-тарифне регулювання, що є одним із пріоритетних завдань у напрямі зміцнення економічних відносин із країнами Європи та світу загалом.

Митно-тарифне регулювання, здійснюючи вплив на бюджетну безпеку, реалізує, з одного боку, фіскальну функцію митних платежів, з іншого, маючи регулювальний потенціал митних платежів, є інструментом впливу на зовнішньоекономічну діяльність. Беручи до уваги те, що скорочення тарифного захисту є однією з умов Євроасоціації, зростає потреба у дослідженні впливу таких змін на бюджетну та зовнішньоекономічну безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження митного складника економічної безпеки зробили Г.Я. Аніловська, І.Г. Бережнюк, А.Г. Бидик, Н.І. Гавловська, М.О. Губа, О.І. Губа, Є.В. Додін, О.В. Комаров, В.П. Мартинюк, К.І. Новікова, Н.В. Осадча, М.М. Левко, П.В. Пашко та інші.

Метою статті є дослідження митно-тарифного регулювання в Україні як фактора забезпечення зовнішньоекономічної безпеки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок фахівців у сфері митно-тарифного регулювання, все ж невирішеними залишаються питання, які суттєво впливають на економічну безпеку держави та потребують наукового обґрунтування шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі інтенсивного входження в зовнішньоекономічний простір у європейському напрямі важлива роль належить максимальному наближенню до європейських стандартів митної безпеки України.

Нині основні пріоритети зовнішньоекономічної діяльності України визначаються економічними, політичними та соціальними змінами, значною мірою це пов'язано із членством у Євроасоціації. В умовах політичної та економічної нестабільності в країні особливої актуальності набувають питання державного регулювання різних видів господарської діяльності, зокрема зовнішньоекономічної, оскільки її обсяги впродовж останнього десятиліття дещо перевищують обсяги сукупного виробленого резидентами продукту.

Як проміжну і пов'язувальну ланку в системі безпеки держави можна визначати митну безпеку. Саме багатовекторність цього явища характеризується належністю митної безпеки не лише до економічної, а й до національної безпеки.

Митно-тарифне регулювання сьогодні є важливим механізмом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Його головним завданням є захист вітчизняної економіки від зовнішніх негативних впливів. Митно-тарифні методи регулювання (імпортні та експортні тарифи) є історично першим інструментом протекціонізму і регулювання зовнішньої торгівлі. Вони займають центральне місце в системі реалізації державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 126–127].

Сьогодні митне регулювання є підсистемою державного регулювання ЗЕД та регулює основні аспекти переміщення товарів через митний кордон. Відповідно до статті 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» митне регулювання – це «регулювання питань, пов'язаних зі встановленням мит та інших податків, що справляються під час переміщення товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України» [1, с. 26; 4].

До основних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності варто віднести мито, податки, кредити, дотації, пільги тощо, а отже, митне регулювання можна вважати одним із інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Варто зазначити, що 1 січня 2016 року вступив у силу Розділ IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (надалі – Угода), що спрямований на лібералізацію торгівлі між Україною та ЄС, яким передбачено поступове зменшення або скасування ввізного мита на товари походженням з ЄС, включаючи вантажні та легкові автомобілі, а також деталі до них. Також Угодою передбачено:

– скасування або зниження ставки ввізного мита Україною, що буде відбуватися, як правило, поступово протягом перехідного періоду, максимальна тривалість якого становить 10 років для певних товарних позицій [3, с. 127];

– «асиметричне» скасування ввізних мит на користь України.

На відміну від ЄС, український ринок не так швидко відкриває свої двері, оскільки тільки невелика частина тарифних ліній буде лібералізована Україною протягом першого року. В основному перехідний період для України сягає від трьох до десяти років, а, наприклад, для автомобільного сектору – п'ятнадцять років. Водночас ЄС повинен досягти повної лібералізації тарифів протягом семи років. Це дасть змогу українським підприємствам поступово адаптуватись до нових конкурентних умов [3, с. 127].

Загалом забезпечення митної безпеки пов'язане з виявленням, попередженням та нейтралізацією зовнішніх і внутрішніх загроз національній безпеці. Тому діяльність митних органів з метою створення сприятливих зовнішньоекономічних умов для забезпечення сталого розвитку України полягає у проведенні певних заходів у відповідних сферах суспільного життя [1, с. 54–55]:

1) у сфері державної безпеки – відпрацювання ефективної системи контролю за поставками продукції і технологій оборонного призначення і подвійного використання; участь у міжнародному співробітництві з метою боротьби з міжнародною злочинністю, тероризмом, нелегальною міграцією;

2) у сфері безпеки державного кордону України – поглиблення транскордонного співробітництва з суміжними державами;

3) в економічній сфері – підвищення конкурентоспроможності національної економіки; забезпечення умов для сталого економічного зростання; посилення участі України у міжнародному поділі праці; захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу; розвиток експортного потенціалу країни; поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях;

4) в екологічній сфері – недопущення неконтрольованого ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин і матеріалів, збудників хвороб, небезпечних для людей, тварин, рослин, організмів тощо [1].

Варто відзначити, що митний складник відіграє чи не основну роль у процесі забезпечення

економічної безпеки загалом та фінансової безпеки зокрема. Він спрямований на захист національних економічних інтересів у зовнішньоекономічній і фінансовій сферах одночасно.

Заходи щодо реалізації відносин між Україною та Європейським Союзом з приводу асоціації стали основним стратегічним вектором соціально-економічних реформ в Україні. Зазначені реформи є комплексними та чітко визначають сфери реформування, однією з яких є митне реформування як складник державного регулювання у секторі зовнішньоекономічних відносин. Європейський Союз та Україна погодилися надати один одному преференційний режим у торгівлі товарами [2, с. 20]. Це означає, що одна зі сторін не може встановлювати на імпорт чи експорт іншої сторони вищі митні податки чи збори, ніж ті, що вона встановила для будь-якої іншої країни. Сторони також не можуть встановлювати жорсткіші умови торгівлі чи застосовувати більшу кількість форм митного контролю, ніж передбачено відповідною угодою.

Водночас Україні надане право тимчасово вводити кількісні обмеження на імпорт, щоб захистити ті галузі своєї промисловості, які перебувають на початкових стадіях розвитку, або ж ті галузі, що переживають серйозні труднощі, особливо якщо ці труднощі призводять до виникнення серйозних соціальних проблем. Щоправда, цей механізм Україна не використовує, натомість найчастіше, вживаючи протекціоністські заходи, вдається до застосування тарифних і податкових механізмів [2]. Підсумки діяльності українських підприємств на зовнішньоекономічних ринках за 2015 рік підтвердили сформовану протягом 2014 року тенденцію виходу двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС на перше місце в загальному міжнародному товарообігу України. Водночас позитивний ефект переорієнтації української економіки на європейський ринок був нівельований різкими темпами падіння обсягів двосторонньої торгівлі, які є відображенням домінантної протягом 2015 року негативної тенденції скорочення глобальної зовнішньої торгівлі України [2, с. 21].

Згідно з актуалізованими даними Держкомстату України (станом на 20.01.2016 р.) у січні-листопаді 2015 року загальний оборот торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом становив 25 697 млн. дол. США. На основі проаналізованих даних обсяг експорту товарів до країн ЄС у січні-листопаді 2015 року становив 11 785,3 млн. дол. США, що на 26% менше за обсяги експорту за аналогічний період 2014 року. Імпорт товарів із країн ЄС становив 14 011,7 млн. дол. США, що на 26,9% менше за цей показник за січень-листопад 2014 року. Таким чином, продовжується тенденція до скорочення двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС [2, с. 20–21].

Щодо митного тарифу, то його захисний механізм для країни реалізується через так званий ціновий ефект – вітчизняному товаровиробнику дає змогу скористатися ціновою перевагою спричинене ним подорожчання імпортних товарів. У результаті дії цього механізму встановлюється певне співвідношення між світовими цінами та цінами на внутрішньому ринку. Ефективність тарифного захисту зумовлюється тим, наскільки сформованим є останній, а звідси – якими є характер конкуренції та імпортозаміщення на ньому, чинники розвитку тощо.

Для більшості країн-членів ЄС методи формування митних тарифів мають у своєму розпорядженні певні інструменти, що застосовуються економічно розвиненими країнами, але побудовані в основному на загальних принципах ЄС. Загалом реформування митно-тарифного регулювання у країнах ЄС здійснюється у таких напрямах, як зниження або відсутність експортного мита, що є стимулятором збільшення експорту вітчизняної продукції. Цей підхід дає змогу розвиватись країні як економічно розвиненому конкурентоспроможному експортеру, а не «сировинному» постачальнику, що є досить актуальним для України на сучасному етапі розвитку; сприяє підвищенню імпортних митно-тарифних ставок, що регулює кількість імпортної продукції на національному ринку, а також якість національної продукції, оскільки цінова пропозиція імпортованої продукції дасть змогу не здешевлювати національний продукт, а, навпаки, коригувати цінові межі за рахунок більш дорогого, але якісного виробництва. Однак дія цього інструменту є обмеженою, оскільки країнам-членам ЄС і країнам-претендентам митно-тарифну політику «диктує» ЄС , що застосовує механізм скасування мит та зниження загального рівня тарифного захисту [1].

Саме із підписанням Угоди про асоціацію з ЄС виникла необхідність оцінки зміни впливу митного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність України, оскільки регулювання ЗЕД в Україні загалом здійснюється з метою:

– забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;

– стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів ЗЕД України;

– створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн [1, с. 22; 4].

Варто зауважити, що сьогодні процес входження у світову економіку стає євроорієнтованим, Угода про асоціацію є важливим етапом на шляху до євроінтеграції та набуття Україною статусу повноправного члена Європейського Союзу в майбутньому. Тому потребує визначення роль держави у регулюванні ЗЕД, зокрема, за допомогою митно-тарифних інструментів, оскільки застосування ринкових інструментів та розвиток вільної торгівлі є пре-

рогативою адаптації економік країн-учасниць. Розглянувши досвід світових криз, бачимо, що відкинути державне втручання у розвиток економік неможливо, однак державне регулювання повинно перейти на новий рівень та набути не імперативного, а декларативного та дискреційного характеру.

Для подальшого вдосконалення митної політики України та з метою виконання вимог ЄС до митного законодавства і митних процедур у лютому 2015 року було створено Дорожню карту євроінтеграційних реформ, які визначають і реформування митної справи [1; 5].

Розроблення таких дорожніх карт є стандартною практикою більшості країн ЄС, вони є одним із найефективніших методів державного регулювання різних сфер економіки. Дорожня карта євроінтеграційних реформ у митній сфері була прийнята з метою реалізації низки кроків, які сприятимуть подальшій євроінтеграції митної політики.

Важливу роль у процесі реформування відіграють міжнародні програми та організації у сфері забезпечення митної безпеки, що сприяють обміну інформацією з метою розбудови інституціональної спроможності, необхідної для адаптації національного законодавства, та державному управлінню інституціями для їхньої ефективної роботи в ЄС; засвоєнню масштабного правового доробку ЄС і скороченню перехідного періоду, економічному та соціальному зближенню [1, с. 170–172; 5].

Порівняльний аналіз практики країн Організації економічного співробітництва і розвитку та України засвідчив, що за період з 2005 р. до 2014 р. відбулося скорочення тарифів в Україні на 29,73%, а у країнах ОЕСР воно відбулося дещо нижчими темпами – на 15,36%. Однак варто зауважити, що сама частка податків на імпорт у обсягах імпорту є суттєво нижчою та становила 0,26% на початок 2014 р. [1; 6], що практично у 6 разів менше за відповідне значення в Україні. Що стосується податків на експорт, то простежується загальносвітова тенденція до їх скорочення або й абсолютного скасування.

За період із 2005 р. до 2014 р. частка податків на експорт у загальному обсязі експортованих товарів і послуг скоротилася на 88,08% та становила 0,03% на початок 2014 р. в Україні, а у більшості країн ОЕСР ці податки взагалі практично відсутні, вони збереглися лише у таких країнах, як Австралія та Норвегія, і становлять 0,0047% та 0,021% експорту відповідно [1].

Таким чином, у подальшому реформи митної політики повинні бути спрямовані на послаблення фіскальної функції митної системи та підвищення ролі таких функцій, як спрощення процедур міжнародної торгівлі; уніфікація митних процедур на національному та міжнародному рівнях; контроль заходів тарифного і нетарифного регулювання; захист прав інтелектуальної власності; інтегроване управління кордонами; міжнародне митне співробітництво на всіх рівнях; контроль транзитних перевезень; експортний контроль тощо [1; 6].

Висновки. Митно-тарифне регулювання є тим захисним механізмом, який так потрібен для українського товаровиробника в умовах посиленої міжнародної конкуренції.

Проведене дослідження висвітлює коло проблем у митній сфері України та шляхів їх вирішення, а саме:

– інституційного характеру – побудова цілісної та узгодженої системи митних органів, ефективної територіальної структури;

– кадрового характеру – окреслення кола повноважень, підвищення кваліфікації і професійної підготовки працівників митних органів;

– функціонального характеру – підвищення ефективності їхньої діяльності шляхом автоматизації роботи, спрощення митних процедур та забезпечення їхньої прозорості, удосконалення матеріально-технічної бази, оснащення тощо;

– тарифного характеру – гармонізація ставок мита і наближення до вимог європейської спільноти. Загалом запровадження перелічених вище заходів цілком узгоджується з потребами національної безпеки і сприятиме зміцненню митної та зовнішньоекономічної безпеки. Реформування митного тарифу є більш делікатним завданням та потребує оцінки впливу цих реформ на бюджетно-податкову безпеку.

Сукупність цих реформ дасть змогу забезпечити безпеку національних інтересів у митній сфері та сприятиме процесу євроінтеграції, підвищенню конкурентоспроможності економіки України та її позицій у світовому рейтингу ведення бізнесу завдяки створенню сприятливіших умов для міжнародної торгівлі. У подальшому реалізувати на практиці вимоги ЄС до України та досягти успіху в реформуванні основних напрямів митної політики можливо лише за умови вироблення чіткого бачення формату й умов діяльності митних органів із подальшим узгодженням процесу їх реструктуризації. Це дасть змогу підвищити рівень системності та координувати дії митних органів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левко М.М. Митно-тарифне регулювання в системі забезпечення економічної безпеки держави, – дис..на здобуття наук. ст. к.е.н., Львів 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/naukova%20diyalnist/dorobok_zdobuvachiv/Levko_d.pdf.
2. Білич Н. Збірник тез доповідей VIII Всеукраїнської науково-практичної студентської конференції «Фіскальна політика України в умовах євроінтеграційних процесів» // Співробітництво України та ЄС у митній сфері, – квітень 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/10622/1/%...%D0%BD__2016.pdfC. – С. 20–22.
3. Панько Т. Збірник тез доповідей VIII Всеукраїнської науково-практичної студентської конференції «Фіскальна

політика України в умовах євроінтеграційних процесів» // Особливості митно-тарифного захисту в умовах асоціації України з ЄС, квітень 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua /bitstream/316497/10622/1/%...%D0%BD__2016.pdfC. – С. 126–128.

4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII; редакція від 28.06.2015 р. на підставі 222-19 // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12.
5. Дорожня карта євроінтеграційних реформ: завдання на 2015 рік для Верховної Ради України // Європейська правда: Міжнародна безпека та євроінтеграція України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/files/4/6/467f9d3-euroreforms-road-map-2-.pdf.
6. Думка МВФ чи українські маніпуляції? // Економічна правда. – 2015. – 23 серпня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/columns/2015/08/23/556337/view_print/.

УДК 339.9

Ткаленко С.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

МАСШТАБИ І ГЛИБИНА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

THE SCOPE AND DEPTH OF ECONOMIC GLOBALIZATION UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано процес глобалізації як складний і суперечливий та показано вплив глобалізації на вітчизняну економіку. Визначено та охарактеризовано рівні процесу глобалізації. Детально проаналізовано рівень глобалізації економіки України. Для аналізу глибини глобалізації економіки України були використані індикатори, які характеризують її масштаби. На підставі проведеного аналізу було виявлено, що Україну можна вважати відносно відкритою і глобалізованою країною.

Ключові слова: глобалізація, експорт/імпорт, зовнішньоторговельний оборот, прямі іноземні інвестиції, роялті.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован процесс глобализации как сложный и достаточно противоречивый и показано влияние глобализации на отечественную экономику. Определены уровни процесса глобализации и раскрыта их характеристика. Подробно проанализирован уровень глобализации экономики Украины. Для анализа глубины глобализации экономики Украины были использованы индикаторы, которые характеризируют и показывают ее масштабы. На основании проведенного анализа было выявлено, что Украину можно считать относительно открытой и глобализированной страной.

Ключевые слова: глобализация, экспорт/импорт, внешнеторговый оборот, прямые иностранные инвестиции, роялти.

ANNOTATION

The process of globalization as complex and contradictory and the influence of globalization on the domestic economy are analyzed in the article. The levels of the processes of globalization are determined and show their characteristics. More detail analyzed the level of globalization of the Ukrainian economy. Show and used the indicators that characterize the depth and scale of the globalization of the Ukrainian economy. Revealed, that Ukraine can be considered relatively open and globalized country.

Key words: globalization, export/import, foreign trade turnover, foreign direct investment, royalties.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки вирізняється суперечливим впливом на весь перебіг сучасного світового господарського розвитку та на національні економіки. З одного боку, глобалізація начебто розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їхньої більш глибокої і всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, з іншого – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низьким та середнім рівнем розвитку. Сьогодні глобалізація є невід'ємним атрибутом сучасного розвитку. Глобалізація сприяла усуненню бар'єрів у торгівлі, спілкуванні, русі капіталу тощо. Це вже є об'єктивною реальністю, яку важко оцінити і вдосконалювати; це є об'єктивним процесом, зумовленим розвитком нових видів продукції, нових технологій, засобів зв'язку, транспорту, інформації тощо [3].

Процеси глобалізації світового господарства характеризуються дуалістичним впливом на суб'єктів світової економіки, тобто поряд із позитивними аспектами проявляються негативні. Більше того, залежно від рівня економічного розвитку наслідки глобалізації проявляються для окремих країн по-різному.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням глобалізаційних процесів, глобалізації економіки займається значна кількість вітчизняних фахівців, серед яких варто виокремити наукові праці І. Бураківського, В. Геєця, Д. Лук'яненко, В. Рокочої, А. Філіпенко тощо, а також іноземні фахівці, серед яких виокремимо праці З. Бжезінського, І. Валлерстайна, Дж. Стіглеця, Ф. Фукуяме, С. Хантінгтона та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процес глобалізації є складним, нерівномірним і багаторівневим явищем, і в сучасній економічній літературі немає однозначних визначень змісту цього процесу, його факторів і наслідків. Незважаючи на велику кількість досліджень, недостатньо розкриті глибини глобалізації економіки України. Отже, це дослідження масштабів і глибини глобалізації економіки України покаже, наскільки вітчизняна економіка є відкритою і глобалізованою у світове господарство.

Метою статті є всебічний аналіз масштабів та визначення глибини впливу глобалізації на економіку України для виявлення її позитивних сторін та можливостей їх подальшого використання в економічному розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація віддзеркалює реальність зростання глобальної взаємозалежності та великою мірою зумовлена новими комунікаційними технологіями. У цьому сенсі глобалізація і стала прославляти нову славну епоху. Важливим елементом глобалізації є розгляд її як багаторівневої ієрархічної системи [2]. Загалом процес глобалізації можна розглядати на трьох рівнях:

Перший рівень – рівень кожної країни. Глобалізація характеризується ступенем

взаємозв'язку і взаємозалежності економіки кожної окремо взятої економіки країни зі світовою економікою загалом. Варто зазначити, що глобалізація світової економіки зростає і не всі країни однаковою мірою інтегровані як до світової економіки загалом, так і до глобалізації світової економіки. Ступінь інтегрованості економіки країни у глобальному масштабі до світової економіки визначають за допомогою індикаторів, таких як співвідношення експорту (імпорту, зовнішньоторговельного обороту) до ВВП країни, відношення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до валових внутрішніх капіталовкладень, потік платежів роялті.

Другий рівень – рівень глобалізації галузі. Це означає, що в цій країні в різноманітних формах міжнародних економічних відносин певною мірою беруть участь підприємства будь-якої галузі. У такому разі рівень глобалізації окремої галузі варто визначати за допомогою таких індикаторів, як відношення обсягів внутрішньогалузевої торгівлі до світового виробництва галузі, коефіцієнт спеціалізації галузі, а саме відношення експортних до національних продажів галузі, частка ПІІ в загальному обсязі капіталовкладень у галузь.

Третій рівень – рівень глобалізації окремої компанії. Це має прояв у тому, наскільки конкретна компанія розширила географію надходжень своїх доходів за допомогою створення власної розгалуженої мережі і в яких масштабах та пропорціях розділила свої активи у різних країнах. Глобалізація на рівні компанії показує, наскільки об'єкт є залученим до експорту капіталу, товарів, послуг та ноу-хау через структури, які, як правило, залежать від цієї компанії. Рівень глобалізації компанії визначається за допомогою таких індикаторів, як частка активів за межами країни розміщення материнської компанії, частка або питома вагу експорту (продажів) у загальному виробництві компанії або частка доходів, яка отримана за межами країни розміщення своєї материнської компанії; внутрішньофірмові потоки технологій (обмін між філіям, філіями та материнською компанією).

Таблиця 1

Показники, які характеризують масштаби та глибину глобалізації економіки України

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
ВВП, млн. дол.	163 160	175 781	183 310	131 805	90 615
Імпорт товарів, млн. дол.	82 608,2	84 717,6	76 986,8	54 428,7	37 516,4
Імпорт послуг, млн. дол.[1]	6214,2	6650,1	7523,0	6373,1	5523,0
Експорт товарів, млн. дол.	68 394,2	68 830,4	63 320,7	53 901,71	38 127,11
Експорт послуг, млн. дол.[1]	14 180,3	14 096,2	14 233,2	11 520,8	9736,6
Зовнішньоторговельний оборот (ЗТО), млн. дол.	171 396,9	174 294,3	162 063,7	126 224,3	90 903,1
Надходження ПІІ, млн. дол.	6033,7	5290,7	5462,1	2451,71	3763,71
Валові капітальні інвестиції, млн. дол.	32 624,1	33 003,1	31 013,6	16 948,9	11 497,3
Валові внутрішні КВ (власні кошти підприємств) млн. дол.	19 111,3	19 543,1	19 664,8	12 166,7	7748,2
Роялті (та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності)	н. д.	н. д.	97,7	97,5	50,9
Експорт, млн. дол. Імпорт, млн. дол.	н. д.	н. д.	854,2	450,5	301,6

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором самостійно на основі даних [1].

Таблиця 2

Індикатори глибини глобалізації України

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
відношення експорту до ВВП країни,%	50,6	47,2	42,3	49,6	52,8
відношення імпорту до ВВП країни,%	54,4	52,0	46,1	46,1	47,5
відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП країни,%	105,0	99,2	88,5	95,8	100,3
відношення ПІІ до ВВП,%	3,7	3,0	2,9	1,9	4,2
відношення ПІІ до валових внутрішніх капіталовкладень,%	31,6	27,1	27,8	20,2	48,6
сальдо торговельного балансу (експорт товарів – імпорт товарів)	–14 214	–15 887,2	–13 666,1	–527	–610,7
сальдо балансу послуг (експорт послуг – імпорт послуг)	7966,1	7446,1	6710,2	5147,1	4213,6
сальдо балансу за роялті (експорт-імпорт), млн. дол.	–	–	–756,5	–353	–250,7

Джерело: розраховано автором самостійно

Для аналізу глибини глобалізації економіки України у таблиці 1 наведемо вихідні дані, а в таблиці 2 зробимо відповідні розрахунки.

Проаналізувавши розрахунки, наведені у таблиці 2, варто зазначити, що:

1) відношення експорту до ВВП країни по суті засвідчує середній рівень глобалізації України за період 2011–2015 років, лише у 2011 та 2015 році цей показник трохи перевищував 50% і становив 50,6% и 52,8% відповідно, що говорить про перехід на більш високий рівень глобалізації країни та показує її залежність від світових ринків.

Вважається, що якщо експортна квота становить менше 10%, то економіка країни є відносно закритою. Якщо частка експорту становить понад 35%, то економіка країни вважається відносно відкритою. Збільшення експортної квоти свідчить як про зростання участі країни в міжнародному поділі праці, так і про зростання конкурентоспроможності виробленої нею продукції. Отже, за цим показником Україна є відносно відкритою і глобалізованою країною;

2) відношення імпорту до ВВП країни також, як правило становить менше 50%, і лише у 2011 та 2012 році цей показник був 54,4% та 52,0% відповідно, що показувало більш високий рівень глобалізації України та її більшу залежність від світових ринків. Збільшення імпортної квоти означає зростання відкритості економіки країни та не є однозначно позитивною характеристикою. Більше того, висока частка імпорту може засвідчувати про високий рівень залежності національної економіки від зарубіжних поставок. І навпаки, чим більшою мірою країна забезпечена природними ресурсами, тим менша необхідність запозичувати їх на світовому ринку і, відповідно, менший ступінь відкритості;

3) відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП країни також показує високий рівень глобалізації України. Зовнішньоторговельний оборот починає стимулювати або гальмувати національну економіку з тієї миті, коли він досягає рівня близько 25% ВВП;

4) відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП є позитивним показником у межах 5–10%. Цей індикатор у таблиці 2.2. показує, що Україні не вистачає іноземних інвестицій і вона має середній рівень глобалізованості;

5) відношення ПІІ до валових внутрішніх капіталовкладень свідчить про середній рівень, якщо цей показник становить 5–20%. За вищенаведеними розрахунками цей показник за останні 5 років в Україні коливається в межах 20–48%, що свідчує про те, що Україна дуже тісно інтегрована у світовий ринок капіталів. Також важливим показником для характеристики участі країни у міжнародних інвестиційних потоках є співвідношення прямих іноземних інвестицій, вкладених у країну та вивезених з неї.

6) якщо експорт товарів (надходження) перевищує імпорт (платежі), то сальдо додатне, а торговельний баланс активний. За вищенаведеними розрахунками за останні 5 років сальдо в Україні від'ємне, а торговельний баланс пасивний;

7) сальдо балансу послуг в Україні додатне, а торговельний баланс активний;

8) до роялті та ліцензійних послуг відносять послуги, пов'язані з патентною та ліцензійною діяльністю. Потік платежів роялті, що спрямовуються в країну або з неї, характеризує рівень інтеграції країни у світовий ринок технологій. Сальдо балансу за роялті є від'ємним, що означає, що Україна використовує іноземні досягнення і кошти спрямовуються з країни. Це не є позитивною характеристикою, але індикатор показує, що країна має вихід на світовий ринок капіталів.

Також слід звернути увагу на капітальні інвестиції, яких не вистачає Україні для її економічного розвитку. Так, за статистичними даними за 2016 р. в економіку було залучено 204,5 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 16,4% більше, ніж за попередній 2015 рік. Цілком можливо, що Україна на кілька пунктів перевершить розмір інвестицій, які надійшли в економіку в 2014 р.

За прогнозними даними обсяг капітальних інвестицій в Україну у 2020 р. має становити 199,2 млрд. грн., у 2025 він прогнозується на рівні 372,8 млрд. грн. Безумовно, така тенденція є позитивною. Але при цьому варто враховувати, що питома вага валового нагромадження основного капіталу у ВВП невелика, близько 13%. Тобто розміри інвестування не досягають прийнятного мінімального рівня, достатнього для підтримки виробничих потужностей і соціальних об'єктів. А тим більше їх усе ще недостатньо для базових інновацій і технологічного оновлення економіки (в середньому в економіці ступінь зносу основних засобів за результатами 2015 року становить 60,1%).

Зазначимо, що недостатнє інвестування, яке сьогодні спостерігається в більшості країн світу і, зокрема, в Україні, призводить до втрати конкурентоспроможності національної економіки і погіршення її позицій у світовому рейтингу; спаду виробництва, що негативно вплине на економічний розвиток країни. Це призведе до збільшення собівартості продукції і до подальшого недостатнього інвестування виробництва; як наслідок, будемо мати факт занепаду основних фондів.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, можна стверджувати, що глобалізація має об'єктивне підґрунтя і є закономірним процесом, що базується на революції в інформаційних технологіях; принципах ліберальної демократії; домінуванні транснаціонального капіталу у всіх формах міжнародних економічних відносин; тотальній взаємозалежності та взаємозв'язку всіх складових елементів світового господарства.

Позитивні сторони глобалізації очевидні. По-перше, це можливість і необхідність брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин (тим більше, якщо країна є членом СОТ). По-друге, відбувається скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, що дуже важливо, оскільки загальне підвищення цінової конкурентоспроможності українських виробників – найактуальніше питання сьогодення. Цим самим Україна виконає одну з головних умов поглиблення відносин з Європейським Союзом. Це дасть можливість отримати захист інтересів України та її суб'єктів господарювання відповідно до міжнародних форм та процедур, які мінімально залежать від коливання політичних відносин із тією чи іншою країною.

Також варто зазначити, що іноземні інвестори реагують на політичну та економічну нестабільність в країні і забирають свої капіталовкладення. Забезпечити інвестиційну привабливість України для іноземних інвесторів можливо, на нашу думку, за рахунок приєднання країни до загальноприйнятих у світі регулятивних норм. Це буде позитивним кроком на шляху інтеграції України до світового економічного простору. Політичний та економічний вектор розвитку сьогоднішньої України однозначно має привести до збільшення можливостей нашого входження до великих різноманітних міжнародних коопераційних проектів, а це у перспективі забезпечить підвищення конкурентних позицій, розширення і більш вільний доступ до іноземних ринків, і насамперед це відбудеться за рахунок зменшення тарифних і нетарифних бар'єрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ресурс Державної служби статистики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ukrstat.gov.ua
2. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://profilib.com/chtenie/105539/dzhozef-stiglits-globalizatsiya-trevozhnye tendentsii.php
3. Ткаленко С.І. Глобалізація і відкрита економіка України: європейський інтеграційний вектор // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал – К: УДУФМТ – 2011 – №3–4 – С. 43–50.

УДК 007:339.9

Хитра О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

SYNERGETIC APPROACH TO THE ANALYSIS OF THE CATEGORICAL STAFF OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

Розглянуто зміст основних термінів зовнішньоекономічної діяльності крізь призму синергетичної парадигми. Обґрунтовано роль зовнішньоекономічних операцій підприємств та сформованих ними зовнішньоекономічних зв'язків у процесах біфуркаційних перетворень глобалізованого світогосподарського простору. Доведено атрактивну сутність стратегічних цілей та флуктуаційний характер ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Розкрито зміст синергетичного підходу до управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах нерівноважного стану соціально-економічної системи, здатної до самоорганізації. Обґрунтовано роль інформаційного забезпечення та контролінгу зовнішньоекономічної діяльності у протистоянні ентропійним тенденціям та забезпеченні стійкості складної соціально-економічної системи.

Ключові слова: атрактор, біфуркація, емерджентність, ентропія, зовнішньоекономічна діяльність, самоорганізація, синергетика, флуктуація.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено содержание основных терминов внешнеэкономической деятельности в контексте синергетической парадигмы. Обоснована роль внешнеэкономических операций предприятий и сформированных ими внешнеэкономических связей в процессах бифуркационных преобразований глобализирующегося мирохозяйственного пространства. Доказана аттрактивная сущность стратегических целей и флуктуационный характер рисков внешнеэкономической деятельности. Раскрыто содержание синергетического подхода к управлению внешнеэкономической деятельностью в условиях неравновесного состояния самоорганизующейся социально-экономической системы. Обоснована роль информационного обеспечения и контроллинга внешнеэкономической деятельности в противостоянии энтропийным тенденциям и обеспечении устойчивости сложной социально-экономической системы.

Ключевые слова: аттрактор, бифуркация, эмерджентность, энтропия, внешнеэкономическая деятельность, самоорганизация, синергетика, флуктуация.

ANNOTATION

The content of the basic terms of foreign economic activities in the light of synergetic paradigm has been considered. The role of foreign economic operations of enterprises and their foreign economic relations formed in the process of bifurcation transformations of globalized economic space have been grounded. The attractive essence of strategic objectives and the nature of fluctuation risks of the foreign trade have been proved. The content of synergetic approach to the management of foreign trade activities in terms of non-equilibrium state of socio-economic system, capable of self-organization has been unveiled. The role of information security and controlling of the foreign trade activities to counter entropy trends and ensuring the stability of the complex socio-economic system has been grounded.

Key words: attractor, bifurcation, emergence, entropy, foreign economic activity, self-organization, synergy, fluctuation.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації важливим складником господарської діяльності підприємств стає зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), пов'язана з міжнародним поділом праці, рухом факторів виробництва та глобальним перерозподілом підприємницьких витрат і доходів. Сьогодні процес виходу на зовнішні ринки відбувається в умовах впливу складного зовнішнього середовища, що характеризується високим рівнем конкурентного тиску та проявів тенденцій глобальної постіндустріальної економіки [1, с. 190]. Одним ыз головних завдань дослідників є пошук можливостей для примноження вигод від участі в ЗЕД та нейтралізації ризиків міжнародного бізнес-середовища, розвиток якого характеризується швидкоплинними змінами і трансформаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності постійно перебувають у центрі уваги зарубіжних та вітчизняних науковців. Так, сучасні дослідники плідно працюють над систематизацією категорійного апарату ЗЕД (В. Васюренко [2]; М. Данилюк і Т. Топольницька [3]; О. Котиш [4]; О. Новіков і Т. Садрідінов [5]; О. Шапоренко [6]), поглибленням методичних основ оцінювання результатів ЗЕД (Т. Васюк [7]) та методології формування стратегії розвитку ЗЕД (А. Фатенок-Ткачук [8]), обґрунтуванням інноваційних підходів до формування механізму управління ЗЕД (Г. Гузенко і Ю. Гайдученко [9]; Б. Любич [10]; Х. Снігур [11]), удосконаленням інформаційного забезпечення ЗЕД (С. Іщенко, К. Пряхіна і О. Капінос [12], Г.В. Мозгова [13]), методів управління ризиками ЗЕД (А. Свідерська [14]) тощо.

Варто зазначити, що досить активно для дослідження зовнішньоекономічної діяльності починає застосовуватись постнеокласична синергетична методологія. Зокрема, Л. Чайка і Т. Остапенко [15] присвятили свій науковий пошук визначенню методів активізації синергізму у ЗЕД; Л. Ноджак та О. Лебедєва [16] обґрунтовують появу ефекту синергізму як результату інтегрованого підходу до менеджменту ЗЕД; В. Фомішина [17] запропонувала структурно-логічну схему використання синергетичного ефекту в менеджменті ЗЕД.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність суттєвих напрацювань у сфері зовнішньоекономічної діяльності, питання підвищення її ефек-

тивності залишаються актуальними, особливо у зв'язку з високим рівнем невизначеності впливу чинників багаторівневого внутрішнього та зовнішнього середовища. А отже, варто зробити припущення про необхідність оновлення методологічної основи, на якій здійснюється аналіз наявних проблем ЗЕД та пошук шляхів їх розв'язання.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування синергетичного підходу для вивчення закономірностей становлення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності як складної соціально-економічної системи, яка піддається впливові численних флуктуацій, зазнає біфуркаційних перетворень і є здатною до самоорганізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. З переходом до ринкової економіки та в результаті проведення відповідних реформ в економічній термінології з'явилися такі поняття, як «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна операція» тощо.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [18] зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Згідно з Господарським кодексом України [19] зовнішньоекономічною діяльністю є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою.

В.О. Васюренко обґрунтовує методологічну доцільність розкриття змісту зовнішньоекономічної діяльності у площині «загальне – особливе» як особливої форми трансграничної економічної діяльності. ЗЕД розглядається як частина господарської діяльності певного суб'єкта, що визначається через сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних, оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрями, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно з цілями та завданнями підприємства щодо його функціонування та розвитку [2, с. 219].

Як вважає А.О. Фатенок-Ткачук, зовнішньоекономічну діяльність доцільно розглядати як економічне явище і як процес. ЗЕД як явище – це система міжнародних економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання країн світу внаслідок виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці внаслідок виходу за межі національних господарств з метою більш раціонального використання обмежених ресурсів та максимізації прибутку. ЗЕД як процес є складним ланцюгом дій – від пошуку підприємницької ідеї до її втілення у конкретний проект, який забезпечує виготовлення продукції, конкурентоспроможної на міжнародних ринках [8, с. 8].

М.О. Данилюк і Т.Б. Топольницька зазначають, що зовнішньоекономічна діяльність, будучи частиною загальної діяльності підприємства (а не відокремленою підсистемою), водночас має характерну особливість – вона здійснюється на іншому (міжнародному) рівні, який проявляється у взаємовідносинах із контрагентами з інших країн [3, с. 5–6]. Крім того, на думку О.І. Шапоренко, наявність ЗЕД дає змогу більш ефективно здійснювати виробничо-господарську діяльність усього підприємства [6, с. 86], на підставі чого доходимо висновку про системоформувальну роль зовнішньоекономічних зв'язків у процесі еволюції складних соціально-економічних систем. Так, одні і ті ж самі компоненти, але пов'язані різними відносинами, демонструють різну динаміку розвитку, і навпаки, певний характер взаємодії може приводити до одного і того ж результату, якими б унікальними не були окремі елементи системи.

Зовнішньоекономічні операції характеризуються великим розмаїттям, оскільки здійснюються за абсолютно різними напрямами, такими як торгівля товарами, надання послуг, обмін продуктами інтелектуальної власності тощо [5, с. 185]. З позиції О.М. Котиш зовнішньоекономічна операція постає як цілеспрямований процес взаємодії між суб'єктами ЗЕД України та іноземним контрагентом щодо встановлення, зміни та припинення правових, економічних, соціальних та інших відносин між ними як на території України, так і за її межами, який викликає зміни у структурі активів та зобов'язань і власному капіталі підприємства [4, с. 100]. За нашим переконанням узгоджений та зафіксований у зовнішньоекономічних контрактах порядок здійснення зовнішньоекономічних операцій, вибір адекватних базисних умов поставки вантажів, чіткий розподіл прав, обов'язків та відповідальності між контрагентами може слугувати запорукою когерентності зовнішньоекономічних відносин, що є передумовою виникнення ефекту синергізму у вигляді стрибкоподібного підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Опираючись на системну методологію дослідження, Т.Б. Топольницька зосереджує дослідницьку увагу на системі забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, яку пропонує розглядати як сукупність взаємопов'язаних, взаємозумовлених і взаємодіючих елементів та їхніх зв'язків, які спрямовані на створення необхідних умов для організації діяльності підприємства на зовнішніх ринках та виконання пов'язаних із цим завдань [20, с. 112].

На нашу думку, зовнішньоекономічна діяльність реалізується на основі не лише організа-

ційних, але й самоорганізаційних засад (рис. 1), з огляду на те, що у кожній складній системі закладений потужний потенціал саморозвитку, який з наближенням до абсолютної цілісності та одноманітності елементів починає згасати. Іншими словами, вихід підприємства на нові ринки збуту, впровадження нових товарів і методів їх просування до споживача, укладання більшої кількості зовнішньоекономічних угод, збільшення розмаїття зовнішньоекономічних операцій, безумовно, порушують досягнуту упорядкованість виробничо-господарської і фінансової діяльності, приховуючи у собі велику кількість ризиків, але водночас це забезпечує подальшу життєздатність економічної системи в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Точка розгалуження варіантів розвитку зовнішньоекономічної діяльності може вважатися точкою біфуркації, в якій відбувається якісне оновлення підприємства як цілісної господарської системи. Завдяки нелінійності з наближенням до цього переломного моменту починає діяти принцип «посилення флуктуації»: у результаті розростання незначних, ледь помітних змін на рівні елементів може виникнути новий макроскопічний стан системи.

Стратегія розвитку ЗЕД – це цілісна система заходів щодо довгострокових дій суб'єкта, спрямована на розвиток організації, зміцнення її позиції на зовнішніх ринках, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей з урахуванням конкурентних переваг та впливу комплексу зовнішніх факторів [8, с. 8]. З позиції синергетики стратегічна ціль ЗЕД постає як атрактор – бажана ціль системи, до якої остання прагне внаслідок розгортання своєї сутності, але яка водночас може бути не досягнута через відсутність необхідних і достатніх умов. Самоорганізаційні структури-атрактори є притягальними станами для елементів системи, мовби «гравітаційні» базові форми кооперування, а елементи системи під їхнім впливом просуваються до кооперації, і саме ця сила тяжіння стає основним механізмом самоорганізації.

Г.М. Гузенко та Ю.О. Гайдученко розглядають організаційно-економічний механізм розвитку ЗЕД як систему взаємопов'язаних елементів, важелів та механізмів зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарювання, що покликана ефективно регулювати ЗЕД з урахуванням впливів зовнішнього середовища [9, с. 84]. Ефективне функціонування в конкурентному середовищі, яке характеризується швидкоплинністю змін та не завжди прогнозованими процесами, неможливе без створення механізмів моніторингу та адаптації до нових умов, що потребує впровадження інноваційних способів управління ЗЕД. Організаційно-економічний механізм має бути гнучким, адаптивним та характеризуватися оперативним реагуванням на зміни зовнішнього середовища.

Формуючи такий механізм, обов'язково варто зважати на інтенсивність флуктуацій у міжнародному бізнес-середовищі, що зумовлюють ризик відхилення від заданих стратегічних цілей. З позиції А. Свідерської під зовнішньоекономічним ризиком варто розуміти можливість позитивних та негативних відхилень від

Рис. 1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства як передумова біфуркаційних перетворень глобалізованого світогосподарського простору

прогнозованого бажаного результату прийнятих рішень, пов'язаних з інтеграцією вітчизняного підприємства у світову економіку та здійсненням зовнішньоекономічних угод [14, с. 114]. Як приклад флуктуацій можна навести зміни кон'юнктури ринку, цін на ресурси, відсоткових ставок, інноваційного потенціалу галузі, інвестиційних потоків тощо. Новий атрактор розвитку підприємства як мікросистеми переважно є результатом впливу зовнішніх флуктуацій. Водночас тільки внутрішня флуктуація (зокрема, ініціювання змін у методах управління, організації праці) є механізмом приведення системи в стан нерівноваги.

Також заслуговує на увагу поняття механізму управління ЗЕД підприємства, що являє собою комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого забезпечується отримання необхідної величини прибутку від операцій на зарубіжних ринках. За переконанням Б.Б. Любича [10] ключову роль для забезпечення ефективності ЗЕД відіграє синергічна взаємодія елементів цього механізму.

Управління підприємствами в умовах зовнішньоекономічної діяльності потребує комплексного інформаційного забезпечення щодо усіх факторів зовнішнього середовища. Слушною є думка, що темпи змін зовнішнього середовища набагато більші за можливості підприємства реагувати на них, і звідси виникає необхідність готувати управлінські рішення превентивно – за надходження так званих слабких сигналів про зміни [12, с. 16–17].

Інформаційне забезпечення менеджменту ЗЕД – це створення інформаційних умов функціонування системи управління підприємством у вигляді надання необхідної інформації для розроблення та прийняття управлінських рішень в інтересах визначення та продуктивного досягнення зовнішньоекономічних стратегій [13, с. 249]. Важливість інформаційного забезпечення зумовлюється тим, що кожна економічна система, намагаючись зберегти структурну стабільність, стійкість, повинна протидіяти наростанню ентропії (невизначеності, дезорганізації) через інформаційну активність, яку можна визначити як процес контролю матеріальних та енергетичних потоків.

Контролінг зовнішньоекономічної діяльності розуміється як процес, спрямований на забезпечення досягнення підприємством запланованих цілей на міжнародному ринку. Цей процес передбачає встановлення параметрів, вимірювання фактично досягнутих результатів, оцінювання відхилень, їх ранжирування та внесення коректив до планів у разі, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від заданих параметрів [12, с. 20].

Основна мета застосування керівного інформаційного принципу в ЗЕД – визначити таке сполучення у просторі та часі енергетичних потоків (інформації, фінансових коштів, матеріально-енергетичних ресурсів), яке б забезпечило мінімальні витрати системи на підтримання стану стійкої рівноваги. Збільшення інформаційного статусу виробничих ресурсів відображається у доданій вартості, що упредметнюється, наприклад, в експортній продукції, конкурентоспроможній на зовнішніх ринках. З іншого боку, переважання імпортної продукції на національному ринку може розцінюватися як зниження інформаційного статусу вітчизняних товарів. Таким чином, оптимальність експортно-імпортних потоків розглядається нами як один із критеріїв ефек-

Рис. 2. Поєднання ознак різних підходів до управління ЗЕД у синергетичній методології здійснення управлінського впливу на складну систему

тивності здійснення інформаційного контролю гомеостазу системи ЗЕД.

Усі дослідники питань управління ЗЕД погоджуються зі складністю як самого об'єкта управління, так і умов, у яких здійснюється процес менеджменту. На цьому підґрунті формується розуміння неоднозначності впливу управлінських дій і необхідності поєднання різних методів, важелів та інструментів [1, с. 192–193]. Логіка поєднання ознак різних підходів у синергетичній методології управління ЗЕД відображена нами на рисунку 2.

Так, у межах функціонального підходу головна увага зосереджена на управлінні виробничими, фінансовими, маркетинговими та іншими функціями підприємства. Функціональність системи – це її здатність забезпечити такий розподіл функцій та зусиль елементів, який веде до виконання завдання. Завдяки функціональності система має здатність адаптуватися, пристосовуватися, оволодіти можливостями та ресурсами у разі зміни зовнішніх умов.

Важливою ознакою системи є її цілеспрямованість – можливість визначати на більшості етапів розвитку домінантний напрям еволюції (ціль). Якщо функції системи об'єктивно зумовлені середовищем, то її ціль відображає внутрішні потреби складно організованої цілісності. У цьому контексті варто згадати про програмно-цільове управління, в основі якого лежить орієнтація ЗЕД на досягнення цілей, передбачених певною програмою.

У межах системного підходу управління спрямоване на поєднання комплексу різноманітних цілей діяльності підприємства і визначення можливої реакції складників господарської системи на управлінський вплив. Системне управління – це управління системами, які перебувають у динамічному стаціонарному стані, в якому реальні значення параметрів системи і характер зв'язків між ними поки що різняться, але вже визначаються конкретним атрактором, а сама система здійснює рух до рівноважного стаціонарного стану. Оскільки всі якісні перетворення в системі відбуваються у напрямі наближення до єдиної, чітко визначеної якості (атрактора), управління є імовірнісним, але у межах однієї якості.

Процесний підхід – це розгляд ЗЕД як сукупності бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. Процесне (лінійне) управління є управлінням за програмою, тобто без інформації про оперативний стан середовища й об'єкта управління. Ця інформація не потрібна, оскільки система перебуває у рівноважному стаціонарному стані, за якого реальні значення параметрів системи і характер зв'язків між ними точно відповідають атрактору як ідеальному образу стабільно функціонуючої системи.

За ситуаційного підходу об'єктом управління розглядається певна управлінська ситуація, що складається зі стану чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Зовнішньоекономічна діяльність може бути об'єктом антисипативного управління, спрямованого на створення умов для випередження усіх можливостей і загроз, що виникають у середовищі ведення ЗЕД, на засадах ранньої ідентифікації, аналізу і передбачення ймовірних траєкторій розвитку [12, с. 18].

Як вважає Х.А. Снігур, інноваційне управління ЗЕД повинне здійснюватися на основі синтезу функціонального, ситуаційного, ризикового і системного підходів з урахуванням національних особливостей ведення бізнесу. Такий підхід спрямований на розроблення та реалізацію зовнішньоекономічної стратегії за своєчасного впровадження інновацій, які відповідають вимогам зовнішнього середовища, з метою забезпечення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках у довгостроковій перспективі [11, с. 79].

Зрештою, постає питання про ефективність управління системою, яка перебуває у нерівноважному стані, в якому параметри системи і характер зв'язків між ними змінюються стохастично, тобто випадково (іншими словами, система перебуває у точці біфуркації). Як зазначає І. Осадчий [21], у цьому разі варто застосовувати синергетичне управління, яке не може здійснюватись ні за програмою (як лінійне), ні за оперативною інформацією (як системне). Синергетичне управління є резонансним і здійснюється за інформаційними кодами світовпорядкування або за законами самоорганізації (організаційними принципами), розміщеними на спеціальних носіях – цільових проектах, акціях.

Таким чином, на відміну від комплексу множинних цілей самої діяльності підприємства, управління ЗЕД має на меті лише внесення змін у різні елементи системи доти, поки її стан не відповідатиме оптимальному, всі інтереси (мікро-, макро-, мегарівневі) не стануть гармонізованими, а конкретні дії контрагентів – синхронізованими у просторі та часі.

Л.І. Рябенко та Б.Б. Любич пропонують сформувати комплексний підхід до управління ЗЕД як процес адаптації та зміни домінантних елементів внутрішнього середовища, щодо яких незначні управлінські зусилля будуть зумовлювати ефект, що значно перевищує одночасний вплив на більшість інших [1, с. 194]. У синергетичній методології такі елементи називаються «параметри порядку»: усі складники середовища (системи) підлаштовуються під ці параметри та дотримуються когерентного режиму існування і розвитку.

На нашу думку, комплексний підхід до управління ЗЕД дасть змогу поєднати застосування адаптаційних та біфуркаційних механізмів еволюції системи та орієнтувати підприємство на генерування ефекту емерджентності, що проявлятиметься у появі таких джерел конкурентоспроможності, які неможливо простежити окремо на внутрішньому або зовнішньому ринку.

За результатами проведених досліджень пропонуємо ввести до категорійного апарату ЗЕД поняття «синергетичний потенціал зовнішньоекономічної діяльності», під яким треба розуміти максимальну спроможність сформованої сукупності зовнішньоекономічних операцій та зовнішньоекономічних зв'язків окремо взятого підприємства зумовити генерацію ефекту емерджентності, тобто появу якісно нових ознак (властивостей) як у системі виробничо-господарської діяльності цього підприємства, так і в системах більшого масштабу (економіці країни, регіону, світу), що прискорює наближення відповідних систем до точки біфуркації та актуалізує самоорганізаційний механізм із наступним виходом на новий атрактор еволюції.

Висновки. Зміст зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюється великою кількістю підприємств різної національної та галузевої належності з різними стратегічними установками та бізнес-інтересами в умовах динамічного, частково детермінованого міжнародного бізнес-середовища, доцільно досліджувати на засадах постнекласичної синергетичної методології. З цієї позиції особливого значення набуває пошук оптимального набору зовнішньоекономічних операцій, стратегій, бізнес-процесів, що може зумовити генерування ефекту емерджентності.

Постійна зміна конфігурації зовнішньоекономічних зв'язків відбувається за законами самоорганізації та біфуркаційних перетворень, що потребує особливого підходу до управління. Синергетичне управління ЗЕД доцільно застосовувати в умовах нерівноважного стану системи, яка перебуває у точці біфуркації; суть цього управління полягає у «м'якому» виведенні системи на найбільш виграшний для неї атрактор та гасінні небажаних флуктуацій.

Категорійний апарат зовнішньоекономічної діяльності доцільно доповнити поняттям «синергетичний потенціал зовнішньоекономічної діяльності», оцінювання якого дасть змогу удосконалити наявні підходи до проектування системи зовнішньоекономічної діяльності. Перспективи подальших досліджень у започаткованому напрямі полягають у визначенні шляхів підвищення ефективності ЗЕД за рахунок упровадження синергетичного інструментарію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рябенко Л.І. Об'єктно-орієнтоване управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Л.І. Рябенко, Б.Б. Любич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 190–195.
2. Васюренко В.О. Теоретичні узагальнення щодо розуміння сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» / В.О. Васюренко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 214–220.
3. Данилюк М.О. Аналіз наукових підходів до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.О. Данилюк, Т.Б. Топольницька // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6(32). – С. 3–8.
4. Котиш О.М. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна операція» / О.М. Котиш // Економіка розвитку. – 2014. – № 2. – С. 99–103.
5. Новіков О.Є. Систематизація наукових поглядів щодо визначення сутності терміна «зовнішньоекономічна діяльність» / О.Є. Новіков, Т.Ш. Садрідінов // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 2. Т. 2. – С. 183–186.
6. Шапоренко О.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств як одна із ключових складових їх виробничо-господарської діяльності / О.І. Шапоренко // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання. – 2016. – Вип. 11. – С. 85–89. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/11-2016/20.pdf.
7. Васюк Т.В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Т.В. Васюк // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 131–136.
8. Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук; спец. 08.00.04 / А.О. Фатенок-Ткачук. – Львів, 2009. – 32 с.
9. Гузенко Г.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г.М. Гузенко, Ю.О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого». Серія : Економічна теорія та право. – 2013. – № 3. – С. 77–89.
10. Любич Б.Б. Інноваційне управління на основі показників оцінки стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Б.Б. Любич // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 157–163.
11. Снігур Х. А. Інноваційний підхід до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Х.А. Снігур // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. Серія : Економіка. – 2015. – Т. 20. Вип. 2/2. – С. 76–80.
12. Іщенко С.В. Особливості організації інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень в сфері ЗЕД / С. В. Іщенко, К. А. Пряхіна, О.С. Капінос // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2015. – Вип. 3(92). Ч. 2. – С. 16–21.
13. Мозгова Г.В. Формування інформаційної системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на базі сучасних інформаційних технологій / Г.В. Мозгова, А.І. Свіржевська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. Ч. 5. – С. 248–251.
14. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / А. Свідерська // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 3. – С. 113–121.
15. Чайка Л.Г. Синергізм у зовнішньоекономічній діяльності / Л.Г. Чайка, Т.Г. Остапенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 3–4. – С. 50–59.
16. Ноджак Л.С. Інтегрований підхід до менеджменту ЗЕД: сутність та складові елементи / Л.С. Ноджак, О.О. Лебедєва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Менеджмент та підприємництво в Україні:

етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 606. – С. 69–76.
17. Фомішина В.М. Синергетичний ефект у менеджменті зовнішньоекономічної діяльності / В.М. Фомішина // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 67–75.
18. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16 квітня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12.
19. Господарський Кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
20. Топольницька Т.Б. Формування системи організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Т.Б. Топольницька // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 111–114.
21. Осадчий І. Синергетика для педагогіки: про якісні стани освітніх систем та типи управлінських стратегій / І. Осадчий // Освіта і управління. – 2005. – № 3–4. Т. 8. – С. 38–42.

УДК 339.727

Чернышова Л.А.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международной экономики
Харьковского государственного университета питания и торговли

Кот Е.В.
кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедры международной экономики
Харьковского государственного университета питания и торговли

Козуб В.А.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международной экономики
Харьковского государственного университета питания и торговли

ПОЛИТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ – СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

POLICY OF ATTRACTION OF CREDIT RESOURCES OF THE ENTERPRISES SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные критерии и принципы построения политики привлечения кредитных ресурсов предприятиями – субъектами внешнеэкономической деятельности. Представлен авторский взгляд на структуру и последовательность реализации процесса привлечения кредитных ресурсов как составляющей финансовой политики предприятия. Предложена методика определения оптимальной потребности предприятий – субъектов внешнеэкономической деятельности в кредитных средствах в процессе формирования капитала. В зависимости от форм кредитования предприятия дифференцированы цели получения и содержание информации о рынке заемного капитала. Разработана общая схема согласования основных целей, форм и видов кредитования на предприятиях – субъектах внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: политика привлечения кредитных ресурсов, кредитование, кредитоспособность, рынок заемного капитала, эффективность кредитования.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні критерії та принципи побудови політики залучення кредитних ресурсів підприємствами – суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Подано авторський погляд на структуру та послідовність реалізації процесу залучення кредитних ресурсів як складової частини фінансової політики підприємства. Запропоновано методику визначення оптимальної потреби підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в кредитних коштах у процесі формування капіталу. Залежно від форм кредитування підприємства диференційовано цілі отримання та зміст інформації про ринок позикового капіталу. Розроблено загальну схему узгодження основних цілей, форм і видів кредитування на підприємствах – суб'єктах зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: політика залучення кредитних ресурсів, кредитування, кредитоспроможність, ринок позикового капіталу, ефективність кредитування.

ANNOTATION

In the article the main criteria and the principles of creation of policy of attraction of credit resources by the enterprises subjects of foreign economic activity are considered. The author's view of structure and the sequence of realization of process of attraction of credit resources as the enterprise making financial policy is presented. The technique of definition of optimum requirement of the enterprises subjects of foreign economic activity for proceeds of credit in the course of formation of the capital is offered. Depending on forms of crediting of the enterprise differentially purposes of receiving and contents of information on the market of the loan capital. It is developed the general scheme of coordination of main objectives, forms and types of crediting at the enterprises subjects of foreign economic activity.

Key words: policy of attraction of credit resources, crediting, solvency, market of the loan capital, efficiency of crediting.

Постановка проблемы. Финансовые проблемы, которые характерны для предприятий, выходящих на внешние рынки, зачастую обусловлены отсутствием четких стратегических целей их развития и долгосрочных финансовых планов. Как следствие, у субъектов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) возникают сложности с определением потребности в капитале и других видах ресурсов, средства замораживаются в неликвидных запасах, дебиторской задолженности, отдельные секторы деятельности оказываются убыточными и т. д. Для предотвращения этих проблем необходимо максимально эффективно формировать и использовать имеющиеся финансовые ресурсы. При этом особое значение для предприятий – субъектов ВЭД имеет построение политики привлечения кредитных ресурсов, которая является частью финансовой политики и общей стратегии формирования капитала.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные проблемы формирования и использования кредитных средств исследовали такие зарубежные ученые-экономисты, как А. Смит, Д. Рикардо, Й. Шумпетер, Ф. Модильяни, М. Миллер, Ю. Бригхем, Дж.К. Ван Хорн, Д. Гарнер, П. Уилсон и др. [1; 2]. Вопросы оценки эффективности кредитования в процессе хозяйственной деятельности предприятий рассматривали в своих работах и отечественные ученые, такие как И.Т. Балабанов, В.В. Ковалев, А.Б. Крутик, М.Н. Крейнина, В.П. Савчук, Е.С. Стоянова, О.И. Лаврушин, О.О. Терещенко, В.В. Глущенко и др. [3; 4]. Исследования непосредственно отдельных составляющих заемных средств в рамках управ-

ления капиталом на предприятиях осуществляли отечественные ученые – И.А. Бланк, А.А. Мазараки, Н.Н. Ушакова, Н.А. Власова, Л.А. Лигоненко, Р.А. Иванчук и др. [5–8].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Однако эти исследования носят в основном узкий специфический характер и не учитывают всех аспектов политики привлечения кредитных ресурсов. Именно поэтому наше исследование направлено на анализ критериев, принципов и структуры формирования заемного капитала, что приводит в целом к повышению эффективности финансовой деятельности предприятия – субъекта ВЭД.

Целью статьи является разработка технологии и методологических основ управления привлечением кредитных средств предприятия – субъекта ВЭД в современных условиях.

Изложение основного материала исследования. Основным критерием построения политики привлечения кредитных ресурсов, по нашему мнению, является использование наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала в зависимости от возникновения потребностей предприятия, выходящего на внешний рынок. Процесс формирования такой политики должен быть динамическим и предусматривать не только анализ привлечения и использования заемного капитала, но и корректировку или выработку новой политики. При этом необходимо проводить поэтапную оценку и контроль хода реализации управленческих решений политики, все компоненты которой должны быть взаимозависимы и иметь как прямое, так и обратное влияние на отдельные процессы и на их совокупность в целом.

Политика привлечения кредитных ресурсов предприятием – субъектом ВЭД должна строиться на основных принципах кредитования и учитывать такие условия формирования, как:

– оптимизация размера потребности в кредите и сроках его использования;

– платность кредита, установленная в договорных условиях;

– возвратность кредитных средств в полном объеме с соблюдением всех условий договоренности;

– обеспеченность кредитных средств имеющимися формами активов;

– целевое использование привлеченных кредитных средств;

– оптимизация соотношения кредитных ресурсов и собственных источников финансирования предприятия;

– эффективность использования привлекаемых кредитных ресурсов;

– превышение максимального уровня эффективности использования кредита над его стоимостью [7, с. 36].

Учитывая вышеизложенные аспекты, нами предложена общая технология построения политики привлечения кредитных ресурсов предприятия – субъекта ВЭД (рис. 1).

Исходным этапом этой политики является анализ заемного капитала предприятия, что позволяет оценить эффективность политики привлечения кредитных ресурсов, осуществляемой в предыдущем периоде, определить причины, предпосылки и цели привлечения кредитных средств согласно выбранной политике финансирования активов предприятия.

Вторым этапом политики привлечения кредитных средств является построение прогнозов развития в предстоящем периоде и определение на основании этого целей привлечения заемных средств, таких как пополнение необходимого объема оборотных активов, формирование инвестиционных ресурсов, обеспечение социально-бытовых потребностей работников, покрытие других временных нужд предприятия – субъекта ВЭД [3; 5].

Потребность во внешнем финансировании для предприятия, выходящего на внешний рынок, как известно, динамична и зависит от ряда факторов – типа политики финансирования активов; фазы операционного цикла; сезонных потребностей; задач текущего и перспективного планирования финансовой деятельности предприятия; состояния рыночной конъюнктуры.

Правильность выбора целевой направленности будет непосредственно влиять на дальнейшую эффективность осуществления предприятием финансовой деятельности, а следовательно, и на выполнение стратегических задач развития.

Достичь поставленных целей предприятие – субъект ВЭД может лишь при четко определенном необходимом объеме финансовых средств. Это обуславливает необходимость проведения третьего этапа политики привлечения кредитных ресурсов, который предполагает расчет потребности предприятия в кредитных средствах с учетом направлений их использования. Мы предлагаем методику определения такой потребности, ее алгоритм представлен на рис. 2.

Согласно этой методике если сумма финансовых потребностей предприятия – субъекта ВЭД меньше, чем собственного оборотного капитала, то оно имеет в своем распоряжении определенные свободные средства, которые покрывают часть мобилизованных оборотных активов. Однако этих средств все-таки недостаточно для покрытия всех нужд предприятия, поэтому их дефицит, по нашему мнению, целесообразно пополнить за счет краткосрочных банковских кредитов.

Если же у предприятия – субъекта ВЭД финансовые потребности превышают собственный оборотный капитал, что может быть следствием финансирования в предыдущем периоде за счет текущих обязательств не только оборотных активов, но и части основных активов, то дефицит средств для покрытия этих потребностей целесообразно пополнить долгосрочными пассивами путем наращивания собственного

капитала и/или увеличения долгосрочных кредитов. Таким образом, представленная нами методика дает возможность определить потребность предприятия в кредитных ресурсах согласно целям развития.

Определив оптимальный объем кредитных средств, предприятию – субъекту ВЭД необходимо выявить потенциальные источники формирования кредитных ресурсов. Для этого целесообразно перейти к четвертому этапу фор-

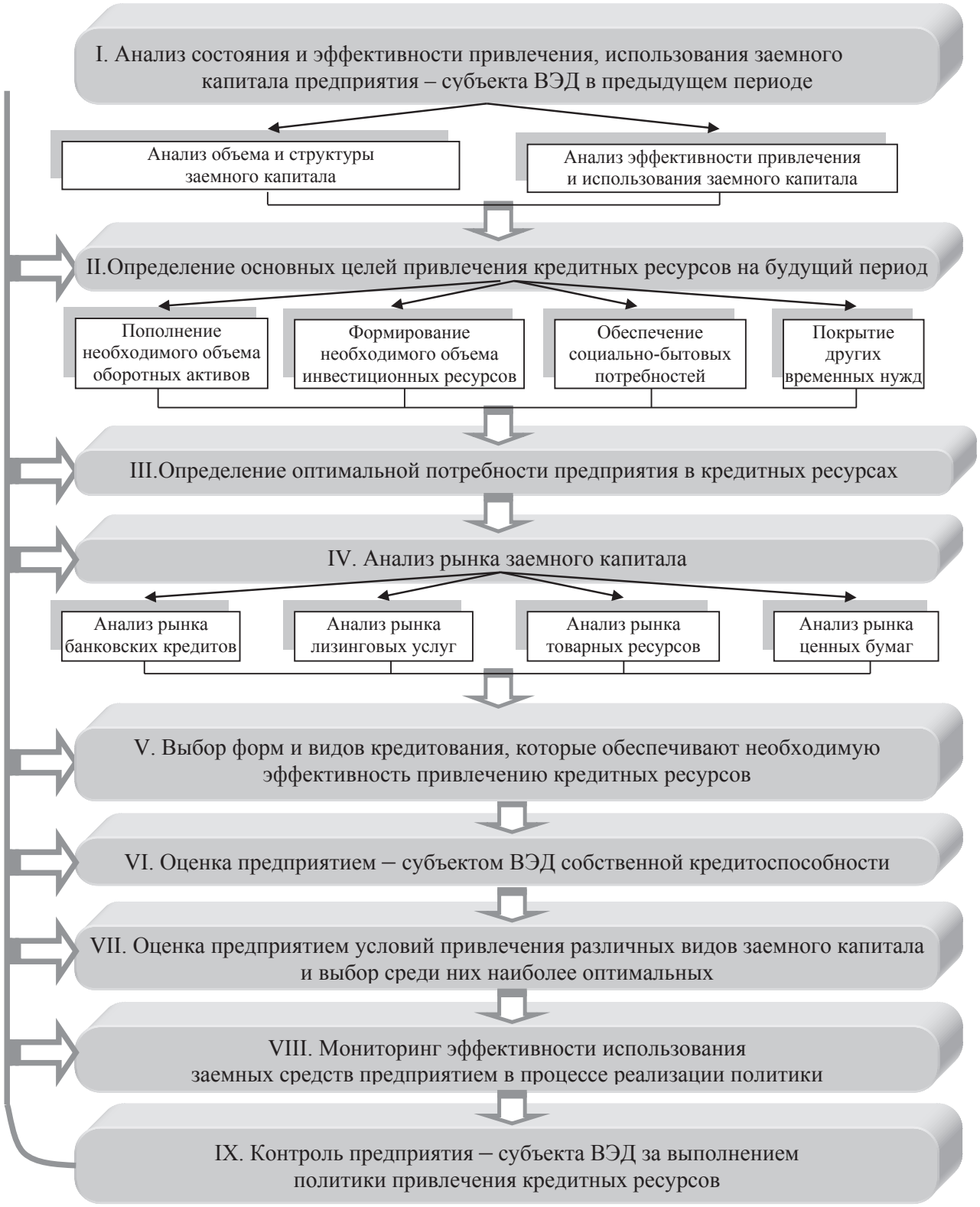


Рис. 1. Технология формирования политики привлечения кредитных ресурсов предприятия – субъекта ВЭД

Джерело: составлено авторами

мирования политики привлечения кредитных ресурсов, который предполагает анализ рынка заемного капитала с целью формирования информационной базы для управления привлечением кредитных средств согласно поставленным целям. Задачи анализа должны заключаться прежде всего в определении состояния рынка кредитных ресурсов – объемов кредитования; основных форм и видов кредитования; потенциальных кредиторов – участников рынка; стоимости заемного капитала у отдельных кредиторов и сравнении ее со среднерыночной стоимостью; условий предоставления кредитных услуг [8, с. 49].

На основании общей оценки рынка заемного капитала целесообразно провести анализ отдельно по каждому возможному источнику кредитования. При этом цели получения и содержание информации будут различными в зависимости от формы привлечения кредита (табл. 1).

Пятым этапом политики привлечения кредитных средств является выбор оптимальных форм кредитования. На этом этапе важное значение имеет качественный анализ всех аспектов финансирования и достижения максимального согласования целей и форм привлечения заемных средств.

Учитывая особенности предоставления различных форм кредита для эффективной реализации политики привлечения кредитных ресурсов, мы предложили общую схему согласования основных целей, форм и видов кредитования на предприятиях – субъектах ВЭД (табл. 2).

Шестым этапом представленной нами политики привлечения кредитных ресурсов является оценка предприятием – субъектом ВЭД собственной кредитоспособности. Следует отметить, что кредитоспособность характеризует рискованность финансового состояния предприятия с точки зрения предпосылок для получения кредита. Поэтому предварительно установленный уровень кредитоспособности дает

Рис. 2. Алгоритм расчета оптимальной потребности предприятия – субъекта ВЭД в кредитных средствах

Джерело: составлено авторами

Таблица 1

Дифференциация информации о рынке заемного капитала в зависимости от формы кредитования (составлено авторами)

Форма кредита	Цель получения информации	Исходная информация для анализа рынка заемного капитала
Банковский кредит	Оценка привлекательности кредиторов рынка банковских кредитов	– наличие потенциальных кредиторов в сегменте деятельности предприятия – субъекта ВЭД; – рейтинг и основные показатели деятельности кредитно-финансовых учреждений; – разновидность предоставляемых кредитных услуг; – условия предоставления кредитных услуг; – размер процентной ставки по кредитам потенциальных кредиторов и уровень отклонения их от среднерыночных ставок
Коммерческий кредит	Оценка возможностей и условий получения кредита от поставщиков на рынке товарных ресурсов	– перечень возможных поставщиков предприятия – субъекта ВЭД; – виды товаров, которые могут быть объектом кредита; – размер торговой скидки и период предоставления кредита потенциальными кредиторами по сравнению со среднерыночными условиями; – виды и порядок предоставления коммерческого кредита
Лизинг	Оценка привлекательности лизинговых компаний на рынке лизинговых услуг	– наличие потенциальных лизингодателей;
		– виды лизинговых операций;
		– виды объектов лизинга, которые могут передаваться в аренду;
		– размер, форма и порядок осуществления лизинговых платежей и отклонение их от среднерыночных условий;
		– наличие других основных условий лизинговых операций (в том числе возможность выкупа имущества, переданного в аренду)
Облигационный заем	Оценка конъюнктуры фондового рынка и уровня инвестиционной привлекательности облигаций, намеченных к эмиссии	– состояние спроса и предложения по долговым ценным бумагам разных видов;
		– характер обращения облигаций других предприятий, объемы их продаж, условия выпуска, уровень цен их котировки;
		– определение диапазона стоимости привлечения займа и оценка объемов продаж облигаций, намеченных к эмиссии;
		– уровень инвестиционной привлекательности собственных облигаций в сравнении с долговыми ценными бумагами других эмитентов, их кредитный рейтинг на фондовом рынке

Таблица 2

Зависимость целей, форм и видов кредитования Предприятий – субъектов ВЭД

Цели привлечения кредитных ресурсов		Формы и виды кредитования	
1. Пополнение необходимого объема оборотных активов	1.1. Сезонное и текущее пополнение товарных запасов	1. Банковский, коммерческий кредиты	1.1. Сезонный, револьверный, кредитная линия, контокоррентный, онкольный, срочный, ломбардный, акцептный, гарантийный, товарный кредиты
	1.2. Рефинансирование дебиторской задолженности		1.2. Факторинг, форфейтинг, учетный, ломбардный кредиты
	1.3. Пополнение денежных активов		1.3. Кредитная линия, контокоррентный, револьверный кредиты, внутренняя кредиторская задолженность, авансы
2. Формирование недостаточного объема инвестиционных ресурсов	2.1. Финансирование воспроизводства основных фондов, нематериальных активов	2. Банковский, коммерческий, целевой государственный, налоговый, облигационный кредиты, лизинг	2.1. Ипотечный, консорциумный, ролловерный, франчайзинг, долгосрочный государственный, долгосрочный налоговый кредиты. Все виды лизинга и облигационного займа
3. Обеспечение социально-бытовых потребностей работников		3. Банковский кредит, самокредитоваие, лизинг	3.1. Ипотечный, ролловерный, срочный кредиты, кредитная линия. Выпуск акций трудового коллектива, инвестиционные взносы работников. Все виды лизинга
4. Покрытие других временных нужд предприятия		4. Банковский, коммерческий кредиты, самокредитование	4.1. Онкольный, контокоррентный, револьверный, срочный кредиты, кредитная линия, внутренняя кредиторская задолженность. Выпуск акций трудового коллектива, инвестиционные взносы работников

Джерело: составлено авторами

возможность предприятию оценить способность получения выбранных форм кредита, спрогнозировать, какие условия кредитования могут быть предложены потенциальным кредитором при заключении сделки.

Оценка кредитоспособности непосредственно влияет на оптимальный выбор условий кредитования предприятием – субъектом ВЭД, что предусмотрено на седьмом этапе политики привлечения кредитных ресурсов.

Восьмым этапом этой политики является оценка эффективности использования заемного капитала, что характеризует в целом эффективность проводимой политики. При этом ее уровень будет напрямую зависеть от правильности ранее проведенного расчета потребности в кредите, выбора форм и условий кредитования.

Логически завершающим этапом политики является осуществление контроля за ходом ее выполнения. Этот этап тесно связан со всеми предыдущими этапами и обеспечивает обратную связь в процессе оценки эффективности реализации политики, выбора оптимальных условий привлечения кредита, оценки кредитоспособности, выбора форм кредитования, анализа рынка заемного капитала, расчета оптимальной потребности в кредитных ресурсах, определения основных целей их привлечения и анализа заемного капитала предприятия – субъекта ВЭД в предыдущем периоде. С помощью поэтапного контроля своевременно выявляются основные причины отклонений и осуществляются корректировки.

Выводы. Представленная нами политика привлечения кредитных ресурсов позволит предприятию – субъекту ВЭД:

– структурированно подходить к вопросу заимствования кредитных ресурсов;

– пользоваться разработанными методическими рекомендациями;

– оценивать и контролировать правильность выбранных направлений реализации политики;

– учитывать влияние внешних и внутренних факторов в ходе привлечения кредитов;

– организовать эффективный процесс привлечения и использования кредитных ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: В 2-х т.: пер. с англ. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – Т 2. – 669 с.
2. Хорн Ван. Основы управления финансами. / Ван Хорн, К. Джеймс; 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, 1996. – 432 с.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. / под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд. – М.: Перспектива, 2002. – 656 с.
5. Бланк И.А. Управление формированием капитала. / И.А. Бланк. – К.: Наука- Центр, 2000, – 512 с.
6. Инвестирование. Финансирование. Кредитование. / под ред. проф. Н.Н. Ушаковой. – К.: КДТЭУ. – 1997.
7. Ушакова Н.М. Кредитна політика підприємства: навч. посіб. / Н.М. Ушакова, Л.О. Кукурудза. – К.: Київ. торг.-екон. ін-т, 1994. – 36 с.
8. Власова Н.О. Ефективність кредитування підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Н.О. Власова, Л.О. Мельник. – Харків: Харк. держ. університет харчування та торгівлі, 2008. – 163 с.

УДК 330.341:/334.012:339.9

Чмут А.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

Осадчий О.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

СУТНІСТЬ АУТСОРСИНГУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Стаття вилучена за рішенням Вченої ради МНУ ім. В.О. Сухомлинського

УДК 658.26

Чобіток В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії

Черняєва А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ

MECHANISM OF FORMATION AND USE OF INTERNATIONAL FINANCE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано загальну суму гарантованого державного боргу за 2012–2017 рр. Розглянуто сутність міжнародних фінансів та види проведення успішної та неуспішної міжнародної фінансової політики. Запропоновано механізм формування і використання міжнародних фінансів, який містить суб'єкти, функції, рух грошових коштів та міжнародні фінансові операції.

Ключові слова: міжнародні фінанси, держава, фінансова політика, міжнародні угоди, фінансовий механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье авторами проанализирована общая сумма гарантированного государственного долга за 2012–2017 гг. Рассмотрены сущность международных финансов и виды проведения успешной и неуспешной международной финансовой политики. Предложен механизм формирования и использования международных финансов, который включает в себя субъекты, функции, движение денежных средств и международные финансовые операции.

Ключевые слова: международные финансы, государство, финансовая политика, международные соглашения, финансовый механизм.

ANNOTATION

The article analyzed the total amount of guaranteed public debt 2012–2017 describes the essence of international Finance. Describes the types of successful and unsuccessful international financial policy. The proposed mechanism for the formation and use of international Finance, which includes the entities, functions, flow of funds and international financial transactions.

Key words: international finance, government financial policy, international agreements, financial mechanism.

Постановка проблеми. У сьогоднішніх умовах фінансова глобалізація полягає у збільшенні масштабів інтеграції ринків капіталу та інфраструктури його міжнародних потоків, розвитку інформаційних технологій; посилюється нерівномірність розвитку економік країн та розподілу їхніх фінансових ресурсів.

Міжнародні фінанси займають головні позиції у глобальному бізнесі за рахунок ефективної консолідації активів та ресурсів, оптимізації стратегічних рішень під час входження на ринки різних країн, нарощування ринкових позицій. Сучасні світові моделі стратегічної діяльності з міжнародними фінансами забезпечують зменшення транзакцій витрат, уніфікацію бізнес-процесів та підвищення якості послуг, впливають на економічну і фінансову стабільність приймаючих країн, їхню здатність проводити ефективну грошово-кредитну політику, що зумовлює необхідність якісного оновлення національних регулятивних практик. В Україні присутність міжнародних фінансів представлена насамперед міжнародними банківськими групами, є значною і становить близько третини сукупних банківських активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання формування та використання міжнародних фінансів висвітлено у фундаментальних роботах таких науковців, як О. Арсенюк, Н. Гребеник, В. Лепушинський, В. Лисицький, В. Міщенко, С. Ніколайчук, О. Петрик, В. Стельмах та ін.

Але у зв'язку з тим, що міжнародна діяльність постійно змінюється під впливом позитивних чи негативних факторів, існує потреба в постійному дослідженні проблематики ефективного використання міжнародних фінансів.

Мета статті – запропонувати механізм формування та використання міжнародних фінансів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток вітчизняної економіки залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, що чинять як позитивний, так і негативний вплив на розвиток держави. Недооцінка значущості цих факторів приводить до зниження конкурентоспроможності країни, до диспропорційності та розбалансування економіки та ін.

На сучасному етапі економічного розвитку міжнародні фінанси мають форму досить складної системи міжнародних потоків грошових коштів і пов'язаних із ними відносин.

Міжнародні фінанси – історична категорія, що постійно розвивається. В основі їхнього розвитку – об'єктивні соціально-економічні закони та закономірності [2].

Важливу роль у розвитку міжнародних фінансів та їх впливу на вітчизняну економіку відіграє інформаційне забезпечення. Інформація перетворилася на однин із пріоритетів світового розвитку, а сучасне суспільство поступово трансформувалося в суспільство інформаційне.

Інформатизація економічних та фінансових процесів суттєво змінила і принципи фінансової діяльності на макро- та мікрорівнях.

Можливості стабільного економічного розвитку національної економіки в сучасних умовах визначаються багатьма чинниками, серед яких значне місце належить регулювальній ролі держави.

Для країн з економікою, ослабленою тривалими економічними, структурними, інституційними кризами, регулювальна роль держави є визначальною, оскільки без такого регулювання неможливі глибинні ринкові трансформації, формування ринкових інститутів і вихід на траєкторію стійкого економічного зростання.

Відповідальність за розподіл та ефективне використання міжнародних фінансів, що поступають в Україну, а також за розрахунок сум гарантованого боргу несе держава (рис. 1).

Рис. 1. Загальна сума державного гарантованого державного боргу за 2012–2017 рр. (млрд. грн.)

Ефективне (успішне) проведення міжнародної фінансової політики сприяє загальному розвитку національної економіки, неуспішне – приводить до уповільнення розвитку національної економіки (рис. 2).

Міжнародні фінанси – сукупність відносин, пов'язаних зі створенням і використанням грошових коштів, необхідних для здійснення зовнішньоекономічної діяльності державами, фірмами, іншими юридичними та фізичними особами (рис. 3) [3].

Перерозподіл фінансових коштів у світовому масштабі забезпечує зростання конкуренції та ефективніше використання виробничого потенціалу й інших ресурсів економічного розвитку.

Міжнародні фінансові операції здійснюються на грошових, валютних і фондових ринках. Економічна сутність цих ринків змінюється під впливом науково-технологічної прогресу, транснаціоналізації та глобалізації економічних процесів [5].

Для розуміння сутності міжнародних фінансів варто з'ясувати притаманні їм властивості, їхню суспільно-економічну роль. Ідеться про призначення (функції) міжнародних фінансів. Аналіз міжнародних фінансів свідчить, що для них характерні розподільча, регулююча та контролююча функції.

Успішна міжнародна фінансова політика полягає у:

– належному рівні економічних знань і прогресивних поглядів осіб, які ухвалюють рішення з питань міжнародних фінансів і запроваджують їх у життя;

– оперативному і гнучкому механізмі розроблення, прийняття і виконання фінансової політики;

– стабільному та сприятливому характері міжнародних економічних відносин;

– стабільному і передбачуваному стані внутрішньої фінансово-економічної політики країни.

Розрізняють такі форми реалізації міжнародної фінансової політики, як:

– планування;
– укладання міжнародних угод;
– видання нормативних актів;
– оперативне керівництво;
– контроль державних органів.

Міжнародна фінансова політика за характером заходів і рекомендацій, а також їх наслідків поділяється на довгострокову (структурну) та поточну.

Довгострокова політика передбачає структурні зміни міжнародного фінансового механізму, тобто суттєві зміни у:

– системі міжнародних розрахунків;
– режимі валютних паритетів і курсів;
– ролі золота в міжнародних відносинах;
– сукупності резервних (ринкових) валют;
– міжнародних розрахункових і платіжних засобах;
– завданнях міжнародних і регіональних фінансових організацій;
– методах сальдування та вирівнювання платіжних балансів;
– перегляді пріоритетів податкової та кредитної політики тощо.

В умовах виходу з кризи ефективна фінансова політика є одним із головних інструментів

Рис. 2. Види проведення міжнародної фінансової політики

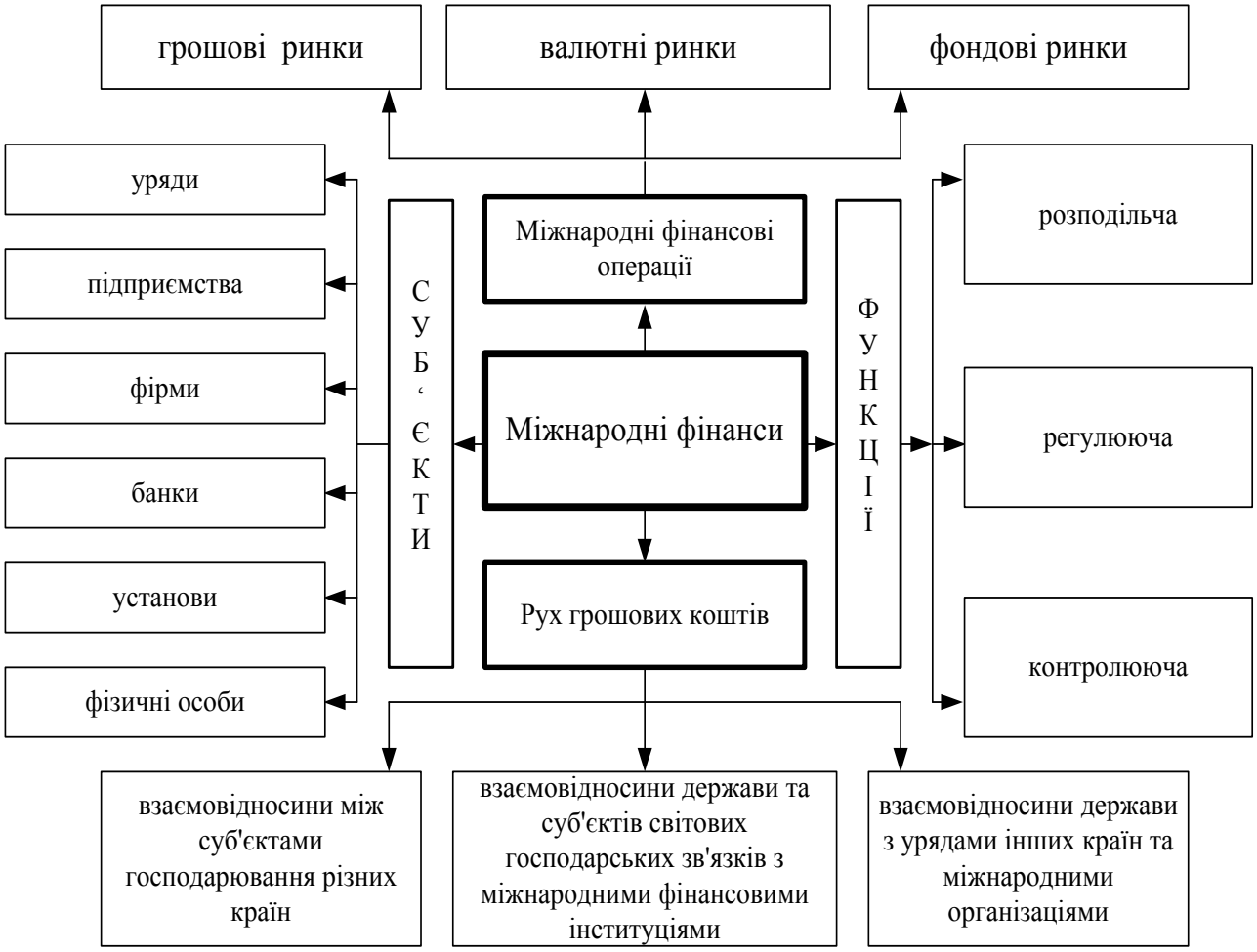


Рис. 3. Механізм формування і використання міжнародних фінансів

державного регулювання. Фінансова політика повинна відповідати загальним цілям державної стратегії економічного розвитку та відповідати світовим стандартам, таким як забезпечення стійкого економічного зростання за низьких темпів інфляції та високої зайнятості, підтримка економічної та соціальної стабільності, успішна інтеграція в європейське та світове господарство, формування сучасної структури економіки та ін. [6].

Висновки. Отже, необхідність проведення змін фінансового механізму регулювання макроекономічними процесами виявляється тоді, коли економіка приводить до кризи.

Тактичними завданнями державного регулювання стає антикризове управління, а стратегічними – формування нового вектора економічного розвитку, зміна макроекономічних пропорцій, довгострокових економічних орієнтирів, що досягається шляхом удосконалення механізму фінансового впливу на розвиток держави завдяки залученню міжнародних фінансів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Договір про заснування Європейської Спільноти (ЄСпД) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_017.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1993 р.
3. Про міжнародні договори України : Закон України від 22.12.93 р.
4. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн : навч. посіб. / Л.О. Миргородська. – К. : Центр учбов. літератури, 2003.
5. Міжнародні фінанси : підруч. / за ред. О.М. Мозгового. – К. : КНЕУ, 2005. – 505 с.
6. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2001.– 240 с.
7. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн : навч. посіб. / Ю.В. Пасічник. – К. : Знання-Прес, 2002.
8. Романенко О.Р. Фінанси : підруч. / О.Р. Романенко. – 4-те вид. – К. : Центр учбов. літератури, 2009. – 312 с.
9. Тимченко О.М. Податковий борг в Україні: причини, наслідки, менеджмент : монографія / О.М. Тимченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 228 с.
10. Фінанси : підруч. / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2012. – 687 с.
11. Юхименко П.І. Теорія фінансів : підруч. / П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник [та ін.] ; за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 631.158:658.310

Артеменко А.К.
магістр
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Булах О.А.
магістр
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ENHANCEMENT OF THE EFFICIENCY OF USE OF MOTIVATION MECHANISM IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

В статті викладені результати дослідження щодо підвищення ефективності використання мотиваційного механізму. Надаються конкретні пропозиції щодо реформування й вдосконалення ефективності використання мотиваційного механізму та системи оплати праці в даному сільськогосподарському підприємстві, що в свою чергу може бути використана для різних форм власності, з метою досягнення головної задачі господарювання – зростання економічної ефективності та ефективності використання мотиваційного механізму.

Ключові слова: праця, мотиваційний механізм, мотивація праці, матеріальне стимулювання, трудова діяльність, продуктивність праці.

АННОТАЦИЯ

В работе изложены результаты исследования по повышению эффективности использования мотивационного механизма. Предоставляются конкретные предложения по реформированию и совершенствованию эффективности использования мотивационного механизма и системы оплаты труда в данном сельскохозяйственном предприятии, в свою очередь может быть использована для различных форм собственности, с целью достижения главной задачи хозяйствования – рост экономической эффективности и эффективности использования мотивационного механизма.

Ключевые слова: труд, мотивационный механизм, мотивация труда, материальное стимулирование, трудовая деятельность, производительность труда.

ANNOTATION

The paper presents the results of the study on improving the effectiveness of the use of the motivational mechanism. Solving the problems of material incentives for farmers requires an integrated approach to taking measures both at the state level and at the level of a particular agricultural enterprise. At the present stage of agricultural development, new requirements are created for the formation and use of both labor potential and personnel potential, it is necessary to create effective incentives and mechanisms for activating the potential of the individual and social work. Concrete proposals are offered on reforming and improving the efficiency of using the motivation mechanism and the system of remuneration in this agricultural enterprise, which in turn can be used for different forms of ownership, in order to achieve the main task of managing – the growth of economic efficiency and the effectiveness of the use of the motivational mechanism.

Keywords: labor, motivational mechanism, motivation of labor, material stimulation, labor activity, labor productivity.

Постановка проблеми. На сучасному етапі організаційно-економічне забезпечення мотивації праці в аграрному секторі економіки використовується не на належному рівні [6]. Причиною є недосконалість мотиваційного механізму, який має поєднувати у собі економічний, соціальний та соціально-психологічний підходи до вирішення цієї проблеми. Сьогодні виникла така ситуація, що вкрай необхідно задовольнити як економічні, так і соціальні та соціально-психологічні потреби селян.

Ефективне управління є нині неможливим без розуміння мотивів і потреб людини-працівника [1]. Без раціонального та розумного використання стимулів до праці не можливо найкращим чином управляти підприємством, установою, організацією будь-якого рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені активно працюють над вирішенням вказаної проблеми, зокрема, питання підвищення ефективності використання мотиваційного механізму у сільськогосподарському підприємстві в аграрній сфері знайшли своє відображення в наукових публікаціях відомих вчених-економістів, серед яких: В.С. Дієсперова М.И Маліка, М.С. Пономарьової, Л.А. Гаврилюка, І.І. Чернеги, Ю.В. Загорської. І тому природно, що питання підвищення ефективності використання мотиваційного механізму постійно знаходиться в центрі уваги, що і не обминуло й нашої уваги.

Формулювання цілей статті. Ціль статті полягає в тому, щоб визначити закономірності у зміні стійкості розвитку мотиваційного механізму, розкрити сучасний стан і шляхи удосконалення системи оплати праці в господарстві, а саме в умовах зростання економічної ефективності та ефективності використання мотиваційного механізму.

Виклад основного матеріалу. Мотивація праці людини дає змогу відновити ставлення до праці, сформувати нову свідомість у працюючих людей. Мотивація є одним із шляхів і певною стратегією подолання кризи праці [1-5]. У цьому розумінні вона справляє довготерміновий вплив на працівників, і має на меті зміну структури ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвиток на цій основі трудового потенціалу. Без знання проблеми мотивації та оцінки діяльності персоналу неможливо ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення щодо ефективності роботи організації. Рівень оплати значною мірою визначає життєвий рівень кожного громадянина [3].

На сучасному етапі трудовий потенціал аграрного сектору економіки використовується не на належному рівні. Низький рівень мотивації праці, матеріального і морального стимулювання створив у країні таку ситуацію, коли працівник не зацікавлений у результатах власної праці. В сучасній Україні триває процес, коли єдиної загальновизнаної конкуренції щодо розвитку мотиваційного механізму активації трудової діяльності, адекватної сучасним ринковим перетворенням поки що не сформовано [3]. Досвід зарубіжних країн свідчить, що ефективність виробництва суттєво визначається мотиваційними системами, розробленими в кожній країні відповідно до конкретних соціально-економічних особливостей розвитку та психологічної поведінки людей [2, 4].

Мотивація праці – це ставлення працівника до виконуваної роботи, сформоване на основі потреб, інтересів, мотиваційних пріоритетів [1, 2], а також під впливом певних дій з боку адміністрації підприємства, які покликані активізувати зусилля персоналу з метою як найповнішого досягнення цілей організації .

Мотиваційний механізм ґрунтується на певних психологічних підходах. Його мета – цілеспрямовано викликати у людини певні почуття, дати можливість активно мислити, проявляти свої здібності і схильності, духовно збагачуватись [7]. Він має враховувати стан соціально-економічного розвитку країни, певної адміністративної одиниці, ментальність людей, національні особливості, а також можливість їх зміни. На рівні підприємства повинні бути враховані особливості галузі, організації й нормування праці, рівень матеріальної винагороди [5] і очікування персоналу. Ще однією вимогою до мотиваційного механізму є здатність швидко змінювати важелі впливу відносно ситуації. Добробут суспільства визначається рівнем добробуту кожного його громадянина. Мотивація праці – це ставлення працівника до виконуваної роботи, сформоване на основі потреб, інтересів, мотиваційних пріоритетів, а також під впливом певних дій з боку адміністрації підприємства, які покликані активізувати зусилля персоналу з метою як найповнішого досягнення цілей організації. Доходи значної частини населення не досягають прожиткового мінімуму, що негативно відбивається на соціальному самопочутті, психічному і фізичному здоров'ї людей. При цьому розрив у рівні доходів найбільш і найменш забезпечених груп населення досягнув критичного рівня [7]. Це зумовлене важливим значенням забезпечення гідного рівня життєдіяльності людини, а це безпосередньо впливає на ефективне організаційно-економічне забезпечення мотивації праці в господарстві.

Головною метою АФ «Надія» ТОВ Чугуївського району є задоволення суспільних потреб в його продукції, роботах, послугах, одержання прибутку від діяльності та реалізації на основі одержаного прибутку соціальних та економічних інтересів. Площа сільськогосподарських угідь, так і загальна земельна площа зазнала змін. За досліджуваний період з 2012-2016 рр. земельний фонд зменшився на 7,4%, що обумовлене вилученням орендованих земель. Також збільшилася кількість виробленої валової продукції сільського господарства в 2016 році в порівнянні з 2012 роком на 40,2%, на 75% зокрема за рахунок продукції галузі тваринництва. Обсяги товарної продукції в 2016 році в порівнянні з 2012 р. збільшилися в 2,7 р., а в порівнянні з 2015 р. зросли на 91% і вдвічі за рахунок галузі тваринництва. Затрати праці по підприємству, зменшились пропорційно скороченню чисельності працівників та введенню нових інтенсивних технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва. В 2016 році в порівнянні з 2012 р. середньорічна вартість основних виробничих фондів зменшилась і складає 27350 тис. грн. Собівартість основної продукції у 2016 р. збільшилася втричі порівняно з 2012-2016 рр. відповідно. Собівартість реалізованої продукції у 2016 р. збільшилася в порівнянні з 2015 р. в двічі.

Проблема ефективного використання ресурсного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах агропромислового комплексу в умовах формування ринкових відносин є однією з головних, і від її вирішення залежить не тільки величина фінансових результатів, але й конкурентоспроможність продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках. За досліджуваний період з 2012-2016 рр. прибуток господарства зріс майже в тричі, в цілому за рахунок прибутковості галузі рослинництва. Темп зростання заробітної плати у 2012-2016 рр. випереджає темп зростання продуктивності праці, що є негативною тенденцією. Коефіцієнт випередження в 2016 році становить – 0,989. Ефективність виробництва основних видів продукції в АФ «Надія» ТОВ Чугуївського району Харківської області відзначать, що в 2016 році при вирощуванні зернових культур АФ «Надія» ТОВ отримало прибуток в розмірі 5994 тис. грн, а рівень рентабельності – 56,4%, при цьому найгіршим годом був 2013 р. з рівнем рентабельності 2,8%. При вирощуванні соняшнику

ситуація інша: підприємство в 2016 році отримало прибуток 19962 тис. грн., і рівень рентабельності 231%, що стосується тваринництва, то рівень збитковості складає в 2016 році 1,1%. Проте впродовж вже п'яти років м'ясо ВРХ є не рентабельним.

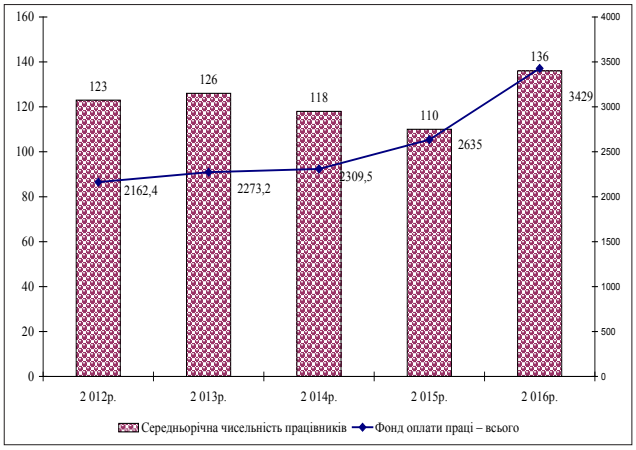


Рис. 1. Динаміка рівня оплати праці та кількості працівників, 2012-2016 рр.

Приведена динаміка зміни рівня оплати праці та чисельності працівників у АФ «Надія» ТОВ Чугуївського району Харківської області. У господарстві розроблена система доплат та надбавок до тарифних ставок та посадових окладів. Для забезпечення дієвого мотиваційного механізму, зростання продуктивності праці, звільнення обсягів виробництва продукції і зменшення її собівартості, тобто для підвищення ефективності виробництва, для працівників була введена система преміювання. За допомогою комп'ютерного аналізу [4], рівняння множинної регресії, яке характеризує залежність рівня оплати 1 людино-дня від продуктивності праці та виробництва продукції в розрахунку на 100 га с.-г. угідь: $y_x = 4{,}18 + 0{,}01\ x_1 + 0{,}0006\ x_2$.

Коефіцієнт множинної детермінації показує, що 85,7% варіювання оплати праці в досліджуваному господарстві зумовлене включеними в кореляційну модель факторами виробництва валової продукції на 1 працівника зайнятого в сільськогосподарському виробництві та на 100 га сільськогосподарських угідь

З метою підвищення ефективності використання мотиваційного механізму, збільшенні виробництва сільськогосподарської продукції, підвищенні її якісних показників з найменшими витратами праці, матеріальних і фінансових ресурсів, росту ефективності виробництва і продуктивності праці на основі господарського розрахунку, підрядних принципів організації і оплати праці [8] нами було розроблене Положення про оплату праці робітників АФ «Надія» ТОВ Чугуївського району Харківської області на принципах колективного підряду. На основі технологічних карт і нормативів нами були розраховані шкали прогресивно зростаючих розцінок за 1 ц основної і побічної продукції. Для порівняння з шкалами прогресивно зростаючих розцінок, по всім вирощуваним культурам нами були розроблені акордні розцінки за 1 ц основної і побічної продукції. В основу їх розрахунку покладений річний тарифний фонд (розрахований в технологічних картах), збільшений на 25 відсотків та норми виробництва продукції, розрахованої шляхом множення площ посіву на нормативну урожайність. Після аналізу цих двох методів, доцільним є використання акордних розцінок за 1 ц основної та побічної продукції, порівняно з шкалою прогресивно зростаючих розцінок за продукцію, так як цей метод є більш доступнішим та простішим.

Мотиваційний механізм ґрунтується на певних психологічних підходах. Його мета – цілеспрямовано викликати у людини певні почуття, дати можливість активно мислити, проявляти свої здібності і схильності, духовно збагачуватись. Він має враховувати стан соціально-економічного розвитку країни, певної адміністративної одиниці, ментальність людей, національні особливості, а також можливість їх зміни. На рівні підприємства повинні бути враховані особливості галузі, організації й нормування праці, рівень матеріальної винагороди і очікування персоналу. Ще однією вимогою до мотиваційного механізму є здатність швидко змінювати важелі впливу відносно ситуації.

Система формування й регулювання мотивації ефективного господарювання, її практичне застосування набуває першочергового значення для АФ «Надія» ТОВ Саме підтримка мотиваційних механізмів результативної і високопро-

Таблиця 1

Вихідні дані для вирівнювання динаміки оплати праці 1 люд. год у АФ «Надія» ТОВ Чугуївського району Харківської області

Роки	Оплата праці 1 люд.-год, грн.	Виробництво валової продукції (в постійних цінах 2010 року)	
		на 1 працівника зайнятого в с.-г. виробництві, тис. грн.	на 100 га с.-г. угідь, тис.грн.
2012	6,37	136,97	703,43
2013	6,71	154,19	843,59
2014	6,92	141,95	808,40
2015	7,14	166,86	831,64
2016	7,21	173,61	1065,02

дуктивної праці важлива при вирішенні таких питань, як усвідомлення себе власниками й господарями засобів виробництва; посилення зацікавленості у праці, в підвищенні трудової активності; забезпеченість особистої зацікавленості працівників у АФ «Надія» ТОВ у розвитку виробництва. Тільки за рахунок поєднання моральних, матеріальних, виробничо-побутових, соціальних та психологічних стимулів можна досягти бажаних результатів.

За допомогою анкети ми з'ясували, чи могли б працівники у АФ «Надія» ТОВ за певних умов працювати краще ніж тепер. Переважна більшість респондентів (66%) відповіли на це запитання твердно; 26% працівників зазначили, що навряд чи; і лише 8% відповіли категорично, що не могли б. Далі респондентам було запропоновано висловити свою думку стосовно тих факторів, які могли б істотно вплинути на рівень продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах. Результати відповідей свідчать, що однакове число опитаних працівників у АФ «Надія» ТОВ (55%) першочергового значення надають двом факторам: значному підвищенню заробітної плати і покращанню рівня механізації виробництва та впровадженню новітніх технологій. Іншими важливими факторами зростання продуктивності праці у сільському господарстві респонденти відзначають необхідність зацікавлення працівника в кінцевих результатах його роботи (31%); важливість додаткових матеріальних винагород та премій (29%); покращання умов праці у підприємствах та розвиток соціальної інфраструктури в сільській місцевості по 25% респондентів.

Висновки. Розв'язання проблем матеріального стимулювання аграріїв потребує комплексного підходу щодо вжиття заходів як на державному рівні, так і на рівні конкретного сільськогосподарського підприємства [6]. На сучасному етапі розвитку сільського господарства пред'являються нові вимоги до формування і використання як трудового потенціалу, так і кадрового потенціалу викликає необхідність створення дійових стимулів і механізмів активізації потенціалу особистості і суспільної праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малік М.И. Мотивація виробничої діяльності в аграрній сфері економіки / М.И. Малік. Методологія і організація. – К.: ІАЕ, 1995. – 177 с.
2. Дієсперов В.С. Механізми матеріального стимулювання у сільськогосподарських підприємствах / В.С. Дієсперов // Економіка України. – 1997. – № 3. – С. 63-70.
3. Рябуха М.С. Оплата праці: стан, проблеми та перспективи розвитку / М.С. Рябуха // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. Вип. 70. – Харків: ХНТУСГ, 2008. – С. 258-267.
4. Горкавий В.К. Статистика: Підручник / В.К. Горкавий. – К.: Вища школа, 1995. – 415 с.
5. Загорська Ю.В. Тенденції питомої ваги оплати праці у виробничих витратах сільськогосподарських підприємств / Ю.В. Загорська // Вісник ХНАУ: економічні науки, № 11. – 2010. – С. 222–228.
6. Пономарьова М.С. Політика доходів та організація оплати праці в розвитку соціально-трудових відносин на засадах інституційного забезпечення / М.С. Пономарьова, Л.А. Гаврилюк, І.І. Чернега // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3. – С. 111-126. – 292 с.
7. Мотиваційний механізм та оплата праці на сучасному підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:/ekonomika_pidpri emstva/motivacijnij_ mekhanizm_ta_ oplata_praci.
8. Пономарьова М.С. Удосконалення мотивації та оплати праці в галузі тваринництва / М.С. Пономарьова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер. : Економіка і менеджмент : наук.-метод. журн. / Сум. нац. аграр. ун-т. – Суми: вип. 8(61). 2014. – С. 203-208. – 240 с.

УДК 338.242.4

Біла І.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

Насікан Н.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Київського національного лінгвістичного університету

БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ В УКРАЇНІ

BUSINESS ENVIRONMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанням бізнес-середовища в Україні, яке є передумовою використання потенціалу бізнесу, підвищення ефективності і стабільності економіки. Проаналізовано складники вітчизняного бізнес-середовища, а саме: інституціональні, нормативно-правові та регуляторні умови, за яких працює бізнес. Визначено, що невирішеними проблемами у сфері інституційної підтримки бізнесу є незначна доступність до фінансових ресурсів, низька ефективність діяльність товарних і фондових бірж, що затримує процес відродження вітчизняного виробництва. Нормативно-правові умови бізнесу є недосконалими та неефективними. Регуляторні умови бізнес-середовища характеризуються задовільним рівнем прозорості та послідовності державної регуляторної політики у сфері підприємництва в Україні. Автори статті акцентують увагу на тому, що саме відповідальність держави за сформоване бізнес-середовище визначає рівень прозорості та дієвості суспільної угоди між нею та бізнесом.

Ключові слова: бізнес, бізнес-середовище, інституції, нормативно-правове регулювання, регуляторна політика в сфері підприємництва.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам бизнес-среды в Украине, которая является предпосылкой использования потенциала бизнеса, повышения эффективности и стабильности экономики. Проанализированы составляющие отечественной бизнес-среды, а именно: институциональные, нормативно-правовые и регуляторные условия, в которых работает бизнес. Определено, что нерешенными проблемами в сфере институциональной поддержки бизнеса являются незначительная доступность финансовых ресурсов, низкая эффективность деятельности товарных и фондовых бирж, что задерживает процесс возрождения отечественного производства. Нормативно-правовые условия бизнеса являются несовершенными и неэффективными. Регуляторные условия бизнес-среды характеризуются удовлетворительным уровнем прозрачности и последовательности государственной регуляторной политики в сфере предпринимательства в Украине. Авторы статьи акцентируют внимание на том, что именно ответственность государства за бизнес-среду определяет уровень прозрачности и действенности общественного договора между ней и бизнесом.

Ключевые слова: бизнес, бизнес-среда, институты, нормативно-правовое регулирование, регуляторная политика в сфере предпринимательства.

ANNOTATION

The article is devoted to the business environment in Ukraine, which is a prerequisite for the use of the potential of the business, improve efficiency and stability of the economy. The authors analyzed the components of the domestic business environment, namely: institutional, legal and regulatory environment, in which business operates. Determined that unresolved problems in the field of institutional support of business is the low accessibility of financial resources, low efficiency of commodity and stock exchanges, which delays the process of revival of domestic production. The legal environment of business are imperfect and inefficient. Regulatory conditions the business environment are characterized by a satisfactory level of transparency and consistency of state regulatory policy in the sphere of entrepreneurship in Ukraine. The authors draw attention to the fact that it is the responsibility of the state for the business environment determines the level of transparency and effectiveness of the social contract between it and the business.

Keywords: business, business environment, institutions, legal regulation, regulatory policy in the sphere of entrepreneurship.

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформації економіки України одним зі шляхів забезпечення сталого економічного зростання є мобілізація бізнесу. Стимулювання розвитку останнього є чинником диверсифікації виробництва, побудови інноваційної економіки, здатної протистояти викликам глобалізованого світу. Якісне бізнес-середовище є передумовою використання потенціалу бізнесу, підвищення ефективності і стабільності економічної системи, посилення позицій країни на міжнародному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем бізнесу, процесів його становлення і розвитку в Україні, практичних аспектів його взаємодії з державою є актуальною проблемою економічної науки і практики. Серед вітчизняних учених, які присвятили свої роботи названій проблематиці, варто відзначити О. Бєляєва, В. Бодрова, З. Варналія, Л. Воротіну, А. Дідківську, М. Долішнього, С. Дригу, Б. Кваснюка, М. Козоріза, В. Кредісова, І. Кузнєцову, Н. Мазій, В. Мандибуру, В. Сизоненка, М. Узунова, А. Шегду та ін. Вченими проаналізовано фундаментальні основи розвитку бізнесу, підприємницького менеджменту і підприємницької поведінки, виявлено необхідність розвитку бізнесу як однієї з компонент ринкової економіки, розглянуто процеси його становлення в Україні, висвітлено деякі аспекти його регулювання державою з боку держави, а саме: організаційно-економічний механізм формування бізнес-середовища в Україні, регуляторна політика як інструмент вдосконалення бізнес-середовища тощо.

Однак, незважаючи на наукові публікації та їх цінність, розгляд створеного бізнес-серед-

овища в Україні через аналіз його складників потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі основних складників бізнес-середовища в Україні як передумови використання позитивного потенціалу бізнесу та підвищення ефективності вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі під бізнес-середовищем прийнято розуміти сукупність усіх зовнішніх факторів діяльності підприємства, які суттєво впливають на його функціонування. Серед таких основних факторів називають споживачів продукції, постачальників, конкурентів, державне регулювання, а також соціальні, політичні, технологічні, правові та екологічні умови [1, с. 26]. Особливістю бізнес-середовища є те, що воно має територіальну цілісність, у межах якої представлене господарюючими суб'єктами та інститутами з їх взаємозв'язками і взаємовідносинами [3, с. 252]. Так, за даними Державної служби статистики України, на 1 січня 2016 р. в Україні кількість суб'єктів господарювання становила 1 974 439 одиниць із загальною кількістю працівників у суб'єктів господарювання у розмірі 8 331,9 тис. осіб та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) на суму 5 716 431,0 млн. грн. [4].

За визначенням Світового банку, бізнес-середовище складається з набору інституціональних, нормативно-правових та регуляторних умов, за яких працює бізнес [2, с. 62]. Інституціональні умови формуються під впливом розгалуженої системи регулювання і підтримки бізнесу, нормативно-правові створюються законодавчою базою як полем взаємодії суб'єктів бізнесової діяльності, тоді як регуляторні умови характеризують прозорість та послідовність державної політики у сфері регулювання бізнесу та пов'язані із процесами ліцензування, реєстрації, сертифікації підприємницької діяльності.

Становлення та розвиток бізнес-середовища в Україні супроводжувалося значними девіаціями: відсутністю поступового первісного нагромадження капіталів, тривалого розвитку підприємницького менталітету та навичок, системності, а іноді й логіки, у прийнятті рішень тощо. В Україні підприємницький сектор розвивався за відсутності стратегії розвитку взаємодії держави і бізнесу, що виявилося у:

– наявних спекуляціях у процесі реформування відносин власності та проникнення на вітчизняний ринок іноземного капіталу в стратегічно важливі галузі і сфери економіки;

– значному рівні корумпованості органів державної влади та розширенні обсягів тіньової економіки;

– високому рівні зрощення суб'єктів великого бізнесу із органами державної влади, глибокій інтеграції великого капіталу в процеси прийняття політичних рішень на шкоду досягненню власної конкурентоспроможності.

Характеризуючи основні складники бізнес-середовища в Україні, можна зазначити таке:

1. Інституційні умови функціонування бізнес-середовища слабо налаштовані на підтримку суб'єктів підприємницької діяльності.

Зацікавленість комерційних банків у довгостроковому кредитуванні бізнесу на сучасному етапі залишається досить низькою, а дії держави у сфері впливу на кредитні можливості комерційних установ важко назвати адекватними економічним умовам розвитку. Означене посилює незначне задоволення банківською системою потреб підприємницького сектору, високий рівень процентних ставок, різке коливання валютних курсів і зменшення інвестиційної діяльності в економіці. Так, за оперативними даними Національного банку України, у 2016 р. спостерігалося поступове зниження облікової ставки з 22% до 14%, що створило для комерційних банків можливість знизити відсоткові ставки за кредитами для бізнесу, однак вартість нових кредитів усе ще залишається високою – 13,84% за даними січня 2017 р., а тому кредити залучаються переважно на короткий строк для фінансування обігового капіталу [5], а не для довгострокових вкладень, наприклад в інновації.

Функціонування товарних бірж в Україні залишається й досі проблематичним. Так, на початок 2015 р. в Україні налічується 555 бірж, серед яких ефективно працювали лише 11. За І квартал 2015 р. на біржах України було проведено 1,7 тис. торгів, на яких для продажу запропоновано товарів на суму 6,8 млрд. грн. і укладено 16,3 тис. угод на суму 6,3 млрд. грн. Для порівняння: за І квартал 2012 р. на біржах України було проведено 1,4 тис. торгів, на яких для продажу запропоновано товарів і послуг на суму 26,9 млрд. грн. і укладено 15,4 тис. угод на суму 26,4 млрд. грн. Середній обсяг торгів на товарних біржах України в І кварталі 2014 р. знизився у п'ять разів порівняно з аналогічним періодом минулого року і становив 3,6 млн. грн. [4]. Світовий досвід показує, що навіть така, здавалося б, незначна кількість бірж в Україні, є занадто високою для країни з такою територією й обсягом бізнесових угод. Наприклад, у Швеції, Швейцарії, Нідерландах функціонує лише одна біржа; в Англії – тільки п'ять бірж, а у США – 11 фондових і 30 товарних [6, с. 97].

Головними проблемами функціонування фондових бірж є: незначний обсяг операцій на біржовому ринку, що зумовлює його низьку ліквідність; відсутність залежності між цінами на акції підприємств та рівнем їх успішності, що призводить до недооцінки більшості біржових активів, низького рівня капіталізації фондового ринку; невідповідність нормативно-правової бази щодо регулювання фондового ринку міжнародним стандартам, що збільшує непрозорість ринку та нівелює вільний доступ до біржової інформації; недостатня кількість профе-

сіоналів – інвестиційних компаній і брокерів, аналітичних та консалтингових компаній, що перешкоджає формуванню фондового ринку, адекватного до потреб бізнесу.

Як бачимо, невирішеними проблемами у сфері інституційної підтримки бізнесу є незначна доступність до фінансових ресурсів, низька ефективність діяльність товарних і фондових бірж, що знижує ефективність взаємодії суб'єктів та дестимулює процес відродження вітчизняного виробника.

2. Нормативно-правові умови функціонування бізнес-середовища демонструють значну зарегульованість бізнесу з боку держави.

Сучасний бізнес керується у своїй діяльності величезною кількістю законодавчих актів. Нормативно-правове регулювання бізнесу здійснюється в Україні такими основними нормативно-правовими актами:

– Конституцією України, якою затверджуються загальні принципи підприємницької діяльності;

– кодексами України, а саме:

• Господарським кодексом, який визначає правові засади господарської діяльності;

• Цивільним кодексом, який регулює особисті майнові і немайнові відносини;

• Господарським процесуальним кодексом, який покликаний вирішувати господарські спори між підприємствами, установами, організаціями та іншими юридичними і фізичними особами;

• Податковим кодексом, який урегульовує питання оподаткування юридичних осіб і фізичних осіб, у т. ч. підприємців, визначає повноваження органів фіскального характеру;

• Митним кодексом, який визначає процедуру переміщення через митний кордон України товарів, сплати митних зборів та митного контролю тощо.

– законами України, які стосуються різних аспектів господарської діяльності, серед яких основними є: «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» «Про захист економічної конкуренції», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про банки і банківську діяльність», «Про державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про інститути спільного інвестування», «Про режим іноземного інвестування», «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань», «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про запобігання корупції», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» тощо;

– указами Президента України, які також стосуються різних питань господарської діяльності і бізнесу. Серед них можна назвати такі: «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності», «Про запровадження дозвільної системи у сфері підприємницької діяльності», «Про заходи щодо забезпечення підтримки та дальшого розвитку підприємницької діяльності» тощо;

– нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України, які врегульовують більш конкретні аспекти ведення бізнесу.

Варто зазначити, що проблемою є не тільки велика кількість нормативно-правових актів, що регулюють бізнесову діяльність, але й те, що більшість із них є суперечливою, слабо конкретизованою в питанні практичних механізмів дії, такою, що не сприяє легкості та прозорості організації та розвитку бізнесу. Останнє підтверджується низькими позиціями України у міжнародному дослідженні-рейтингу Doing business, який використовує кількісні показники, що оцінюють рівень сприятливості правових норм для підприємницької діяльності і захисту прав власності. Україна із 190 країн світу в рейтингу 2017 р. зайняла 80-е місце та підвищила свої позиції на одне місце порівняно з 2016 р. [7].

Окрім того, значні та активні регуляторні функції органів державного влади в напрямі недопущення продукування економічно неефективних нормативно-правових актів стали пріоритетами сучасного державного регулювання бізнесу. Проблемою в даному напрямі залишається досить низький рівень дотримання органами влади вимог чинного законодавства та відсутності будь-якої відповідальності за їх невиконання. Останнє набуло масового поширення і вимагає активізації зусиль підприємницького сектору і держави щодо прозорості будь-яких адміністративних процедур і доступності інформації про них для підприємців.

3. Регуляторні умови функціонування бізнес-середовища, які пов'язані із процесами ліцензування, реєстрації, сертифікації підприємницької діяльності постійно вдосконалюються.

Регуляторні умови бізнес-середовища характеризуються такими показниками, як: ступень прозорості та послідовності державної регуляторної політики у сфері підприємництва; вплив на інвесторів із боку органів державної влади різних рівнів у вигляді вимог щодо реєстрації, ліцензування, сертифікації підприємницької діяльності тощо; рівень бюрократизму та корупції [2, с. 63].

Створення регуляторних умов бізнес-середовища здійснюється в Україні через регуляторну політику держави. Вона спрямована на створення таких засад державного регулювання бізнесу, за яких стало б неможливим продукування неефективних, економічно недоцільних регуляторних рішень, а прийняття нового норма-

тивного регуляторного акту максимально задовольняло би потреби суспільства. Регуляторна політика в Україні до 2001 р. здійснювалася фактично через дерегулювання – скорочення державної регламентації підприємницької діяльності за допомогою заходів, спрямованих на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність. Подібний її розвиток можна вважати цілком природним, закономірним, таким, що відповідає характеру трансформаційної економіки. Крім того, варто враховувати й те, що самі реформи в Україні розпочалися за відсутності цілісної концепції, а отже, непослідовно, непевно, по «верхах», що призвело до численних помилок, прорахунків і недоробок, які держава намагалася поспіхом виправляти. Серед дерегулюючих напрямів регуляторної політики можна відзначити: спрощення порядку створення, реєстрації та ліквідації суб'єктів підприємництва; скорочення переліку видів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню та патентуванню; лімітування перевірок і контролю над діяльністю суб'єктів підприємництва; зменшення податкового тиску на суб'єктів підприємницької діяльності; забезпечення послідовності та стабільності нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності. Реалізація цих заходів спочатку практично зводилася до скасування чинних нормативних актів, які очевидно гальмували розвиток підприємництва.

У напрямі створення нової системи регуляторної політики, яка, безумовно, є ширше за дерегулювання, у 2000 р. був прийнятий Указ Президента України «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва». Ним окреслювалися принципи впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності і розпочалося розроблення процедури обов'язкового погодження регуляторних актів у Держкомпідприємництві (нині – Державна регуляторна служба України). Новизною в державній регуляторній політиці після прийняття Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», що набув чинності з 01.01.2004, стало визначення підстав для перегляду регуляторних актів і процедур погодження їх проектів; викладення нових принципів регуляторної політики держави; вдосконалення процедури підготовки та впровадження проектів регуляторних актів і оперативного дерегулювання; розширення поняття регуляторного акту тощо. Подальше вдосконалення процедури погодження проектів регуляторних актів здійснювалося шляхом активного залучення Держкомпідприємництва і громадських об'єднань до аналізу проектів, що подаються на погодження. Цьому сприяло публічне обговорення проектів тих актів, які суттєво впливають на ринкове середовище, зачіпають права та інтереси підприємців.

Протягом останніх трьох років зберігається тенденція до зниження регуляторної активності органів виконавчої влади у цілому. Так, протягом 2016 р. центральними та місцевими органами виконавчої влади розроблено та надано на погодження до Державної регуляторної служби України 834 проекти регуляторних актів, що відображає зменшення вдвічі означеного показника порівняно з 2015 р. – із 1 795 [8]. Останнє, на нашу думку, пов'язане не з об'єктивним уповільненням даних процесів у зв'язку із підвищенням рівня впорядкування нормативно-правових актів, а впровадженням оновленої Методики проведення аналізу регуляторного впливу. Вона передбачає обов'язковість проведення кількісних розрахунків вигод і витрат від запровадження регулювання, сприяє мінімізації витрат бізнесу та держави від дії неефективних регуляторних актів, зменшує адміністративне навантаження на бізнес [8].

Серед проблем у даній сфері в 2016 р. названо такі: погіршення процедур оприлюднення проектів регуляторних актів (6,2% проектів лишилися без оприлюднення в 2016 р.); погіршення рівня відповідності проектів регуляторних актів вимогам та принципам державної регуляторної політики (26% проектів регуляторних актів отримали відмову в погодженні); збільшення кількості регуляторних актів, прийнятих із порушенням вимог у частині обов'язковості подання їх на погодження до Державної регуляторної служби України (90 регуляторних актів не подавалися на погодження в 2016 р.) тощо [8].

Висновки. Як бачимо, бізнес-середовище в Україні хоча й у цілому (щодо наявності обов'язкових свої складників) сформоване, однак характеризується, з одного боку, значним проникненням у господарські питання держави та суб'єктів влади, а з іншого – слабкою їх зацікавленістю в існуванні цивілізованого, ефективного та дієвого середовища господарської діяльності. Крім того, позаринкові форми взаємодії держави і бізнесу стали «нормою» в сучасному суспільстві, а їх викорінення із суспільної свідомості вбачається довготривалим процесом.

У зв'язку із цим нагальною необхідністю є розуміння як з боку держави, так і з боку господарюючих суб'єктів, що прозорий бізнес має величезні переваги та перспективи, його опанування являє собою складний шлях, але несе в собі неоціненний досвід та навички роботи у важких і несприятливих умовах [9, с. 77–79]. Саме відповідальність держави за сформоване бізнес-середовище визначає рівень прозорості та дієвості суспільної угоди між нею та бізнесом, а недосконалість законодавства, низький рівень моралі, слабка дієвість ринкових і суспільних інститутів не здатні забезпечити підприємцям правильні орієнтири діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряк Г. Інститути розвитку відносин власності у класифікації бізнес-середовища / І. Буряк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Випуск 105. – Ч. ІІ. – С. 26–28.
2. Страшний С. Бізнес-середовище як об'єкт державного регулювання / С. Страшний // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – Вип. 2. – С. 61–64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2010_2_20.
3. Мельник М.І. Класифікація бізнес-середовища / М.І. Мельник // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 251–260.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. ukrstat.gov.ua.
5. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
6. Щепіна Т.Г. Аналіз сучасного стану біржового ринку України / Т.Г. Щепіна, В.А. Рябошапка // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2015. – Вип. 40. – С. 96–100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppei_2015_40_16.
7. Doing business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine.
8. Інформація про здійснення органами виконавчої влади державної регуляторної політики у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.drs.gov.ua/regulatory_policy/informatsiya-pro-zdijsnennya-organamy-vykonavchoyi-vlady-derzhavnoyi-regulyatornoyi-polityky-u-2016-rotsi/.
9. Владимир О. Чесний бізнес в Україні: необхідна об'єктивність та передумови введення / О. Владимир // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2014. – Вип. 1. – С. 71–80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2014_1_8.

УДК 351.711

Блага В.В.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Доломан К.А.
студент
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Гордієнко Є.А.
студент
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ҐЕНДЕРНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ

GENDER ANALYSIS UKRAINIAN LABOR MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз ринку праці України у ґендерному розрізі; проаналізовано структуру економічного активного населення за статевою ознакою; проведено аналіз відмінностей заробітної плати чоловіків та жінок за різними видами діяльності; проведено аналіз рівня зайнятості за статтю та віком; зроблено висновки.

Ключові слова: ринок праці, ґендер, заробітна плата, рівень зайнятості, нерівність.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ рынка труда Украины в ґендерном разрезе; проанализирована структура экономически активного населения по половому признаку; проведен анализ различий в заработной плате мужчин и женщин по разным видам деятельности; проведен анализ уровня занятости по полу и возрасту; сделаны выводы.

Ключевые слова: рынок труда, ґендер, заработная плата, уровень занятости, неравенство.

ANNOTATION

The article was the analysis of labour market gender breakdown; the structure of economic active population by gender; the analysis of differences in wages of men and women in different types of activities; analysis of employment by age and sex, conclusions.

Key words: labor market, gender, wage, employment, inequality.

Постановка проблеми. Проблема ґендерної нерівності є актуальною майже для кожної країни світу. Її нерозривний зв'язок з ринком праці свідчить про те, що нерівність у соціально-трудових відносинах і безпосередньо у сфері оплати праці складає основу соціально-економічної нерівності, оскільки основним джерелом доходів громадян України є саме заробітна плата. На державному рівні існує думка про те, що ґендерна рівність є однією із передумов стабільного розвитку демократичного суспільства. Одним із ключових факторів зближення України з глобальними лідерами за рівнем соціально-економічного розвитку є досягнення ґендерної рівності у всіх сферах суспільного життя. У сучасних умовах Україні важливо підтримувати вже досягнутий прогрес в ґендерних трансформаціях.

Також треба відзначити, що дослідження ринку праці України залишаються недостатньо розробленими і вимагають подальшого розвитку та пильної уваги до себе.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі, що досліджується нами, присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, серед яких можна відзначити таких, як Дж. Анкер, Дж. Батлер [1], Т. Бек, О. Верлан [2], К. Делфі, К. Кіммел, С. Айвазова, О. Вороніна, І. Жеребкіна, О. Здравомисловий, Е. Мезенцева, Г. Герасименко, О. Гришнова, К. Левченко, Е. Лібанова, О. Макарова, Т. Марценюк, Т. Мельник, Н. Чухим.

Мета статті полягає в аналізі факторів, що впливають на ґендерний розрив в оплаті праці в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан ринку праці України перш за все потребує вирішення таких проблем, як зниження рівня безробіття, поліпшення якісного складу робочої сили, підвищення конкурентоспроможності національного ринку праці, скорочення диференціації доходів населення. Ми пропонуємо розглянути ці проблеми в ґендерному вимірі.

Ґендерний вимір (ґендерний підхід) – об'єктивна родова ознака політичної культури, властива активній представницькій демократії. Його особливістю є врахування інтересів обох соціально-статевих груп суспільства. Сутність ґендерного підходу полягає в усвідомленні того, що всі суспільні явища по-різному впливають на жінок і чоловіків, викликаючи у них неоднакові реакції, а тому на державному рівні слід вживати спеціальних заходів, щоб досягти ґендерної рівності [3].

У рейтингу ґендерної рівноправності, опублікованому Всесвітнім економічним форумом, Україна посіла 64 позицію зі 135 можливих [4]. Цей індекс розраховується шляхом порівняння можливостей чоловіків і жінок у чотирьох сферах, а саме у політиці, працевлаштуванні і побудові кар'єри, освіті та охороні здоров'я.

Один з головних чинників нерівності полягає в різниці між оплатою праці різних категорій працюючих, зокрема між чоловіками і жінками, проте для того, щоб усунути її, необхідно розібратися в її причинах.

Нескоригований («грубий») ґендерний розрив в оплаті праці означає заробіток чоловіків мінус заробіток жінок. Його можна розрахувати для середньої, медіанної або іншої оплати праці в рамках шкали розподілу заробітної плати. Оплата праці жінок нижче, ніж чоловіків, що є спільною рисою практично всіх ринків праці у світі. У багатьох країнах величина ґендерного розриву більше серед високооплачуваних працівників, ніж серед низькооплачуваних.

Спроба інтерпретувати ґендерний розрив в оплаті праці простежується в багатьох дослідженнях. Їх автори пояснюють її такими факторами:

– відмінності в рівні підготовки, досвіді роботи;

– сегрегація за ознакою статі, яка змушує жінок працювати в галузях і видах діяльності з більш низькою доданою вартістю;

– дискримінація в оплаті праці, недооцінка жіночої праці.

Для аналізу участі чоловіків та жінок у формуванні ринку праці України було проаналізовано співвідношення їх кількості у загальному числі економічно активного населення (табл. 1).

Таблиця 1

Структура економічно активного населення за статевою ознакою у 2014–2016 рр., тис. осіб [5]

Рік	Жінки	Чоловіки
2014	9 428,3	10 492,6
2015	8 564,6	9 533,3
2016	8 479,4	9 475,7

Згідно з табл. 1 різниця в участі у формуванні ринку праці України чоловіків та жінок за період 2014–2016 рр. складає 11,29% у 2014 р., 11,31% у 2015 р. та 11,74% у 2016 р., тобто майже не змінюється.

Розрив у показниках безробіття в ґендерному розрізі не є критичним та не має тенденції до погіршення. Однак деякі науковці причиною цього бачать те, що жінки задовольняються меншою заробітною платою, ніж чоловіки. Підтвердження цього можна побачити у табл. 2.

Проаналізувавши дані, наведені у табл. 2, можна зробити висновок, що майже за всіма представленими видами діяльності (окрім діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування) заробітна плата чоло-

Таблиця 2

Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2016 р., грн. [5]

Вид діяльності	Нараховано в середньому штатному працівнику	
	жінці	чоловіку
	рік	рік
Усього	**4 480**	**6 001**
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	3 635	4 423
Промисловість	4 857	6 503
Будівництво	4 402	4 811
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5 097	6 536
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4 900	6 331
Тимчасове розміщування й організація харчування	3 328	3 862
Інформація та телекомунікації	8 159	10 550
Фінансова та страхова діяльність	8 815	13 154
Операції з нерухомим майном	4 622	4 937
Професійна, наукова та технічна діяльність	7 361	8 824
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	4 063	3 944
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	5 804	6 223
Освіта	3 712	3 963
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3 327	3 727
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3 654	7 314
Надання інших видів послуг	4 194	5 076

Таблиця 3

Рівень зайнятості населення за статтю, віковими групами у 2016 р.,% (у середньому за період, у% до загальної кількості населення відповідної вікової групи) [5]

	Усього	Зокрема, за віковими групами, років						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
Усе населення	58	27	69,6	74,6	78,4	78,3	63	14,8
Жінки	53,5	24,4	60,8	67,2	74,3	77,7	57,8	12,3
Чоловіки	62,4	29,6	78,4	81,9	82,5	78,8	68,1	17,3

віків перевищує заробітну плату жінок у середньому на 33,71%.

Найбільшу заробітну плату чоловіки та жінки отримують у сфері фінансової та страхової діяльності (розрив складає 49,22%), проте найменшу – у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (розрив складає 12%).

Також треба відзначити важливість такого показника, як рівень зайнятості населення за статтю та віковими групами. Цю інформацію можна побачити у табл. 3.

Проаналізувавши статистичні дані, що наведені у табл. 3, можна зробити висновок, що рівень зайнятості на ринку України у ґендерному та віковому розрізі є неоднорідним. Графічно це представлено на рис. 1.

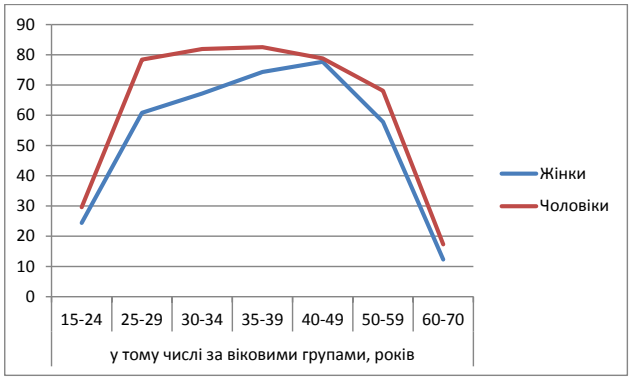


Рис. 1. Графічне представлення рівня зайнятості населення за статтю, віковими групами у 2016 р.

Розглядаючи графік, представлений на рис. 1, можна сказати, що для чоловіків характерна найбільша економічна активність на ринку праці у період 35–39 років, коли у жінок цей період припадає на 40–49 років. Багато науковців не тільки з економічних, але й з соціальних наук погоджуються з тією думкою, що ця ситуація виникла через різні соціальні ролі чоловіків та жінок, де здебільшого чоловік виступає як «годувальник сім'ї», а жінка – «хранителька домашнього вогнища».

Також можна навести цитату директора з розвитку "work.ua" Сергія Марченко: «Одним з найцікавіших моментів, я вважаю, є те, що жінки самі винні в тому, що менше заробляють. Оскільки не всі оцінюють себе адекватно і часто просять за таку ж роботу менше, ніж чоловіки. В середньому – на 27%. Наприклад, жінки-менеджери з продажу заробляють на 26% менше чоловіків-менеджерів, директори – на 36%, начальники відділу – на 30%, бухгалтери – на 20%, програмісти – на 41%. А чоловіки-акушери просять за свою роботу утричі більше жінок-акушерок, інструктори з фітнесу – вдвічі більше, сортувальники – теж удвічі. Але ми не вважаємо, що існує різниця між роботою чоловіків і жінок. Думаю, жінки в Україні відчувають нерівність, але поки не можуть її оцінити. Проте тільки через таке усвідомлення можна прийти до того, що у тебе є права – такі, як у чоловіка, – і ти стоїш більшого» [6].

Отже, можна стверджувати, що в Україні існує чітко виражена ґендерна нерівність у сфері економічної активності. Її основною причиною можна вважати не тільки професійну сегрегацію, за якої жінки зосереджені в найменш престижних галузях економіки та сферах діяльності, але й нерівне представництво на керівних посадах, коли жінки концентруються на найнижчих посадах з обмеженими можливостями професійного просування і нижчою, ніж у чоловіків, оплатою праці в усіх без винятку галузях економіки [7].

Висновки. Таким чином, в ході роботи був проаналізований ринок праці України у ґендерному розрізі та зроблені такі висновки.

1) У структурі економічно активного населення за статевою ознакою за період 2014–2016 рр. не виявлено кардинальної зміни співвідношення між чоловіками та жінками. Також розрив між працюючими чоловіками та жінками не є критичним.

2) У більшості видах діяльності заробітна плата чоловіків є більшою за заробітну плату жінок. Розрив складає 33,71%. Така тенденція спостерігається у сферах промисловості, торгівлі, телекомунікації, розваг. Щоправда, в транспортній галузі жінки, що займають адміністративні посади, а також працівниці музеїв і бібліотек заробляють на кілька сотень гривень більше, ніж чоловіки. Згідно з останніми даними Державної служби статистики України чоловіки щомісяця отримують на 1,5 тис. грн. більше, ніж жінки. Чоловіки частіше наважуються на керівні посади без великого досвіду. Жінки в таких випадках довго вагаються і не готові прийняти виклик.

3) Показник рівня зайнятості за віком є різним для жінок та чоловіків через різні стереотипні соціальні ролі.

Актуальні пропозиції щодо зниження ґендерного розриву такі:

– розвиток системи соціального партнерства, що передбачає ініціативне включення профспілкових організацій, ведення колективних переговорів за участю працівників-жінок з питань умов праці, зокрема заробітної плати, нормування і тарифікації;

– всебічна підтримка та надання допомоги працівникам з сімейними обов'язками в рамках політики зайнятості;

– формування і розвиток системи дошкільних установ;

– заохочення роботодавців до використання в організації гнучких режимів робочого часу і режимів неповного робочого дня, а також віддаленої роботи;

– надання жінкам рівного доступу до участі в процесах прийняття політичних і соціально-економічних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батлер Дж. Ґендерное регулирование / Дж. Батлер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://goo.gl/2gsXXB.
2. Верлан О. Проблеми ґендерної рівності в політичній системі України / О. Верлан // Теорія і практика ґендерного виховання студентської молоді: досвід, проблеми, перспективи : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – Запоріжжя, 2004. – С. 10–19.
3. Рудік О. Основи ґендерного аналізу / О. Рудік. – К. : К.І.С., 2013. – 111 с.
4. Глобальний рейтинг ґендерної рівності: українкам до рівноправ'я ще далеко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dw.de.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Почему женщины соглашаются на менее оплачиваемую работу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://goo.gl/SJZP8K.
7. Василькова Р. Женская безработица в Украине / Р. Василькова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oldconf.neasmo.org.ua.

УДК 338.48-339.138:379

Гнаткович О.Д.
доктор економічних наук, професор
Львівського інституту економіки і туризму

Гриньох Н.В.
кандидат історичних наук, доцент
Львівської філії
Київського національного університету культури і мистецтв

ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РЕСУРСІВ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

EVALUATION OF ATTRACTION TOURISM RESOURCES OF CARPATHIAN REGION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовані чинники туристичного потенціалу Карпатського регіону, тобто сукупність природних, культурно-історичних та соціально-економічних передумов для організації туристичної діяльності певної території. Визначені притаманні Карпатському регіону види туризму, а саме культурно-пізнавальний, лікувальний, гірський, екотуризм, екстремальний туризм. Здійснена оцінка території Карпатського регіону за системою показників (криміногенними, екологічними, добробуту), які потенційно можуть створити позитивний (або негативний) морально-психологічний клімат для туристів.

Ключові слова: туризм, регіон, оцінка, туристична привабливість, перспективи розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы факторы туристического потенциала Карпатского региона, то есть совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок для организации туристической деятельности определенной территории. Определены свойственные Карпатскому региону виды туризма, а именно культурно-познавательный, лечебный, горный, экотуризм, экстремальный туризм. Осуществлена оценка территории Карпатского региона по системе показателей (криминогенными, экологическими, благополучия), которые потенциально могут создать положительный (или отрицательный) морально-психологический климат для туристов.

Ключевые слова: туризм, регион, оценка, туристическая привлекательность, перспективы развития.

ANNOTATION

The article analyzed the factors tourist potential of the Carpathian region, i.e. the set of natural, cultural, historical, social and economic conditions for the organization of tourism specific territory. Designated inherent in the Carpathian region types of tourism, namely cultural, educational, medical, mining, ecotourism, extreme tourism. The estimation of the Carpathian region of the system parameters (crime, environmental, parameter of prosperity) that could potentially create a positive (or negative) moral and psychological climate for tourists.

Key words: tourism, region, rating, tourist attraction, development prospects.

Постановка проблеми. Туризм є ресурсоорієнтованою суспільно-господарською системою, тому визначення поняття «туристичні ресурси» та їх місця у туристичній діяльності належить до важливих завдань науки про туризм.

Розвиток туризму неможливий без таких головних складових, як капітал, технології, трудові, природні та культурно-історичні ресурси туризму. Однак для того, щоб займатись туризмом, недостатньо володіти капіталом, технологією, високопрофесійними кадрами. Для розвитку туризму необхідно обрати місце з відповідними ресурсами. Практика останніх років демонструє створення штучних туристичних ресурсів, а саме великих тематичних парків, туристичних комплексів, атракціонів тощо. Отже, якщо в межах певної території немає туристичних ресурсів, то людина може їх створити. Власне, наявність туристичних ресурсів сприяє формуванню туристичного бізнесу в тому чи іншому регіоні.

Туристичні ресурси визначають специфіку розвитку туризму в регіоні, формування пріоритетних напрямів інвестиційної політики.

Уявлення людей про цінність території як перспективного методу туризму традиційно пов'язують з багатством природи, її культурно-історичною спадщиною, до якої відносять передусім пам'ятки архітектури, історичні місця, архітектурні монументи тощо.

Важливим чинником розвитку туризму будь-якої території є наявність туристичного потенціалу. Під туристичним потенціалом території розуміють сукупність природних, культурно-історичних та соціально-економічних передумов для організації туристичної діяльності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань туризму та туристичних ресурсів особливо активно займаються такі науковці, як, зокрема, О.І. Шаблій, Н.Ю. Недашківська, М.І. Долішній, М.С. Нудельман, С.В. Трохимчук, Г.С. Бачинський, В.С. Кравців, П.В. Жук, С.П. Кузик. Туризм і рекреація, постійно знаходяться в центрі уваги регіональної економічної та економіко-соціальної науки. Великий масив соціально-економічної літератури висвітлює особливості та перспективи розвитку туризму, санаторно-курортного обслуговування та відпочинку в регіоні (А.А. Гела, Л.С. Гринів, П.В. Жук, С.В. Трохимчук, В.І. Мацола), засвідчує увагу науковців до проблем методології розробки і практики реалізації державної та регіональної політики розвитку рекреації

та туризму (М.І. Долішній, В.К. Євдокименко, В.С. Кравців, В.І. Павлов).

Мета статті. Ми спробуємо дати оцінку території Карпатського регіону за системою визначених нами показників (криміногенними, екологічними, інфраструктурними), які потенційно можуть створити позитивний (або негативний) морально-психологічний клімат для туристів. Для оцінки слід використати інтегральний показник, який би акумулював певну кількість факторів як позитивного, так і негативного спрямування. До негативних можна віднести рівень злочинності, екологічну забрудненість території. До позитивних факторів може бути віднесена розвиненість готельно-санаторної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Карпатський туристичний регіон України складають чотири адміністративні області заходу України, в межах яких простягається гірська система Українських Карпат.

Площа регіону становить 56,2 тис. кв. км., населення – 6,6 млн. ос. Тут зосереджено понад 800 мінеральних джерел, з яких 50% – у Закарпатській області, 30% всіх пам'яток історії та культури тощо; основними адміністративними вузлами є Львів, Ужгород, Чернівці, Івано-Франківськ, Мукачеве, Коломия, Яремче, Косів, Трускавець, Моршин, Свалява [3].

Але кожному регіону притаманні види туризму, які вже розвинені, та ті, які мають перспективу на подальший розвиток. У Карпатському регіоні добре розвивається культурно-пізнавальний, лікувальний, сільський та гірський туризм. Мають непогані перспективи для розвитку екстремальний туризм та екологічний туризм. Для наочності покажемо це на рис. 1.

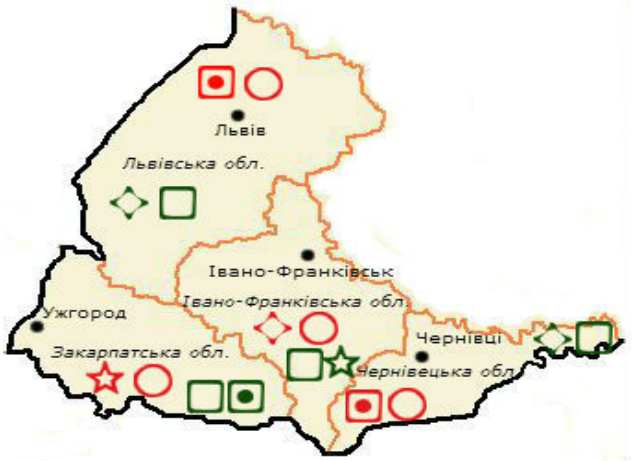


Рис. 1. Види туризму Карпатського регіону

- фактично розвинений туризм;
- перспективні можливості розвитку;
- ⊡ культурно-пізнавальний туризм;
- ○ лікувальний туризм;
- ◇ гірський туризм;
- □ сільський і екотуризм;
- ☆ екстремальний туризм.

Таблиця 1

Оцінка туристичної привабливості областей Карпатського регіону станом на 2015 р.

Області	Показники, використані для оцінки туристичної привабливості								Добуток коефіцієнтів	Інтегральний показник туристичної привабливості
	Розвиток санаторної інфраструктури		Розвиток готельної інфраструктури		Рівень злочинності		Екологічна ситуація			
	Кількість місць в санаторіях на 1 000 населення	Коефіцієнт	Кількість місць в готелях на 1 000 населення	Коефіцієнт	Кількість злочинів на 100 тис. населення	Коефіцієнт	Викиди шкідливих речовин на км кв./т	Коефіцієнт		
Закарпатська	5,4	1,46	2,7	1,12	544	0,91	7,0	0,62	0,923	0,980
Івано-Франківська	1,8	0,56	2,8	1,16	419	0,70	19,8	1,75	0,795	0,944
Львівська	6,5	2,03	2,4	1,00	680	1,14	11,8	1,04	2,407	1,246
Чернівецька	1,1	0,34	1,8	0,75	737	1,24	6,7	0,59	0,186	0,657
По регіону	3,7	1,00	2,4	1,0	595	1,00	11,3	1,00	1,000	1,00

Джерело: складено авторами на основі [2; 3]

Для оцінки туристичної привабливості окремих областей регіону нами застосовано такий методологічний підхід.

В систему оцінки туристичної привабливості включено (на наш погляд) найбільш репрезентативні показники, які можуть зацікавити туристів, а саме:

– показник розвитку санаторної інфраструктури за кількістю місць в санаторіях в розрахунку на тис. населення області;

– кількість готельних місць в розрахунку на тис. населення області;

– показник криміногенної ситуації в області, який показує кількість скоєних злочинів в розрахунку на 100 тис. населення.

Фактично цей показник можна вважати коефіцієнтом безпеки, оскільки його зниження свідчить про соціальний добробут у середовищі (певний спокій в криміногенному середовищі).

Для оцінки туристичної привабливості, на наш погляд, досить важливим є показник екологічного благополуччя. Для оцінки екологічного благополуччя нами використовувався показник викидів забруднюючих речовин на км кв. в тоннах.

Фактичне значення всіх показників, включених до системи оцінки туристичної привабливості регіонів, загалом по регіону прийнято за 1.

Шляхом порівняння відповідних показників по кожній області до середнього по регіону ми знайшли коефіцієнт відносної оцінки окремих факторів до середнього по регіону.

Шляхом перемноження коефіцієнтів по кожній області ми знайшли суму їх добутків, з яких знайшли корінь в четвертій степені, який ми приймаємо за інтегральний показник туристичної привабливості кожної області.

Згідно з нашими підрахунками найбільшу туристичну привабливість має Львівська область з інтегральним показником туристичної привабливості 1,25. На другому місці знаходиться Закарпатська область (0,98), на третьому – Івано-Франківська (0,94), а на останньому – Чернівецька область (0,65).

Градація регіонів за рівнем туристичної привабливості показана на рис. 2.

Як бачимо, лідером є Львівська область; переважно за рахунок культурно-пізнавального туризму. Цікавим є те, що останніми роками за своїми показниками туристичної привабливості зрівнюються Закарпатська та Івано-Франківська області, в яких популяризується гірський та лікувальний туризм.

Чернівецька область значно відстає, хоча має непогані перспективи щодо розвитку гірського туризму та екотуризму.

Висновки. Отже, можна констатувати, що стрімкий розвиток туристичного комплексу Карпатського регіону за сучасної економічної ситуації є проблематичним. Тому пропонується

Рис. 2. Оцінка областей Карпатського регіону за інтегральним коефіцієнтом туристичної привабливості станом на 2015 р.

I – лідируюча область за рівнем туристичної привабливості (більше 1);
II – область високої туристичної привабливості (0,98);
III – область середньої туристичної привабливості (0,94);
IV – область низької туристичної привабливості (0,65).

туристичну політику спрямовувати перш за все на забезпечення екологічної безпеки рекреаційного освоєння території; зонування туристичних та рекреаційних територій з виділенням освоєних, перспективних та резервних місцевостей; соціальну необхідність (тобто відповідність наявної бази рекреаційної сфери реальним потребам в оздоровленні, її здатність задовольняти попит населення на туристичні послуги в регіоні); економічну доцільність (прибутковість діяльності об'єктів туристичної галузі і соціально-економічну вигоду для території); залучення широких верств населення до ведення туристичного підприємництва.

В контексті вищесказаного вважаємо, що наведені нами розрахунки можуть бути використані у двох напрямах: для розробки рекламної інформації туристичних можливостей окремих регіонів; для розробки системи заходів щодо підвищення туристичної привабливості перш за все в Чернівецькій області, в якій інтегральний показник значно менше 1.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Менеджмент туристичної індустрії : [навчальний посібник] / [І.М. Школа та ін.] ; за ред. І.М. Школи. – Чернівці : Книги – XXI, 2005. – 596 с.
2. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с.
3. Travel and Tourism economic impact 2015 Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wttc.org.
4. Тринько Р.І. Туризм як фактор соціально-економічного відродження / Р.І. Тринько, Я.В. Григор'єва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 54–63.

УДК 388.436-027

Довжик О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ ТРАНСФОРМАЦІЇ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATIONAL-ADMINISTRATIVE TRANSFORMATION OF FARMS' OPERATING CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті встановлено сучасні проблеми трансформаційних процесів в аграрному секторі. Розглянуто особливості діяльності сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання. На основі аналізу процесів концентрації виробництва в Україні виявлено їх причини, тенденції, чинники впливу і наслідки. Визначено її особливості в економічно розвинених країнах. Обґрунтовано зв'язок концентрації агропромислового виробництва та визначено її вплив на досягнення дохідності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: сільське господарство; виробництво; ефективність; інтенсифікація; інтенсивний розвиток; концентрація;. трансформація.

АННОТАЦИЯ

В статье установлены современные проблемы трансформационных процессов в аграрном секторе. Рассмотрены особенности деятельности сельскохозяйственных предприятий различных форм хозяйствования. На основе анализа процессов концентрации производства в Украине выявлены их причины, тенденции, факторы влияния и последствия. Определены ее особенности в экономически развитых странах. Обоснована связь концентрации агропромышленного производства и определено ее влияние на достижение доходности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: сельское хозяйство; эффективность; интенсификация; интенсивное развитие; концентрация; трансформация.

ANNOTATION

The article established the current problems of the transformation processes in the agricultural sector. The features of various forms of agricultural enterprises have been examined. Based on the analysis of processes of concentration of production in Ukraine, it revealed their causes, trends and factors affecting outcomes. It is determined especially in developed countries. The connection of concentration of agroindustrial of production has been grounded and its impact on the achievement of profitability of agricultural enterprises has been determined.

Key words: agriculture; production; efficiency; intensification; intense development; concentration; transformations.

Постановка проблеми. Формування нових організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств та їхня подальша трансформація стали вагомим складником аграрної реформи. Аналіз економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання дає змогу встановити сучасні проблеми трансформаційних процесів в аграрному секторі, що насамперед виражаються у деформації галузевої структури, у високій частці збиткових підприємств, низькій рентабельності їхньої діяльності, зменшенні середньої чисельності працівників, зайнятих у створених агроформуваннях, зміні структури земельного фонду за організаційно-правовими формами власності. Однак необхідно враховувати і те, що саме сільськогосподарські підприємства є основним роботодавцем на селі, а це знижує соціальну напруженість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців останніми роками досліджували теоретичні та практичні аспекти діяльності сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання та процеси концентрації виробництва. Йдеться передусім про статті В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, А.Є. Данкевича, Н.М. Міщенко, П.М. Макаренка, Л.Ю. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, М.Ф. Соловйова, О.В. Чаянова та ін. Проте деякі аспекти цих питань вивчені ще недостатньо або є дискусійними, і це надає актуальності дослідженню.

Метою статті є надання теоретичного обґрунтування сутності організаційно-економічних трансформацій сільськогосподарських підприємств та їхнього розвитку у пореформений період.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зараз, нехай і з запізненням, приходить розуміння важливості відродження крупнотоварного виробництва. Досить часто підкреслюється, що крупнотоварні підприємства, які працюють за принципом «із поля до споживача», можуть зробити Україну повноправним гравцем світового продовольчого ринку. Політики теж у своїх промовах підкреслюють необхідність відродження крупнотоварних господарств і вважають крупнотоварне сільське господарство єдиним виходом із ситуації, наголошують на тому, що іншого виходу немає, і ми повинні повернутися до крупнотоварного села [1].

Подальша трансформація відносин власності в АПК України залежить від стану посткризової економіки країни і здібності держави матеріально підтримувати реорганізацію у цій сфері, а також від психологічної підготовленості більшості наших селян до господарювання на засадах приватного підприємництва. Тому частка фермерських господарств у загальному землекористуванні в оглядовій перспективі буде зростати швидше, ніж збільшення їхньої кількості в результаті розширення земельних ділянок у їхньому користуванні за рахунок оренди земельних часток тих власників, що не виявляють бажання займатися підприємницькою

діяльністю. Водночас цей процес супроводжуватиметься деяким зменшенням земельної площі підприємницьких структур колективного господарювання, у зв'язку з чим виникає необхідність стратегічного регулювання зазначених процесів, обґрунтування принципів сполучення розвитку господарських структур різних розмірів (дрібних, середніх і великих) з урахуванням регіональних особливостей аграрного виробництва.

Глибокі соціально-економічні трансформації на селі спрямовані на перетворення відносин власності і форм господарювання, на реформування сільськогосподарських підприємств та адаптацію нових організаційно-правових структур до ринкових умов господарювання. Відсутність позитивних результатів реформування аграрного сектору економіки зумовлена багатьма об'єктивними та суб'єктивними причинами. Одна з них полягає в тому, що для всіх постсоціалістичних країн була розроблена і нав'язана шаблонна модель аграрних реформ за рецептом Міжнародного валютного фонду. Суть цієї моделі полягала у трансформації форм власності, примусовій руйнації колгоспно-радгоспної системи, лібералізації цінової політики з доведенням інфляції до фази так званої «шокової терапії» [2].

У перші роки ринкових трансформацій утворились два принципово різних напрями реформування аграрного сектору економіки України. Один із них базувався на концепції еволюційного підходу до реформування колгоспів і радгоспів в організаційно-виробничі структури ринкової орієнтації і збереженні крупних розмірів сільськогосподарських підприємств [3]. Прихильники іншого напряму обґрунтували необхідність і доцільність широкомасштабного переходу до фермерських і селянських господарств. У кінці 80-х – на початку 90-х років висувалася і обґрунтовувалася ідея трансформації крупнотоварного виробництва у фермерські або дрібноселянські господарства. Прибічники такого шляху розвитку аграрного сектору спираються на ствердження, що чим дрібніше господарство, тим більше продукції воно виробляє і навіть отримує більше прибутку в розрахунку на одиницю земельної площі [4]. Цю позицію не поділяли провідні економісти-аграрники України. Вони вважали, що у визначенні стратегії реформування аграрного сектору необхідно враховувати як світовий, так і вітчизняний досвід, основні тенденції розвитку аграрного виробництва. Загалом же для світового сільського господарства характерним є розширення колективних і групових форм власності та посилення концентрації сільськогосподарського виробництва.

Аналіз цих та інших літературних джерел дає підстави дійти висновку про те, що в процесі реформ не були чітко визначені кінцева мета і завдання ринкових трансформацій. В основу реформ була покладена концепція «революційних» перетворень. Замість того, щоб акцентувати увагу на еволюційному розвитку й удосконаленню усіх цих форм, вони розглядались тільки в альтернативних варіантах, що приводило до крайнощів у відповідях на питання: яка форма забезпечить споживчий запит і продовольчу безпеку України – крупні сільськогосподарські підприємства, фермерські чи дрібні селянські господарства? Країна була на роздоріжжі.

Після проголошення курсу радикальних економічних реформ (жовтень 1994 р.) посилилася руйнація крупнотоварного виробництва. Але цей курс реформ не давав бажаних результатів. Тоді стало модним оцінювати наслідки ринкових реформ не за конкретними показниками виробничого розвитку та його ефективності, а за кількісними змінами організаційних форм, тобто – скільки підприємств роздержавлено, скільки з них приватизовано або кооперовано, акціоновано або корпоратизовано тощо.

Через екстенсивний характер виробництва, слабку технічну оснащеність фермерських господарств вони суттєво поступаються сільськогосподарським підприємствам за основними результативними показниками господарської діяльності. Їхній розвиток не супроводжується позитивними змінами в структурі продукції, що виробляється. Без усунення галузевих деформацій побудувати реальний виробничий тип і систему ведення фермерського господарства неможливо.

Існують також інші пояснення причини виникнення цього негативного явища. Наприклад, В.Я. Месель-Веселяк вважав, що «фермерським господарствам виділені найгірші землі. Крім того, вони вимушені приховувати результати своєї роботи через недосконалу податкову систему» [5, с. 455]. Приблизно такої схеми аналізу дотримується і О.М. Шпичак: «Аналіз свідчить, що урожайність всіх сільськогосподарських культур (крім цукрового буряка) в фермерських господарствах значно нижча, ніж у суспільному секторі. Правда, існує думка самих фермерів, що показники продуктивності явищ землі вони значно занижують. На наш погляд, у цьому є частка істини» [6, с. 237]. Якщо це так, то виникає питання про можливість існування цієї форми господарювання у правовому полі України. Автор вибірково використовує дані Держкомстату. Якщо вони його влаштовують, то такі дані реальні, якщо ні – нереальні. Він пише: «Якщо наведені дані Держкомстату прийняти за реальні, то трансформація колишніх КСП у фермерські господарства не може бути привабливою» [6, с. 237]. Далі він акцентує увагу на необхідності проведення всебічної оцінки ефективності таких формувань.

Сучасна високорозвинута ринкова економіка США і країн Західної Європи базується не на приватних (дрібних) формах власності і господарювання. Основу такої економіки становлять транснаціональні і національні корпорації, які монополізують і ділять міжнародні

ринки, безроздільно панують у сучасній світовій економіці. Базуються вони аж ніяк не на такій приватній власності, як це трактується і розуміється деякими нашими реформаторами. Великий бізнес поступово поглинає і значну частину середнього та навіть дрібного бізнесу, який, своєю чергою, народжується і розвивається у жорсткій ринковій конкуренції.

Реформування колгоспно-радгоспної системи негативно вплинуло на розвиток крупного товарного виробництва і насамеред на галузі тваринництва. У процесі реформування дехто (представники владних структур, політики, вчені) вважав, що проблему збільшення виробництва продуктів тваринництва можуть успішно вирішувати господарства населення. Але реальна практика, як було вказано вище, не підтвердила цього. Все це є зрозумілим і не потребує додаткових коментарів.

Спад виробництва більшою чи меншою мірою торкнувся всіх підкомлексів АПК і галузей сільського господарства. Динаміка розвитку сільського господарства в дореформений період була орієнтована на інтенсивні фактори росту. Соціально-економічні перетворення в аграрному секторі економіки в дореформений період створили передумови для обмеження дій екстенсивних факторів росту. Увесь приріст виробництва сільськогосподарської продукції забезпечувався без розширення посівних площ за рахунок росту продуктивності праці.

Розвиток тваринництва в дореформений період було орієнтовано передусім на формування відповідних продовольчих ринків в Україні і на досягнення раціональних норм споживання висококалорійних та високобілкових продуктів харчування. Стійкий рівень виробництва підтримувався за рахунок росту поголів'я худоби і продуктивності, нарощування і якісного поліпшення кормових ресурсів та повноцінної годівлі худоби. Реформування супроводжувалося цілою низкою негативних явищ, насамперед скороченням поголів'я худоби.

Питання про крупне товарне виробництво не є новим. Воно виникало і в 90-і роки, коли стали очевидними наміри руйнації крупних сільськогосподарських підприємств, але особливо актуальним воно стає тепер. Деякі вчені забули або не знали, що концентрація є таким же невід'ємним атрибутом, як техніка, технологія, організація та управління виробництвом. Уявлення про неї як про неперервний процес змінюється разом із розвитком науково-технічного прогресу. Вона є двигуном виробництва і створює передумови для прискореного розвитку НТП.

У 90-х роках почали з'являтися «новітні теорії» про переваги дрібного господарства перед крупним, про передачу землі тим, хто її обробляє (тобто селянам) і паювання земель, про надмірно високий рівень концентрації виробництва в радянські часи тощо: «Постулат про переваги крупного колективного господарства над сімейним не підтверджений ні в одній країні світу». Проти крупного виробництва на користь дрібно сімейного висувалися також інші доводи, які зводилися в ранг об'єктивної закономірності: «Для України закономірним є перехід від колективної до сімейно-приватної форми господарювання». Ця теза спростовується досвідом роботи різних форм господарювання . Тільки крупне індустріальне виробництво інтенсивного типу забезпечує високий рівень продуктивності праці і конкурентоспроможність продукції. Це доведено світовим і вітчизняним досвідом функціонування крупних сільськогосподарських підприємств [7]. За кооперативної форми їх організації успішно вирішується і завдання формування реального власника-господаря [8].

Деякі реформатори не тільки виношували, але і практично здійснювали ідею деконцентрації виробництва (розукрупнення колгоспів, радгоспів, а потім КСП). Під деконцентрацію виробництва підводилася така «наукова основа»: «Була надмірно одержавлена вся система організації і ведення сільського господарства, надмірна концентрація його структур. У певний період в Україні на 30 тис. сільських населених пунктів було менше 10 тис. колгоспів і радгоспів. Рівень концентрації господарських структур у три рази перевищував рівень розселення сільського населення» [9, с. 4].

Із цього судження можна дійти висновку, що в середньому на одне сільськогосподарське підприємство в Україні припадало три населених пункти, ні більше, ні менше. Але зв'язок між розміром землекористування сільськогосподарського підприємства і числом населених пунктів за сучасних засобів зв'язку дуже умовний. Визначальним фактором розміру підприємства є передусім система менеджменту. Тому констатація цього факту не дає жодних підстав для негативного або позитивного висновку, тим більше, що це уява всього лише одного вченого.

Проте автор не завершує на цьому формулювання своєї думки про деконцентрацію: «З початку 60-х років у колишньому СРСР почалося штучне укрупнення колгоспів. При цьому посилалися на економічний закон забезпечення відповідності виробничих відносин рівню розвитку продуктивних сил. Однак суть цього закону трактувалася суб'єктивно. Внаслідок цього були допущені серйозні перегини. Середній розмір сільськогосподарських підприємств в Україні у 60–80-і роки в десять разів перевищував середній розмір ферм у США і в 30–50 разів – у країнах Європейського Союзу. Рівень розвитку продуктивних сил у галузі в США та Європі, навпаки, був у три-чотири рази вищим, ніж у колишньому СРСР. Надмірне укрупнення колгоспів стало очевидним ще в 80-х роках. Вже тоді почалося їх дроблення і збільшення кількості (майже на 3 тис.). Цей процес тривав протягом 80–90-х років. Це незаперечний історичний факт» [9, с. 8].

Наш коментар зводиться до того, що широкомасштабне укрупнення колгоспів проводилося не в 70-х, а в 40–50-х роках минулого століття, і воно було зумовлене об'єктивними процесами суспільного розвитку. Зрозуміло, було і штучне прискорення, і суб'єктивні підходи, і надмірне захоплення крупними розмірами сільськогосподарських підприємств. Там, де були допущені помилки, вони виявлялися і усувалися. Це було логічно і правомірно. За 80-і роки кількість сільськогосподарських підприємств збільшилася не на 3 тис., а на 2 тис. (точно – 2046). На кінець 1990 р. в Україні було 8542 колгоспів і 2630 радгоспів; в середньому на один колгосп припадало 3360 га сільськогосподарських угідь (2627 га ріллі), а на один радгосп – відповідно 3612 і 2857 га [7]. Вважати такі розміри землекористування надвеликими – нонсенс.

До початку 90-х років в Україні сформувалися оптимальні розміри колгоспів і радгоспів. Для того щоб спростувати це, потрібні наукові докази, а не голослівні заяви. А наукові дослідження переконливо свідчать про те, що крупні і найкрупніші сільськогосподарські підприємства мають незаперечні техніко-технологічні, організаційно-економічні та соціальні переваги. Наприклад, В. Мельник вважає, що дроблення крупних земельних масивів на малопродуктивні невеликі ділянки заради «чистої ідеї, чистих ринкових відносин» суперечить здоровому глузду. На наше щастя, як підкреслює він, ще залишилися сільськогосподарські підприємства, де ведення виробництва здійснюється на великих площах і за збереження науково обґрунтованої системи сівозмін. «Якщо і варто обмежувати землекористування одного суб'єкта, то в Україні ця межа має становити близько 4 тис. га, як це було в колгоспах і радгоспах за радянських часів» [10, с. 110–111]. Для підтвердження цього наводяться відповідні наукові докази.

Цю позиці. поділяє Є.Г. Лясковець, підкреслюючи, що «сучасна техніка вимагає оптимальних розмірів господарств – 3–5 тис. га» [11, с. 11].

Недоречним видається порівняння середніх розмірів сільськогосподарських підприємств України з середніми розмірами ферм у США і країнах ЄС. В Україні сформувалася система крупнотоварного виробництва, основу якої становили колгоспи і радгоспи, а в США і країнах Заходу сільське господарство базується на поєднанні великого, середнього та дрібного агробізнесу, основу якого становить сімейна ферма. Але й там, хоч і еволюційним шляхом, процеси концентрації сільськогосподарського виробництва здійснюються швидкими темпами, а крупні ферми стають основними виробниками товарної (ринкової) продукції. Загальновідомо і те, що в США і Європі був вищий рівень розвитку продуктивних сил, ніж в СРСР, а розміри ферм – менші. Але це не привід для узагальнення, а тим більше – для наукового висновку. Самі американці бачать це протиріччя, але вирішити його в рамках капіталістичних виробничих відносин із відомих причин не можуть, сподіваючись тільки на еволюційний розвиток. Не можна не бачити процеси руйнування дрібних ферм і поглинання їх великими.

Так що копіювати американське або західноєвропейське нелогічно і недоречно. Тим більше що у нас є свої історичні традиції і свій позитивний досвід. Під час копіювання чужого інвестиційне навантаження зросло б у кілька разів, але наша країна в цьому відношенні не настільки багата, щоб конкурувати з країнами Заходу. Якщо припустити, що колись і хтось припустився помилок у процесі укрупнення, то не варто їх повторювати і посилювати, виношуючи і здійснюючи ідею розукрупнення [7].

Відомі вчені виступають не тільки проти спроби насадження дрібнотоварного виробництва, але і проти подрібнення крупних сільськогосподарських підприємств.

Такої ж думки дотримуються Н.М. Міщенко і К.В. Гуменюк: «Обстеження 2001 р. дало змогу отримати загальну картину розмірів нових підприємств. Середня площа землекористувань стала помітно меншою, ніж у минулому. Якщо у 1990 р. на господарство припадало близько 3 тис. га сільгоспугідь, то на середину 2001 р. – 1721 га (у 2000 р. – 1830 га) із диференціацією у розрізі організаційно-господарських форм. Об'єктивно ці дані відображають процес деконцентрації вітчизняного сільського господарства і з позиції світових трендів можуть оцінюватися негативно. Відомо, що у багатьох країнах ринкової економіки спостерігається тенденція до зростання розмірів ферм і посилення економічного значення (частки у загальному виробництві) великих господарств [12, с. 109].

На підставі масових групувань у розрізі окремих природно-кліматичних зон і організаційно-правових форм із визначенням показників ефективності вони доходять висновку, що «майбутнє ставить під сумнів перспективи формування в Україні невеликих товарних сільгосппідприємств без їх серйозної підтримки. Найбільш негативним елементом цього є поглиблення проблем сільської зайнятості з багатьма негативними соціально-економічними наслідками, які з цього випливають» [12, с. 121].

Протягом багатьох років у вітчизняній економічній науці переважало положення, відповідно до якого крупне виробництво має незаперечні переваги перед дрібним. І досі це положення не піддавалось сумніву. Україна має унікальний досвід організації крупних сільськогосподарських підприємств. Іхня перевага загальновідома. Вони дають змлгу більш ефективно використовувати ресурсний потенціал підприємств. Визначаючи позитивні сторони таких господарств, О.В. Чаянов підкреслював, що «саме крупні форми господарств і дають нам можливість експлуатувати землю з кількістю капіталу вдвічі і втричі меншою, ніж

це потрібно у найбільш дрібному парцелярному господарстві» [13, с. 345].

Загальновідомо, що посилення концентрації виробництва має позитивний вплив на результати господарської діяльності. Вважаємо за необхідне звернути увагу на два моменти. Перший з них полягає в тому, що в 90-х роках відбувався процес деконцентрації виробництва, який супроводжувався не тільки переміщенням виробництва продукції у господарства населення, а і дробленням раніше сформованих великотоварних підприємств і деформацією їхньої галузевої структури. Другий – це ігнорування об'єктивних економічних законів, насамперед закону суспільного розподілу праці і закону про переваги крупного виробництва. Непорушність цих законів підтверджується світовим і вітчизняним досвідом. Це положення відстоюється і розвивається багатьма авторами [14; 15].

Результати дослідження дають змогу дійти висновку про те, що деконцентрація виробництва спростовується світовим і вітчизняним досвідом. Наприклад, у США скорочення числа ферм і укрупнення їхнього виробництва стали безсумнівними ознаками другої половини XX та початку XXI ст. При цьому більшість ферм, незважаючи на високий рівень диверсифікації, визначились за галузевою ознакою, а чимало – і за конкретним видом продукції [15, с. 59]. Особливо це стосується тваринництва. У самому «молочному» окрузі Туларе штату Каліфорнія на кожній із 334 молочних ферм у середньому утримується 1350 корів. У п'ятірці молочних лідерів цього штату – окрузі Керн – на 55 фермах утримується 138 тис. корів з продуктивністю 9840 кг. У середньому на одну таку ферму припадає понад 2500 корів. Є і зовсім унікальні приклади дуже високого рівня концентрації виробництва. У найкрупнішій молочній фермі цього штату «Артезія» утримується 10 тис. корів із річним обсягом молока від однієї корови 10 тис. кг [15, с. 96].

Концентрація виробництва здійснюється не тільки в екстенсивній формі, тобто за рахунок збільшення площі землі. У світовій і вітчизняній практиці більш поширені ресурсна й інтенсивна форми. У дореформений період розвитку сільськогосподарського виробництва концентрація як раз і відбувалася за рахунок всіх її форм, але з пріоритетом ресурсної та інтенсивної. В.Г. Андрійчук правильно підкреслив: «Поняття концентрації виробництва має окремі спільні риси з поняттям інтенсивності, але не є тотожним із ним. Спільним є те, що в обох визначеннях йдеться про зосередження (концентрацію) авансованого капіталу на підприємствах і про виробництво ними сільськогосподарської продукції. Відмінність проявляється в тому, що концентрація виробництва вимірюється загальним розміром авансованого капіталу та обсягом виробництва продукції, а суть інтенсивності зводиться до зосередження авансованого капіталу на одиницю земельної площі. Отже, ці два поняття взаємодоповнюються і дають змогу більш глибоко аналізувати чинники формування ефективності сільськогосподарського виробництва» [16, с. 575].

Висновки. Дослідженнями встановлено вплив окремих факторів на результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств – це концентрація та інтенсифікація виробництва, галузева структура та ін. Для періоду ринкових трансформацій характерним був процес деконцентрації виробництв. Але можна дійти узагальнюючого висновку про те, що деконцентрація виробництва спростовується світовим і вітчизняним досвідом. Невипадково останніми роками спостерігається процес прискореної концентрації виробництва. Встановлено також, що руйнація матеріально-технічного потенціалу призвела до негативних наслідків господарської діяльності підприємств. Виявлено, що деформація галузевої структури сільськогосподарських підприємств є наслідком незадовільного споживчого попиту населення, цінової політики та інших об'єктивних і суб'єктивних факторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ясенев Ю. В Умани Яценюк рассказал, почему будуще украинского агропрома – за «продуктивным селом» / Ю. Ясенев // Комсомольская правда. – 2009. – 7 декабря.
2. Соловьев Н.Ф. Динамика воспроизводственного процесса в аграрном секторе экономики украины в контексте рыночных трансформацій / Н.Ф. Соловьев // Вісник ХНАУ. – Х., 2008. – № 7. – С. 35–46.
3. Соловьев Н.Ф. Аренда как фактор преобразования отношений собственности в аграрном секторе экономики / Н.Ф. Соловьев. // Арендные отношения в системе экономического механизма хозяйствования : сб. науч. тр. / Харьк. гос. аграр. ун-т. – Х., 1992. – С. 5–16.
4. Гайдуцький П.І. Економічні реалії та індустріальні міражі / П.І. Гайдуцький // Урядовий кур'єр. –1999. – № 244.
5. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток селянських (фермерських) господарств / В.Я. Месель-Веселяк // Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК. – К. : УААН ІАЕ, 1996. – 296 с.
6. Шпичак О.М. Виробничий потенціал фермерських господарств України / О.М. Шпичак // Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / за ред. О.М. Шпичака. – К. : ІАЕ, 2000. – С. 235–242.
7. Соловьев Н.Ф. О концентрации производства и размерах сельскохозяйсвенных предприятий / Н.Ф. Соловьев // Вісник ХНАУ.– Х., 2004. – № 8. – С. 10–25.
8. Черешинська Н. Ми й нині живемо при комунізмі / Н. Черешинська // Пропозиція. – 2001. – № 7. – С. 26–27.
9. Гайдуцький П.І. Аграрна реформа: міфи й істина / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2003. – № 9. – С. 3–9.
10. Мельник В. Чи варто кришити землю на шматки розміром із бутерброд / В. Мельник // Пропозиція. – 2004. – № 7. – С. 110–111.
11. Лясковець Е.Г. Розвиток економічної теорії і комплексне реформування галузі / Е.Г. Лясковець. – К. : Логос, 2001. – 247 с.

12. Міщенко Н.М. Економічна ефективність реформованих сільськогосподарських підприємств в Україні / Н.М. Міщенко, К.В. Гуменюк // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 1. – С. 104–131.
13. Чаянов А.В. Основні ідеї і форми організації сільськогосподарської кооперації / А.В. Чаянов. – М., 1927. – 487 с.
14. Соловьев Н.Ф. Крупные реформированные сельскохозяйственные предприятия – основное звено аграрного производства / Н.Ф. Соловьев // Весник ХНАУ. – Х., 2001. – № 6. – С. 6–21.
15. Черняков Б.А. Калифорнийская модель аграрного сектора США / Б.А. Черняков. – М., 2007. – 394 с.
16. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.

УДК 336. 226

Єніна А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЯК ЗАГРОЗА РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

VIOLATION OF THE TAX LEGISLATION AS A THREAT TO REGIONAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто потенційні загрози соціально-економічного розвитку регіонів України у сфері оподаткування. Проаналізовано фінансову стабільність регіонів держави з позиції порушень податкового законодавства, завдяки чому проведена кластерізація регіонів. Проаналізовано кількість проведених податкових перевірок та донарахувань грошових коштів до бюджету за результатами цих перевірок. Надано рекомендації із запобігання порушенням податкового законодавства з метою зменшення загроз регіональному розвитку.

Ключові слова: податкова система, порушення податкового законодавства, ухилення від сплати податків, регіональний розвиток, податкові перевірки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены потенциальные угрозы социально-экономическому развитию регионов Украины в сфере налогообложения. Проанализирована финансовая стабильность регионов страны с точки зрения нарушений налогового законодательства, благодаря чему проведена кластеризация регионов. Проанализировано количество проведенных налоговых проверок и доначислений денежных средств в бюджет по результатам этих проверок. Даны рекомендации по предотвращению нарушений налогового законодательства с целью уменьшения угроз региональному развитию.

Ключевые слова: налоговая система, нарушения налогового законодательства, уклонение от уплаты налогов, региональное развитие, налоговые проверки.

ANNOTATION

In the article potential threats of social and economic development of regions of Ukraine in the sphere of taxation are considered. The financial stability of the regions of the country is analyzed from the point of view of violations of the tax legislation, thanks to which the clustering of the regions has been carried out. The number of tax inspections and additional payments of funds to the budget based on the results of these inspections has been analyzed. Recommendations are given to prevent violations of tax legislation in order to reduce threats to regional development.

Key words: tax system, violations of tax laws, tax evasion, regional development, tax inspections.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток регіонів України значною мірою залежить від напрямів бюджетної та податкової політики, які проводить держава, а саме від інструментів та важелів підтримки. Від фінансової стабільності регіонів залежить удосконалення не тільки фінансового простору країни, а й її макроекономічної ситуації загалом. Відповідна система заходів, як і всі інші аспекти податкової політики, повинна орієнтуватися на загальнодержавні інтереси і враховувати природні, економічні, соціальні та екологічні особливості розвитку регіонів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Натепер існує низка невирішених проблем щодо забезпечення регіонального розвитку в контексті фінансової самодостатності, мотивованості органів місцевого самоврядування щодо підвищення ефективності використання податкового потенціалу території, розширення їх прав у контексті вирішення економічних питань, фінансового забезпечення повноважень тощо.

Отже, розробляючи заходи реалізації бюджетної та податкової політики, держава має враховувати особливості регіонального розвитку, а саме ті показники розвитку регіону, завдяки яким можна дійти висновків щодо його економічного потенціалу та самостійності.

Ефективний регіональний розвиток може бути забезпечено за умови розмежування повноважень і відповідальності між регіонами та центром, а також між внутрішньорегіональними рівнями влади.

Податкова політика повинна бути спрямована на вирівнювання економічних умов розвитку регіонів не за рахунок надання додаткових фінансових трансфертів, а шляхом надання їм можливості самостійно організовувати та використовувати наявний економічний, у тому числі податковий потенціал.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною особливістю регіональної податкової політики є те, що вона об'єднує як загальнодержавні важелі обґрунтованого територіально-диференційованого оподаткування регіонів, так і діяльність органів місцевого самоврядування щодо встановлення та стягнення податків з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону на засадах його соціально-економічного зростання. Така політика передбачає діяльність місцевих органів влади у сфері оподаткування шляхом встановлення місцевих податків і зборів, обліку їх платників, об'єктів, пільг, термінів сплати і механізму оподаткування, а також контроль за своєчасністю перерахування коштів у державний та місцеві бюджети з урахуванням інтересів самих регіонів.

Питання управління розвитком регіонів займає ключове місце у системі регіональної політики України. У цьому контексті регіо-

нальна політика тісно пов'язана з іншими сферами державної політики, що реалізуються на різних рівнях територіальної організації влади.

Роль держави щодо забезпечення розвитку регіонів у сучасному світі не обмежується лише регуляторними функціями, такими як стимулювання економічного зростання, раціонального використання трудового потенціалу, забезпечення прогресивних зрушень у галузевій і територіальній системах, підтримання експорту продукції та послуг.

Головною метою державного управління регіональним розвитком стає забезпечення економічної і соціальної стабільності, гармонізація майнових відносин, демократизація управління.

Саме тому підтримуємо думку Т. Єфименко щодо класифікації методів податкового регулювання на законодавчі, адміністративні та економічні [1].

Законодавчі методи передбачають прийняття нормативно-правових актів, а також вироблення механізму їх реалізації та контролю. Застосування цих методів передбачає встановлення загальних, обов'язкових для виконання правил поведінки усіх економічних суб'єктів.

Застосування економічних методів податкового регулювання передбачає опосередковане втручання з боку суб'єктів регулювання через створення певного економічного середовища.

Адміністративні методи податкового регулювання базуються на принципах державного контролю за дотриманням принципів податкової поведінки. Вони охоплюють санкції за порушення податкового законодавства та нецільове використання бюджетних коштів.

Однією з найвагоміших проблем ефективного соціально-економічного розвитку регіонів і держави загалом є недоотримання державним та місцевими бюджетами та цільовими фондами значних обсягів грошових коштів через ухилення від сплати податків та використання схем мінімізації податкових платежів. Ця ситуація негативно впливає на розвиток регіонів та склалась із причини низької ефективності протидії схемам мінімізації, через нездатність підвищити продуктивність податку за рахунок перекриття схем мінімізації та ухилення від сплати податків. Тому держава втрачає значний обсяг фінансових ресурсів. За розрахунками спеціалістів, лише від мінімізації та ухилення від сплати ПДВ бюджет втрачає 26% цього податку від його потенційно можливого надходження [2, с. 10; 3, с. 142; 4, с. 8].

Із цієї причини доцільним вважається розглянути правопорушення у сфері оподаткування та розробити рекомендації щодо запобігання ухиленню від сплати податків регіональними органами Державної фіскальної служби, на які покладено обов'язки щодо здійснення контролю за правильністю нарахування та сплати податків до державного та місцевих бюджетів.

Варто зауважити, що найчастіше ці діяння виконуються за рахунок застосування схем ухилення від сплати податків, а саме використовуються пільги з оподаткування, які надаються місцевими органами влади, а отже, безпосередньо впливають на рівень оподаткування того чи іншого регіону, в якому таких пільг найбільше.

Однак не всі платники податків використовують незаконні методи, більшість підприємств намагаються знижувати (мінімізувати, уникати) податки в межах законодавчого поля. Взагалі поведінка підприємств у сфері оподаткування залежить насамперед від обраної керівництвом політики, а отже, і процес управління оподаткуванням залежить від неї.

Спеціалістами управління податкового контролю юридичних осіб [5] за останні 6 місяців 2016 р. за результатами проведених документальних перевірок по Україні встановлено понад 80 схем мінімізації податкових зобов'язань. За даними ДФС найбільш розповсюдженими схемами зменшення (мінімізації, уникнення) податків є використання кредитних договорів (складених із банківськими та іншими фінансовими установами) та віднесення відсотків за їх використання до валових витрат за наявності у підприємства власних обігових коштів, дебіторська заборгованість за відсутності позовної роботи або надання фінансової допомоги пов'язаним особам; використання пов'язаних осіб, низької торгової націнки, договорів комісії і віднесення відсотків (комісійних винагороджень) за їх використання до валових витрат; придбання товарів, послуг у приватних підприємців – платників єдиного податку та ін.

За класифікацією ДФС України схеми ухилення від сплати податків прийнято поділяти на два типи.

До першого типу належать схеми, в основі яких є прогалини в законодавстві, або засновані на використанні різних систем оподаткування, які застосовуються у національному законодавстві, із різним фіскальним навантаженням. Головна характеристика схем першої категорії – перенесення об'єкта оподаткування на інших суб'єктів, у господарській діяльності яких використовується більш сприятливий режим оподаткування [6; 7].

До другого типу належать схеми ухилення від сплати податкових зобов'язань, пов'язаних із прямим порушенням законодавства: ухилення від оподаткування за рахунок фальсифікації документів, невідображення у податкових деклараціях податкових зобов'язань, використання «фіктивних» юридичних або фізичних осіб [8, с. 124].

Окрім того, науковці виділяють такі види ухилення від оподаткування [9], як приховування доходів; завищення витрат; оформлення фіктивних документів; оформлення поставок обладнання та продукції через фіктивні фірми; незаконне використання пільг; використання кредитних рахунків банків для несплати подат-

ків; відображення недостовірної інформації у податковій звітності.

У складних економічних умовах за існування безлічі причин ухилення від оподаткування дедалі більшого значення в регіональному українському економічному просторі набуває проблема протидії, виявлення та боротьби з податковими правопорушеннями. Тому доцільним є визначення регіонального рівня податкових правопорушень, що дасть змогу виявити регіони, які становлять найбільшу економічну небезпеку. Вказаний показник визначимо за допомогою кластерного аналізу, який являє собою багатовимірну статистичну процедуру, що виконує збір даних, які містять інформацію про вибірку об'єктів, а потім упорядкуємо об'єкти в порівняно однорідні групи.

У цьому дослідженні розбиття на кластери здійснимо за такими критеріями (показники 2016 р), як:

X1 – упереджено неправомірно заявлених до відшкодування з бюджету сум ПДВ, млн. грн.;

X2 – вилучено з незаконного обігу ТМЦ, млн. грн.;

X3 – донараховано узгоджених податкових зобов'язань в результаті податкових перевірок, млн. грн.;

X4 – внесено до ЄРДР кримінальних правопорушень за ухилення від сплати податків, шт.

Вихідні дані сформовані на основі річних звітів податкових органів всіх областей (табл. 1).

Для розрахунків використаємо метод Уорда, оскільки він дає змогу виділити компактні і чіткі кластери. Результати класифікації представимо у вигляді дендрограми (рис. 1).

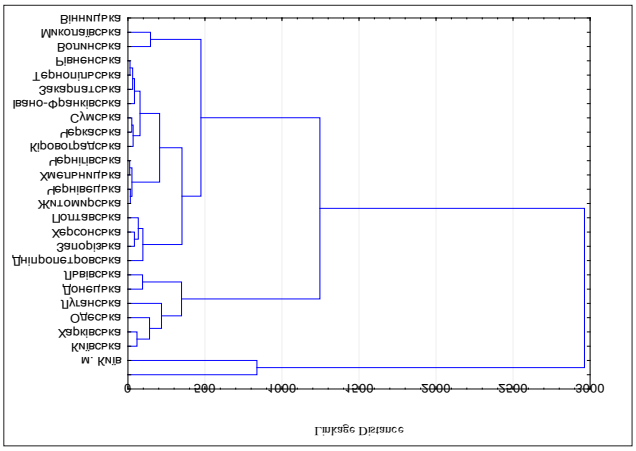


Рис. 1. Вид дендрограми

Вибір кількості кластерів було здійснено за допомогою інструментів програми «Статистика» та виявлено, що за рівнем ухилення від оподаткування доцільно розділити регіони на 6 кластерів.

Аналізуючи порядок слідування регіонів зверху вниз на дендрограмі (рис. 1), помітимо, що:

1-й кластер – Вінницька та Миколаївська області;

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу

Області	Змінні			
	X1	X2	X3	X4
Вінницька	5,32	6,90	34,00	199,00
Волинська	4,70	16,20	22,70	99,00
Дніпропетровська	119,60	9,50	336,70	84,00
Донецька	63,30	27,70	363,30	258,00
Житомирська	9,60	2,10	167,40	32,00
Закарпатська	6,40	27,80	42,98	127,00
Запорізька	11,50	26,40	119,80	132,00
Івано-Франківська	12,00	12,10	35,10	64,00
Київська	33,40	87,10	1186,00	71,00
Кіровоградська	6,20	1,10	46,60	31,00
Луганська	6,00	21,00	235,70	146,00
Львівська	38,30	34,30	326,30	43,00
Миколаївська	12,00	15,70	63,90	342,00
Одеська	80,10	33,10	200,80	245,00
Полтавська	10,40	20,60	104,00	74,00
Рівненська	3,90	15,70	33,70	91,00
Сумська	2,60	28,30	51,80	68,00
Тернопільська	6,50	0,70	42,30	110,00
Харківська	32,21	12,50	174,80	235,00
Херсонська	10,80	24,40	143,80	61,00
Хмельницька	12,90	5,30	25,80	30,00
Черкаська	7,30	17,80	64,50	87,00
Чернівецька	1,90	9,30	22,60	40,00
Чернігівська	8,50	5,30	37,20	36,00
м. Київ	12,70	183,00	926,30	861,00

2-й кластер – Волинська, Рівненська, Тернопільська, Закарпатська, Івано–Франківська, Сумська, Черкаська;

3-й кластер – Кіровоградська, Чернігівська, Хмельницька, Чернівецька;

4-й кластер – Житомирська, Полтавська, Херсонська, Запорізька;

5-й кластер – Дніпропетровська, Львівська, Донецька, Луганська, Одеська, Харківська;

6-й кластер – Київська, м. Київ.

Для порівняння регіонального рівня ухилення від оподаткування визначимо середні значення показників у кластерах (рис. 2).

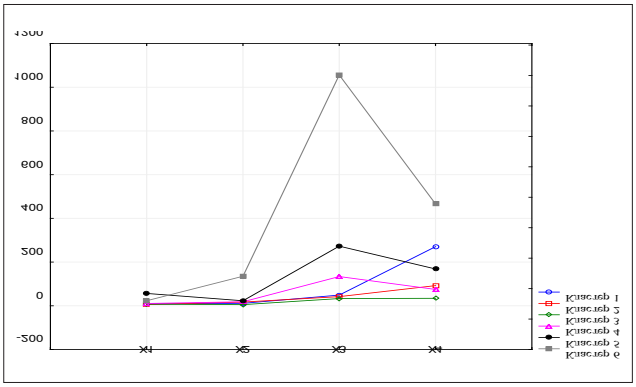


Рис. 2. Графік середніх значень показників у кластерах, отриманих методом Уорда

Таким чином, перший кластер знаходиться на другому місці за кількістю податкових злочинів, внесених до ЄРДР, та характеризується порівняно низькими значеннями за іншими параметрами (третє місце з кінця). До складу першого кластеру ввійшли Вінницька та Миколаївська області.

Другий кластер знаходиться на четвертому місці за кількості податкових злочинів, внесених до ЄРДР, та характеризується найнижчими після третього кластеру значеннями по інших параметрах. До складу другого кластеру ввійшли Волинська, Рівненська, Тернопільська, Закарпатська, Івано-Франківська, Сумська, Черкаська області.

Третій кластер характеризується найнижчими значеннями за всіма показниками. До складу третього кластеру ввійшли Кіровоградська, Чернігівська, Хмельницька, Чернівецька області.

Четвертий кластер характеризується порівняно високим розміром (третє місце) донарахованих узгоджених податкових зобов'язань у результаті податкових перевірок та знаходиться на п'ятому місці за кількіст податкових злочинів, внесених до ЄРДР. До складу четвертого кластеру ввійшли Житомирська, Полтавська, Херсонська, Запорізька області.

Пятий кластер є лідером за розміром незаконно заявлених до відшкодування сум ПДВ та

Таблиця 2

Кількість проведених податкових перевірок та донарахованих грошових зобов'язань, 2016 р.

Регіон	Кількість перевірок, результати яких узгоджено		Сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис. грн.	
	планових	позапланових	по планових перевірках	по позапланових перевірках
Вінницька	166	683	22635	44 095
Волинська	70	677	93 452	215 165
Дніпропетровська	539	2395	163 307	165 235
Донецька	285	458	107781	96 451
Житомирська	117	478	27 085	27 527
Закарпатська	82	424	18 054	12 181
Запорізька	201	711	49 020	31 457
Івано-Франківська	93	702	35 630	32 743
Київська	167	999	145 383	182 965
Кіровоградська	88	484	22 106	72 707
Луганська	36	553	7994	33 989
Львівська	323	1972	78 574	71 988
Миколаївська	88	734	26 414	49 816
Одеська	222	1933	104 468	149 169
Полтавська	185	1337	231 797	153 376
Рівненська	113	626	15 020	47 118
Сумська	146	554	36 002	25 109
Тернопільська	84	591	20 975	41 307
Харківська	464	2223	83 8301	628 953
Херсонська	142	713	38 003	103 579
Хмельницька	160	784	57 630	46 524
Черкаська	99	810	22 426	120 720
Чернівецька	72	443	25 803	80 268
Чернігівська	117	894	21 986	34 093

характеризується порівняно високим розміром (друге місце) донарахованих узгоджених податкових зобов'язань у результаті податкових перевірок та (третє місце) податкових злочинів, внесених до ЄРДР, проте досить низьким розміром вилучених із незаконного обігу ТМЦ. До складу п'ятого кластеру ввійшли Дніпропетровська, Львівська, Донецька, Луганська, Одеська, Харківська області.

Шостий кластер є лідером і характеризується великим розміром вилучених із незаконного обігу ТМЦ, донарахованих узгоджених податкових зобов'язань у результаті перевірок та кількості внесених до ЄРДР кримінальних правопорушень у сфері оподаткування, проте досить низьким розміром незаконно заявлених до відшкодування сум ПДВ. До складу шостого кластеру ввійшли Київська область та м. Київ.

Таким чином, використання кластерного аналізу дало змогу виділити шість груп областей, схожих за критеріями податкових правопорушень, та виділити найбільш криміногенний у розрізі податкових відносин кластер, до якого ввійшли Київська область та м. Київ, та найменш криміногенний, який характеризується найнижчими значеннями за всіма показниками – 3-й кластер (Кіровоградська, Чернігівська, Хмельницька, Чернівецька області).

Отже, саме в найбільш криміногенних регіонах територіальним податковим органам необхідно найбільше уваги приділяти контролю за правильністю нарахування та сплати податків, а також приділяти увагу заходам запобігання податковим правопорушенням та ухиленню від сплати податків.

Також були проаналізовані результати контрольної діяльності регіональних податкових органів (табл. 2), тобто кількість проведених перевірок (планових та позапланових) та суми донарахованих грошових зобов'язань по кожному регіону.

За результатами даних табл. 2 для наглядного представлення було побудовано гістограми (рис. 3 та 4).

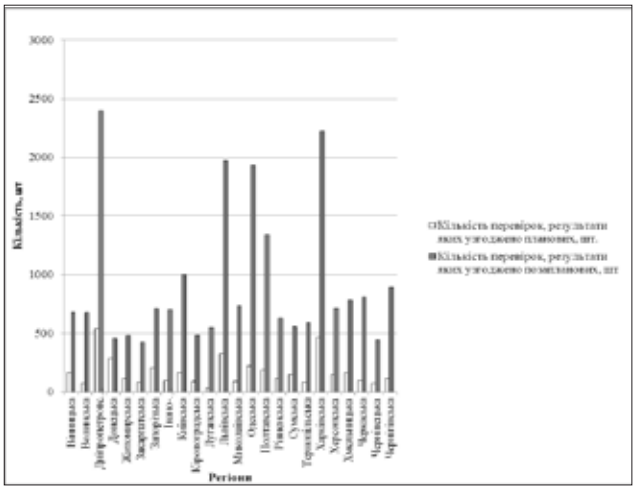


Рис. 3. Кількість планових та позапланових перевірок

За даними рис. 3 можна дійти висновку, що найбільшу кількість позапланових перевірок у 2016 р. було проведено у Дніпропетровському, Харківському, Львівському, Одеському та Полтавському регіонах, тоді як найменша кількість позапланових перевірок проводилась у Закарпатському, Чернівецькому, Донецькому та Житомирському регіонах.

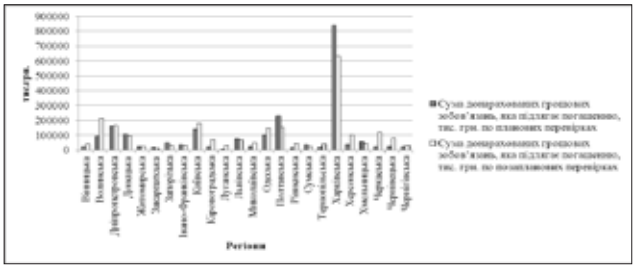


Рис. 4. Донараховані грошові зобов'язання, які підлягають погашенню за результатами перевірок

Рис. 4 демонструє, що найбільші суми донарахованих грошових зобов'язань за результатами позапланових перевірок спостерігались у Харківському, Волинському, Київському та Дніпропетровському регіонах. Отже, саме в зазначених регіонах за результатами позапланових перевірок було виявлено найбільше порушень податкового законодавства.

Таким чином, у здійсненні заходів податкового контролю в регіонах із найбільшою кількістю правопорушень податкового законодавства територіальним податковим органам варто не лише приділяти увагу контролю правильності нарахування та сплати податків, а й застосовувати певні методи запобігання ухиленню від сплати податків та порушенню податкового законодавства.

У процесі дослідження автори ознайомилися з матеріалами податкових перевірок підприємств, що дало можливість виділити схеми, які використовуються для ухилення від сплати податків.

Ці схеми можна розділити на дві групи:

1) «прості» схеми, такі, реалізація яких не вимагає цілеспрямованих витрат, а також оформлення спеціальних документів або договорів і створення яких-небудь схем. Як правило ухилення відбувається шляхом маніпулювання з бухгалтерською звітністю;

2) «складні» схеми, що вимагають для їх реалізації матеріальних витрат, наприклад, по їх обслуговуванню, складання спеціальних документів, договорів, за допомогою яких реальні правовідносини заміняються іншими, що спричиняє часткове або повне запобігання сплаті податків і зборів (заміна заробітної плати страхуванням життя працівників та ін.). До цієї групи належать також схеми зміни податкової юрисдикції, тобто використання офшорних зон.

З метою забезпечення наповнення доходної частини державного та регіональних бюджетів постає питання поліпшення процесів запобі-

гання ухиленню від сплати податків, що передбачає постійний контроль за своєчасністю та повнотою їх сплати суб'єктами господарювання. Основним джерелом наповнення бюджету повинна стати добровільна сплата, а основною функцією регіональних органів ДФС – контроль цього процесу.

Відносини між регіональними органами ДФС та платниками податків мають розвиватися у напрямі налагодження партнерства та зменшення втручання у господарську діяльність останніх. При цьому організація роботи територіальних податкових органів повинна ґрунтуватися на таких принципах, як:

– неупереджене ставлення до платників податків та забезпечення максимального рівня сервісу під час їх обслуговування;

– максимальна автоматизація процесів адміністрування податків;

– орієнтація податкового аудиту на «ризикових» платників податків;

– застосування адекватних заходів до суб'єктів господарювання і тих, що ухиляються від сплати податків.

Територіальні органи ДФС повинні забезпечити:

– своєчасність реагування на податкову поведінку платника податків;

– єдиний підхід до платників податків з однаковою податковою поведінкою.

Для забезпечення зазначеного регіональним органам ДФС необхідно розподілити платників податків за категоріями уваги, цей розподіл повинен ґрунтуватися на типології податкової поведінки суб'єктів господарювання.

Разом із тим, сьогодні відсутні перевірені методики, що дають змогу виявити тип податкової поведінки підприємств. Як правило, у практиці податкових перевірок застосовуються методи, які можна поділити на три групи:

1) негласні методи. У цьому разі інформація про правопорушення, що готується або вже зроблено, надходить у результаті оперативно-розшукової діяльності компетентних органів. У разі вірогідності вона може і має бути причиною виїзної податкової перевірки. За належного процесуального оформлення вона може бути підставою для початку фінансового розслідування. Цей підхід ми розглядати не будемо;

2) фінансово-аналітичні методи. Сутність полягає у виявленні порушень у податковій сфері через дослідження динаміки певних фінансових показників, доповненої вивченням інформації від органів, що здійснюють реєстрацію угод і прав на нерухоме майно і автотранспорт. Наявність ознак реалізації вже розпочатої схеми або здійсненої можна встановити за загальним погіршенням фінансового стану за наявності певної динаміки спеціальних фінансових показників;

3) логічний дедуктивний метод і моделювання. Найбільш загальний метод виявлення порушень у податковій сфері. Суть його полягає в тому, що якщо підприємства перебувають в однакових економічних і інформаційних умовах, а бухгалтери застосовують ті ж самі методи і прийоми нарахувань, то доцільно сформувати модель платника податків. Різкі відхилення параметрів аналізованого підприємства від «усередненого портрета» (еталонної структури і розмірів податкових платежів) можуть і повинні давати привід для перевірки причин цих відхилень. Цей метод дає змогу виявити «ненормальну» поведінку окремих платників податків, при цьому існують певні загальні для всіх підприємств індикатори, які дають змогу стверджувати, що підприємство потенційно може ухилятися від сплати податків. При цьому ці індикатори дадуть змогу не тільки стверджувати, що підприємство ухиляється від сплати податків, а й визначати, яка саме схема при цьому застосовується [10, с. 297].

Загалом можна констатувати, що податкова поведінка підприємств заснована на різних способах мінімізації податкової бази. При цьому варто виділити основні моделі негативної податкової поведінки, такі як:

1) правильне вирахування податків, що підлягають сплаті, з використанням офшорних схем;

2) приховування (повне або часткове) елементів оподаткованої бази;

3) відсутність (повна або часткова) оподаткованої бази (наприклад, відсутність прибутку у підприємства).

При цьому спроби посилення контролю і виявлення схованих результатів діяльності (доходів, прибутку) приводять до збільшення штатів податкових органів, невиправданого ускладнення бухгалтерського обліку й інших наслідків без якого-небудь істотного зниження масштабів ухилення від сплати податків, з одного боку, а з іншого – до не менш небезпечного для держави відходу частини підприємств до тіньової економіки.

Висновки. На підставі проведеного аналізу недоотримання бюджетами регіонів грошових коштів через порушення податкового законодавства з позиції загрози розвитку регіонів України можна дійти таких висновків. Зміцнення позицій регіону має базуватися на формуванні самодостатності, в тому числі фінансової і податкової. Умовами досяжності цих цілей, безумовно, є підвищення ефективності оподаткування та запобігання ухиленню від оподаткування за допомогою взаємодії платників податків із регіональними податковими органами, що неможливо без вирішення проблеми відкритості інформації про діяльність підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єфименко Т.І. Податки в інституційній системі сучасної економіки / Т.І. Єфименко. – НАН України, Інститут економіки та прогнозування. – К., 2011 – 649 с.

2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – 87 с.
3. Молдован О.О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ: монографія / О.О. Молдован. – К. : НІСД, 2011. – 380 с.
4. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності: аналіт. доп. / [О.О. Молдован, О.В. Шевченко, О.О. Єгорова; за заг. ред.: Я.А. Жаліло]. – Нац. ін-т стратег. дослідж. – К.: НІСД, 2010. – 80 с.
5. Крымские налоговики выявили более 80 схем уклонения от уплаты налогов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://crimea.comments.ua/news/2011/07/22/175612.html.
6. Соколовский Л.Е. Подоходный налог и экономическое поведение. / Л.Е. Соколовский // Экономика и математические методы. – М.: Просвещение, 1989. – Т. 15, вып. 4. – С. 623–632.
7. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование / под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 656 с.
8. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів: монографія / В.Л. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 180 с.
9. Ухилення від сплати податків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vuzlib.net/pod_s_l/13.htm.
10. Азаров М.Я. Все про податки: довідник / М.Я. Азаров, В.Д. Кольга, В.А. Онищенко. – К. : Експерт-Про, 2000. – 490 с.

УДК 330.322:332.1

Завадських Г.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Таврійського державного агротехнологічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

METHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено порівняльному аналізу методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів. Розглянуто науково-методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону. Проведено порівняльний аналіз описових та рейтингових методик, вітчизняних підходів та методик західних агенцій. Встановлено, що рейтингові методики є більш наочними в отриманні економічних результатів, але не враховують регіонального галузевого аспекту, а методики західних агенцій долають цей недолік. Визначено, що жодна з методик не враховує повною мірою екологічний складник інвестиційної привабливості регіону.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, оцінка інвестиційної привабливості регіону, методика.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена сравнительному анализу методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов. Рассмотрены существующие научно-методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности региона. Проведен сравнительный анализ описательных и рейтинговых методик, отечественных подходов и методик западных агентств. Установлено, что рейтинговые методики являются более наглядными в получении экономических результатов, но не учитывают регионального отраслевого аспекта, а методики западных агентств преодолевают этот недостаток. Определено, что ни одна из методик не учитывает в полной мере экологическую составляющую инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, оценка инвестиционной привлекательности региона, методика.

ANNOTATION

The article is sanctified to the comparative analysis of the methodical going near the estimation of investment attractiveness of regions. The existent scientifically-methodical going is considered near the estimation of investment attractiveness of region. The comparative analysis of descriptive and rating methodologies, home approaches and methodologies of western agencies is conducted. It is set that rating methodologies are more evident in the receipt of economic results, but does not take into account a regional branch aspect, and methodologies of western agencies overcome this defect. Certainly, that none of methodologies takes into account the ecological constituent of investment attractiveness of region in a complete measure.

Key words: investments, investment attractiveness, estimation of investment attractiveness of region, methodology.

Постановка проблеми. Важливим фактором забезпечення сталого розвитку економіки країни та становлення її позитивного іміджу на світовій арені є її інвестиційна привабливість. У Світовому рейтингу інвестиційної привабливості, складеному Гамбургським інститутом світової економіки, в 2015 році Україна посіла 130-те місце серед 174 країн світу. Порівняно з 2014 роком наша країна опустилася на 41 сходинку. Сусідами України у рейтингу є Алжир (129 позиція) та Ірак (131 позиція). Перше місце у світі за індексом інвестиційної привабливості займає Гонконг. У п'ятірку лідерів також входять Сингапур, Нідерланди, Швейцарія та Норвегія. Найнижчі місця посідають ЦАР, Судан і Північна Корея [1, с. 19]. Кожний інвестиційний проект має конкретну спрямованість і з найбільшою ефективністю може бути реалізований у тих регіонах, де для цього є найкращі умови. Соціально-економічний розвиток регіонів залежить від рівня їхньої інвестиційної привабливості, а вона є незаперечним чинником стабільного соціально-економічного розвитку регіону і країни загалом. Тому оцінка інвестиційної привабливості регіону є пріоритетним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань інвестиційної привабливості присвячені науково-практичні роботи А. Асаула, І. Бланка, М. Бутка, І. Вахович, О. Гаврилюка, А. Гайдуцького, С. Герасименка, З. Герасимчук, С. Іщук, О. Кириленка, Т. Кулініч, Л. Ковальська, О. Кузьміна, І. Комарницького, Л. Мамуль, К. Маркевича, П. Матвієнко, О. Носової, В. Сімонової, А. Пересади, Г. Харламової, Д. Гуданіча, Т. Уманець, Л. Чернюк, Т. Чернявської та ін., а також праці зарубіжних вчених – Дж. Кейнса, К. Макконелла, Ф. Перру, М., Фрідмена, Й. Шумпетера та ін.

Метою статті є аналіз підходів та методів оцінки інвестиційної привабливості регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки ефективність інвестиційної діяльності в регіоні значною мірою визначається рівнем його інвестиційної привабливості, дослідження сутності поняття «інвестиційна привабливість регіону» набуває особливої актуальності. Але відсутність загальноприйнятого визначення цієї категорії привело до того, що не існує єдиного методичного підходу щодо її оцінки. В економічній літературі відсутнє єдине загальновизнане поняття «інвестиційна привабливість регіону».

Численні визначення поняття «інвестиційна привабливість регіону» в економічній літературі містять спільні ознаки. Інвестиційна привабли-

вість розглядається як інтегральний показник доцільності вкладання коштів, рівня задоволення вимог або інтересів інвестора, фінансово-майнового стану регіону та перспектив його розвитку, сукупності зовнішніх та внутрішніх умов [2, с. 92].

Таким чином, необхідно відзначити, що існують різноманітні визначення категорії «інвестиційна привабливість регіону», але, на наш погляд, всебічно охоплює та розкриває її сутність таке визначення: «Інвестиційна привабливість регіону – це сукупність політичних, соціальних, інституціональних, екологічних та економічних умов функціонування регіону, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів».

Для оцінки інвестиційної привабливості регіону існують різні підходи та методи. Всі сучасні методики можна розділити за двома класифікаційними ознаками, такими як:

1) методи обробки даних;

2) система показників.

За методами обробки даних можна виділити два підходи – описовий та рейтинговий.

Описовий підхід полягає в описі абсолютних показників, структури та динаміки показників розвитку регіону. Експерт самостійно обирає найбільш значущі показники та формує на їх основі висновки щодо інвестиційного клімату в регіоні. Переважно такий аналіз базується на дослідженні соціально-економічного розвитку регіону [3, с. 293].

Рейтинговий підхід на основі опитувань, як зрозуміло з його назви, базується на опитуванні суб'єктів економічної діяльності регіону, у процесі якого визначають ступінь та напрям впливу тих чи інших факторів. Ці опитування групуються, і на основі інтегрального показника будується загальний рейтинг регіону. Саме ця методика широко впроваджена у практику провідних світових консалтингових та аналітичних агенцій.

Серед усіх підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіону саме рейтинговий метод набув найбільшої популярності завдяки простоті використання та забезпеченню задоволення інформаційних потреб різних суб'єктів інвестиційного та суспільно-економічного процесу.

Друга класифікаційна ознака – система показників – забезпечує багато різноманітних підходів до її формування.

Проналізувавши методики оцінки інвестиційної привабливості регіону, можемо дійти таких висновків.

Під час використання описового підходу оцінка може давати змістовні результати, але це залежить від кваліфікації аналітика, який проводить аналіз. Проте така методика вимагає від автора збору великої кількості даних із різних аспектів діяльності та ранжування їх за впливом на інвестиційну привабливість. Результати, отримані з використанням описового підходу, є громіздкими і скадними для аналізу.

Рейтинговий підхід дає більш наочний результат, а процес оцінки є не таким громіздким, як у першому підході. Результат подається у вигляді інтегрального показника інвестиційної привабливості регіону, який лише показує місце регіону серед інших і не вказує напрямів інвестування на цій території, тобто галузі пріоритетного фінансування [4, с. 543].

Всі показники, наведені в описаних нами методиках, можна згрупувати так:

1) показники загальноекономічного розвитку;

2) показники потенціалу регіону;

3) показники ризиків.

Дослідивши методики оцінки інвестиційної привабливості регіону, варто зазначити, що найбільш прийнятною, на наш погляд, є оцінка інвестиційної привабливості регіонів Київського міжнародного інституту соціології (КМІС), що проводиться за рівнями загальноекономічного розвитку; розвитку інвестиційної інфраструктури; ринкових відносин і комерційної інфраструктури; демографічною характеристикою та ступенем безпеки інвестиційної діяльності.

Як відзначалось раніше, інвестиційна привабливість регіону визначається сукупністю чинників. Ці чинники інвестиційних рішень за критерієм незмінності або змінності у часі можна поділити на дві великі групи, такі як «жорсткі» і «м'які» фактори [5, с. 256].

До жорстких факторів належать фактори, дію яких неможливо (або дуже складно) змінити в короткостроковій перспективі. Проте вони значною мірою визначають потенціал регіону та є базою для середньо- та довгострокових прогнозів розвитку середовища реалізації інвестиційних проектів. Ця група факторів може бути описана за допомогою офіційних статистичних даних. Так, до цієї групи факторів належать:

1. Географічне розташування області та її площа – розмір (площа) відповідної території, частка земель сільськогосподарського призначення, наявність кордонів з іншими країнами, кількість сусідніх областей, відстань до міст-мільйонників.

2. Природні ресурси – наявність, обсяги, та концентрація ресурсів.

3. Робоча сила – рівень економічної активності, безробіття, освіти, міграції та природного приросту населення, рівень захворюваності та забезпеченість лікарями, що впливає на якість та вартість робочої сили тощо.

4. Науковий потенціал – наявність науково-дослідних установ, технопарків, кількість вищих навчальних закладів та рівень їх акредитації, заклади професійно-технічної освіти в регіоні.

5. Розмір ринку (споживчий сектор) – величина доходів на одну особу, заробітна плата в тих галузях, де частка зайнятих є найбільшою, щільність та кількість населення.

6. Розмір ринку (бізнес-сегмент) – кількість підприємств в області, обсяги інвестицій (в тому числі іноземних), кількість банків у регіоні, ступінь галузевої концентрації, величина валового регіонального продукту.

7. Інфраструктура – щільність автомобільних доріг та залізничних колій, показники водо- та електропостачання.

Група «м'яких» факторів охоплює фактори, які можуть бути змінені протягом відносно короткого періоду та можуть створювати бар'єри для реалізації інвестиційних проектів. Фактори, що належать до цієї групи, переважно стосуються сприйняття економічного середовища інвесторами. Ці фактори можна кількісно оцінити за допомогою методів якісної статистики (тобто через оцінки та очікування економічних агентів, які приймають інвестиційні рішення).

До групи м'яких факторів належать такі підгрупи, як:

1. Діловий клімат. Оцінка проводиться шляхом опитування керівників підприємств щодо кон'юнктури ринку, ділової активності

2. Діловий оптимізм. Те, як підприємства оцінюють майбутній стан економіки регіону та ринків збуту продукції, значною мірою впливає на їхні рішення щодо закупівлі ресурсів, планування обсягів виробництва, збуту тощо. Для інвестора, окрім очікуваного прибутку, найважливішим елементом у прийнятті рішень щодо інвестування є оцінка сукупності ризиків, тобто чинників, які впливають на відхилення реальних результатів виробничо-комерційної діяльності від початкових очікувань (передусім прибутку). У цьому контексті управління очікуваннями інвесторів є одним із головних напрямів діяльності місцевих органів державної влади як елемента заохочення інвестиційної діяльності. Наявність планів розвитку регіону та покращення інвестиційного середовища і, головне, ефективна реалізація таких планів посилює впевненість інвесторів і, таким чином, зменшує ризики, пов'язані з їхньою діяльністю. Для визначення рівня ділового оптимізму використовуються очікування інвесторів щодо зміни кон'юнктури ринку, ділового клімату та оцінка привабливості регіону для започаткування бізнесу.

3. Успішний досвід реалізації інвестиційних проектів. Важливим показником якості інвестиційного клімату та економічної активності є діяльність наявних у регіоні підприємств. Очевидно, що успішний досвід реалізації інвестиційних проектів позитивно впливає на імідж регіону загалом та на його інвестиційну привабливість зокрема. Успішні інвестиційні проекти генерують так званий демонстраційний ефект.

До підгрупи факторів «Правила та процедури» належать такі фактори, як:

1. Ефективність державних органів. Фактор характеризує те, наскільки якісно органи влади виконують свої обов'язки. Він вимірюється за допомогою оцінки інвесторами ефективності роботи різних державних установ.

2. Адміністративні процедури. Для характеристики цього фактора використовується оцінка інвесторами основних адміністративних процедур, з якими вони стикались у процесі своєї діяльності.

3. Дотримання прав власності. Оскільки право власності є одним із найважливіших інститутів ринкової економіки, важливо оцінити його ефективність у регіональному вимірі. Тому до уваги береться оцінка інвесторами масштабів такого явища, як рейдерство, процесу вирішення спорів щодо прав власності тощо.

4. Корупція. Показник вимірюється через оцінювання інвесторами розповсюдженості явища та його впливу на господарську діяльність.

5. Місцеві податки та інші платежі. З метою залучення додаткових інвестицій місцеві органи влади можуть використовувати податкові та фінансові стимули, які дають змогу зменшити витрати підприємств. Так, наприклад, саме на місцевому рівні визначається величина місцевих податків. Варто також враховувати пільги та стимули, які законодавчо надаються окремих галузям економіки. До уваги береться оцінка інвесторами впливу місцевих податків на їхню діяльність.

6. Відкритість влади. Відкритість влади робить її діяльність зрозумілою і передбачуваною для підприємств, що функціонують у регіоні, тим самим зменшуючи ризики, які пов'язані з рішеннями державних органів на місцях. Для визначення рівня відкритості роботи органів влади опитування містить питання про повноту та швидкість інформування громадськості про прийняті рішення та визначення ступеню залучення керівників підприємств до прийняття важливих для регіону рішень.

На наш погляд, зазначені показники обох груп максимально відображають інвестиційну привабливість регіону та відповідають принципам достатності (всебічно характеризують регіони), припустимої мультиколінеарності (небажане дублювання показників), достовірності вихідної інформації (використання статистичних даних) [6, с. 49].

У результаті розрахунків отримується композитний індекс інвестиційної привабливості регіонів, який складається з двох індексів за групами факторів («жорстких» та «м'яких»), які, своєю чергою, складаються з індексів привабливості за кожним окремим фактором у межах відповідної групи.

Висновки. Виходячи з цього, індекс інвестиційної привабливості регіонів розглядається як відносна оцінка якості характеристик регіону, необхідних інвестору для прийняття рішення щодо вкладання коштів.

Вважаємо, що інвестиційна привабливість регіону фактично відображає якість пакету

таких характеристик, тоді як індекс інвестиційної привабливості регіонів є фактично відносною оцінкою такої якості.

За підсумками оцінки інвестиційної привабливості регіонів України 2014 року, проведеної Київським міжнародним інститутом соціології (у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України), I місце зайняла Львівська область, II – Івано-Франківська,

III – Одеська. Замикають рейтинг Закарпатська, Херсонська та Чернівецька області.

За результатами проведеного дослідження інвестиційного середовища Запорізької області експерти КМІС сформували низку рекомендацій, реалізація яких сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості регіону. Рекомендовано вжити заходів із поліпшення захисту інвесторів, посилення боротьби з корупцією, підвищення ефективності роботи органів влади, розвитку транспортної інфраструктури, покращення екологічної ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індекс інвестиційної привабливості України [2015] [Електронний ресурс] // European Business Association. – Режим доступу: http://goo.gl/JZfAU6.
2. Петровська С.А. Оцінки інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз / С.А. Петровська // Механізм регулювання економіки, 2012.– № 2.– С. 90–97.
3. Оніщенко І.О. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи їх вирішення / І.О. Оніщенко // Траектория науки. Электронный научный журнал, 2016. – № 3(8).– С. 289–295.
4. Дудчик О.Ю., Пашикян І.С., Соловйова А.Г. Інвестиційна привабливість України / О.Ю. Дудчик, І.С. Пашикян, А.Г. Соловйова // Економіка і суспільство, 2013.– № 2 .– С. 541–548.
5. Погорєлова Т.В., Микитишина Г.Ю. Аналіз інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою статистичних методів / Т.В. Погорєлова, Г.Ю. Микитишина // Вісник соціально-економічних досліджень, 2014 рік, випуск 2(53).– С. 251–258.
6. Кузьменко О.В. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України / О.В. Кузьменко // Економічний нобелівський вісник, 2015.– № 1 .– С. 46–54.

УДК 338.48

Колосок А.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Оболончик А.В.
студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

СОЦІАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОЕКТУ ФЕСТИВАЛЮ ВІЗУАЛЬНОГО МИСТЕЦТВА

SOCIAL ANALYSIS OF THE VISUAL ART FESTIVAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив фестивалю візуального мистецтва на соціум, описано основні аспекти соціального аналізу. Досліджено потенційну аудиторію заходу. Визначено інтереси місцевих жителів до закладів культури та видів мистецтва. Досліджено різноманітність фестивалів у Волинській області, описано унікальність ідеї фестивалю візуального мистецтва.

Ключові слова: проектний менеджмент, соціальний аналіз, візуальне мистецтво, організація фестивалів, Волинська область.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние фестиваля визуального искусства на социум, описаны основные аспекты социального анализа. Исследована потенциальная аудитория мероприятия, определены интересы местного населения к учреждениям культуры и видам искусства. Проанализировано разнообразие фестивалей в Волынской области, описана уникальность идеи фестиваля визуального искусства.

Ключевые слова: проектный менеджмент, социальный анализ, визуальное искусство, организация фестивалей, Волынская область.

ANNOTATION

We described the main aspects of Social analysis. In this article, the impact of Visual Art Festival on the society was explained. We investigated the potential audience of the event. Also, the interests of local residents were specified. We described the unique idea of the Visual Art Festival by the research of diversity of festivals in Volyn region.

Key words: Project Management, Social analysis, Visual Art, organization of festivals, Volyn region.

Постановка проблеми. Важливим складником аналізу доцільності здійснення будь-якого проекту є його соціальний аналіз, оскільки саме він відображає наявність потенційних споживачів продукції (послуг) проекту, вказує на можливості місцевої соціальної інфраструктури, наявність та кваліфікацію робочої сили тощо. Фестивалі є досить специфічними у проектуванні і найбільшою мірою потребують детального соціального аналізу для визначення доцільності їх упровадження. Фестиваль візуального мистецтва не має аналогів у Волинській області, проте для його організації необхідно врахувати суспільні настрої та потреби населення, аби визначити можливості його реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями соціального аналізу проектів займаються українські та іноземні науковці. Серед американських дослідників варто виділити Джозефа Хігнея, що є представником Американської асоціації менеджменту, з працею «Основи проектного менеджменту» [10]. Важливий внесок було зроблено Світовим банком у праці «Social Analysis Sourcebook» [11]. Вивченням та оцінкою різних аспектів проведення фестивалів займається ЮНЕСКО, це описано у праці «Статистика фестивалів: ключові концепції та сучасна практика» [9]. Цією проблематикою займались також українські науковці, такі як В.В. Биба [8], В.А. Верба [2], О.А. Загородніх [2], О.В. Митяй [4], А.С. Скрильник [8], В.Я. Чевганова [8] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на нашу думку, недостатньо дослідженими є питання соціального аналізу фестивалів та його впливу на загальну оцінку доцільності реалізації проекту.

Метою статті є висвітлення соціального аспекту проведення фестивалю візуального мистецтва у Волинській області.

Основні завдання дослідження – визначити та проаналізувати цільову аудиторію фестивалю, дослідити зацікавленість населення візуальним мистецтвом, описати поточну ситуацію у сфері організації фестивалів у Волинській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні фестивалі розглядаються як важливий ресурс для потоку туристів на локальному та національному рівнях. Фестивалі – це події, що сприяють культурному розвитку, прояву національної свідомості та культури. Відповідно до «Великого тлумачного словника сучасної української мови» фестиваль – це масове свято, на якому показують досягнення певного виду мистецтва; показ, огляд досягнень якого-небудь виду мистецтва [1].

Фестивалі можуть мати різні цілі, але все частіше вони стають туристичною атракцією. Внаслідок підвищеної зацікавленості туристів до фестивалів та подій у туризмі виник такий різновид туризму, як фестивальний.

Фестиваль візуального мистецтва – це подія, де демонструються різні медіапродукти (короткометражні та повнометражні фільми, мультфільми, анімації, графічні об'єкти та проекції). Складники фестивалю візуального мистецтва є дуже популярними серед населення. Цілями такого проекту є не лише культурний розвиток та розваги, а й розвиток візуального мистецтва та його поширення в маси. Учасники мають змогу представити нові підходи до зйомки, монтажу, графіки та ін. Це можливість для талановитих митців продемонструвати свої вміння, що в подальшому може вплинути на розвиток арт-галузі.

Організація об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури ЮНЕСКО приділяє увагу фестивалям. Зростає важливість збирання та збереження інформації про фестивалі, особливо про їхній соціальний та економічний внесок у розвиток суспільства.

Необхідно, щоб проведення фестивалю позитивно впливало на суспільство. ЮНЕСКО виділило такі складники впливу фестивалів на суспільство, як:

– мінімізація негативного впливу на економічне, соціальне та культурне середовище;

– створення економічної вигоди для місцевого населення та просування добробуту приймаючої спільноти;

– покращення умов на ринку праці в середовищі фестивалю та подальше працевлаштування;

– врахування особливостей місцевого населення до прийняття проектних рішень;

– створення приємного досвіду для туристів та їх культурне поєднання з резидентами;

– підтримка розмаїття та внесок у збереження національної та культурної спадщини [7].

Організація фестивалю – це проект, який потребує особливого підходу залежно від масштабів проведення та виду фестивалю, який може бути спрямований на виконання різних цілей (створення туристичного продукту, культурно-освітній розвиток, організація дозвілля населення та ін).

Важливим складником у розробленні проектів є соціальний аналіз, оскільки проект повинен бути спрямований на покращення рівня життя населення. Цей метод дає змогу проаналізувати соціальні проблеми та розробити пропозиції щодо оптимального вирішення проаналізованої ситуації [11].

Соціальний аналіз виконується для визначення корисності та правильності поставлених цілей та завдань проекту з погляду цільової аудиторії та соціуму.

Основними компонентами соціального аналізу є:

– оцінка населення, що проживає в зоні реалізації проекту, з погляду демографічних та соціокультурних особливостей, умов проживання, зайнятості, відпочинку та визначення ступеня впливу проекту на ці параметри;

– визначення ступеня адекватності проекту культурі та організації населення в районі його реалізації;

– розроблення стратегії забезпечення підтримки проекту на всіх стадіях підготовки, реалізації та експлуатації з боку населення району [2, с. 243].

Відповідно до даних Державної служби статистики у Волинській області проживає 1 037 808 осіб станом на квітень 2017 р. Серед потенційних відвідувачів можна виділити населення різного віку, Діти від 3 до 14 років та працездатне населення віком від 15 до 70 займають 51% від усього населення області. Серед цільової аудиторії можна виділити людей, що зайняті у сфері освіти, мистецтва, спорту, розваг та відпочинку, інформації та телекомунікації, а також учнів шкіл та спеціалізованих закладів та студентів.

Найбільшу частину з виділених категорій населення займають учні шкіл. Вони становлять близько 12% усього населення Волинської області. В період 2011–2015 рр. кількість учнів стабільно зростає. Другою за чисельністю категорією населення є працівники освіти, їхня частка залишається в межах 46 тис. осіб. Особливою категорією населення є вихованці дошкільних закладів, кількість яких зросла з 2011 р. на понад 3 тис. осіб. Важливою частиною аудиторії фестивалів є студенти, які часто беруть активну участь у громадському житті. У період з 2011 р. спостерігається скорочення кількості студентів на 5,2 тис. осіб. Серед кате-

Таблиця 1

Цільова аудиторія фестивалю візуального мистецтва за сферою зайнятості у Волинській області у 2011–2015 рр.

Сфера зайнятості	Кількість зайнятих у 2011 р. (тис.)	Кількість зайнятих у 2012 р. (тис.)	Кількість зайнятих у 2013 р. (тис.)	Кількість зайнятих у 2014 р. (тис.)	Кількість зайнятих у 2015 р. (тис.)
Освіта	46,9	46,2	47,4	46,6	46,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	–	4,7	4,7	4,7	4,4
Інформація та телекомунікації	–	3,2	3,5	3,2	3,1
Вихованці дошкільних закладів	33,18	35,515	37,232	37,837	37,882
Учні шкіл	126,2	124,0	124,3	126,1	128,9
Студенти	31,7	30	28,5	27,8	26,5

Джерело: складено за [3]

Таблиця 2

Кількість закладів культури у Волинській області у 2011–2015 рр.

Рік	Кількість театрів, одиниць	Кількість відвідувань театрів за рік, тис.	Кількість концертних організацій, одиниць	Кількість слухачів на концертах за рік, тис.	Кількість демонстраторів фільмів, одиниць	Кількість глядачів на сеансах за рік, тис.	Кількість клубних закладів, одиниць	Кількість місць в них, тис.	Кількість музеїв, одиниць	Кількість відвідувань музеїв за рік, тис.
2011	2	143,1	1	115,1	14	161,5	671	147,9	17	185,5
2012	2	126,0	1	70,5	11	168,9	671	147,9	17	232,8
2013	2	126,2	1	82,0	11	163,4	672	147,6	17	204,1
2014	2	120,8	1	88,1	12	273,5	673	147,5	17	214,0
2015	2	137,6	1	89,1	12	333,5	674	147,6	17	228,3

Джерело: складено за [5]

горій населення, яких фестивалі візуального мистецтва можуть зацікавити з професійного погляду, можна виділити працівників галузей мистецтва та інформації і телекомунікації, а це близько 7,5 тис. осіб станом на 2015 р.

Для виявлення зацікавленості населення в анімаційному мистецтві та культурно-історичній сфері проаналізуємо кількість театрів, концертних організацій, музеїв, демонстраторів фільмів та кількість відвідувачів за рік (табл. 2).

Лідерами за кількістю відвідувачів є кінотеатри, хоча їх кількість не є найбільшою. У період 2011–2015 рр. відвідуваність зросла з 161,5 тис. осіб до 333,5 тис. осіб. Така позитивна динаміка підкреслює доцільність створення фестивалю візуального мистецтва. Музеї є другими за відвідуваністю, кількість відвідувачів з 2011 по 2015 рр. зросла на 42,8 тис., хоча найбільш відвідуваним роком був 2014 р. Розважальну сферу представляють клубні заклади, яких є найбільше серед культурних закладів області. У 2015 р. їх нараховувалося 674, а відвідувачів – 147,6 тис. Далі йдуть театри, яких в області є 2. Найбільше відвідувачів було у 2011 р. – 143,1 тис., а у 2012 р. кількість скоротилася на 17 тис., але в 2014–2015 рр. кількість відвідувачів зростає. Найменша відвідуваність концертів, що також скоротилася з 2011 р. – 115,1 тис. слухачів, а у 2015 р. – 89,1 тис., ймовірно, це спричинено наявністю лише однієї концертної організації. Як бачимо, серед відвідувачів закладів культури найбільш популярними є демонстратори фільмів, що свідчить про високий рівень зацікавленості населення візуальним мистецтвом.

Фестивалі стають доброю традицією у Волинській області. Найбільше подій відбувається у Луцьку, а також осередком проведення фестивалів є туристичний Шацьк. Найбільш розвиненим та популярним є фестиваль патріотичної пісні «Бандерштат», який проводиться щорічно з 2007 р. Ця подія збирає велику кількість жителів області та України, а також іноземних туристів, а у 2015 р. фестиваль відвідало близько 6 тис. осіб [6].

Також популярними серед населення є Міжнародний фестиваль українського фольклору «Берегиня», Міжнародний джаз-фолк фестиваль «Музичні діалоги», Театральний фестиваль «Мандрівний вішак», Фестиваль любителів сала «З любов'ю до... сала», «Князівський бенкет», Західний гастрономічний фестиваль «Lutsk Food Fest», Арт-шоу «Ніч у Луцькому замку», Міжнародний музичний фестиваль імені Ігоря Стравінського «Стравінський та Україна», Міжнародний фестиваль «Поліське літо з фольклором», Міжнародний фестиваль «Art Jazz Cooperation», «JAZZ BEZ» – транскордонний джазовий марафон, Joker Fest [7].

Тобто бачимо значну кількість фестивалів, які є популярними серед місцевого населення та туристів. Важливим є інтерес соціуму до проведення подібних заходів. Позитивним фактором є відсутність аналогів фестивалю візуального мистецтва, оскільки переважають музичні та гастрономічні фестивалі.

Висновки. Соціальний аналіз проекту є важливим складником економічного аналізу. А у разі проектування проведення фестивалю за своєю значущістю він рівноцінний фінансовому аналізу, оскільки визначає перспективну кількість відвідувачів, слугує основою для маркетингових досліджень та вказує на можливості залучення персоналу необхідної кваліфікації.

Проаналізувавши населення Волинської області, відвідуваність закладів культури та дозвілля, інтерес соціуму до фестивалів різного характеру, можна дійти висновку, що фестиваль візуального мистецтва може бути новинкою та цікавою подією для населення області. Оскільки фестиваль візуального мистецтва не призначений для певної категорії населення, його аудиторія може бути дуже різноманітною за віковою та галузевою структурою. Відвідуваність закладів демонстрації фільмів за останні роки, а саме збільшення відвідувачів вдвічі, підкреслює інтерес жителів до візуального мистецтва. З огляду на практику проведення фестивалів, історичну та природню спадщину області та її прикордонне положення цей захід може привабити українських та іноземних туристів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.lingvo.ua/uk/Search/uk-uk?searchMode=Interpretations&fromSlovnyk=1.
2. Верба В.А. Проектний аналіз / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – Київ : КНЕУ, 2000. – 322 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Митяй О.В. Проектний аналіз / О.В. Митяй. – Київ : Знання, 2011. – 311 с.
5. Офіційний сайт Волинської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://voladm.gov.ua/.
6. Офіційний сайт фестивалю «Бандерштат» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://bandershtat.org.ua/pro-festyval/story/.
7. Про Луцьк [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://visitlutsk.com/page/ua/festivals/?institutions_p=10.
8. Чевганова В.Я. Проектний аналіз / В.Я. Чевганова, В.В. Биба, А.С. Скрильник. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 258 с.
9. Festival statistics: Key concepts and current practices [Електронний ресурс] // UNESCO Institute for Statistics P.O. Box 6128, Succursale Centre-Ville Montreal, Quebec H3C 3J7 Canada. – 2009. – Режим доступу : http://www.uis.unesco.org/culture/Documents/fcs-handbook-3-festival-statistics.pdf.
10. Heagney J. Fundamentals of project management / Joseph Heagney. – New York: American Management Association, 2011. – 223 с.
11. Social Analysis Sourcebook [Електронний ресурс] // The World Bank. – 2003. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/INTTSR/Resources/SocialAnalysisSourcebookFINAL2003Dec.pdf.

УДК 330.190.1

Можайкина Н.В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
Харьковского национального университета городского хозяйства
имени А.М. Бекетова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА РЫНКЕ ТРУДА

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF HOUSEHOLD BEHAVIOR ON THE LABOR MARKET

АННОТАЦИЯ

В статье обосновано наличие тесной взаимосвязи институциональных моделей поведения и ведущая роль в этом домохозяйства (семьи). Анализируются особенности институционализации новых прав и адекватных им «правил игры», проблемные и сдерживающие факторы этого процесса. Рассматриваются особенности и причины неэффективного развития рынка труда под влиянием сложившихся институциональных норм и доминирующих практик домохозяйств.

Ключевые слова: институциональный анализ, домохозяйства (семья), рынок труда, институциональные нормы, доминирующие модели поведения, проблемные и сдерживающие факторы.

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтована наявність тісного взаємозв'язку інституціональних моделей поведінки і провідна роль у цьому домогосподарства (сім"ї). Аналізуються особливості інституціоналізації нових прав і адекватних їм «правил гри», проблемні і стримувальні фактори цього процесу. Розглядаються особливості і причини неефективного розвитку ринку праці під впливом сформованих інституційних норм і домінуючих практик домогосподарств.

Ключові слова: інституційний аналіз, домогосподарства (сім'я), ринок праці, інституційні норми, домінуючі моделі поведінки, проблемні і стримувальні фактори.

ANNOTATION

The article substantiates the existence of a close relationship between institutional models of behavior and the leading role in this household (the family). Features of institutionalization of new rights and adequate "rules of the game", problematic and constraining factors of this process are analyzed. Features and causes of the inefficient development of the labor market under the influence of institutional norms and dominant practices of households are considered.

Key words: institutional analysis, households (family), labor market, institutional norms, dominant behavior patterns, problematic and constraining factors.

Постановка проблемы. Состояние современной экономики зависит от развития рынка труда, глубины трансформационных процессов и институциональных изменений в сфере трудовых отношений. Институциональный анализ поведения домохозяйств чрезвычайно важен, поскольку он учитывает влияние институционального пространства как ограничителя действий домохозяйств, а также показывает, каким образом это пространство изменяется под влиянием воздействия на него домохозяйств. Домохозяйства сами своими действиями формируют или меняют социальные нормы, господствующие в обществе. Поведение домохозяйств на рынке труда осуществляется через индивидуальное участие его членов в рыночном хозяйстве через институт наемного труда, а также через организацию семейного бизнеса. По-разному реагируя на новую ситуацию – поддерживая институциональные инновации или противодействуя им, оценивая их как временные или как устойчивые, как легитимные или нелегитимные, разные экономические субъекты вносят свой вклад в конечные результаты институциональных преобразований. Институциональный анализ динамики поведения домохозяйств на рынке труда показывает, каким образом домохозяйства действуют и приспосабливаются к социально-экономическим условиям.

Анализ последних исследований и публикаций. В этом плане особый интерес представляют работы А. Ноува, Дж. Гэлбрейта, Р. Хайлбронер а также Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Бьюкенена. Однако среди исследователей этого направления нет единства относительно определения рынка в качестве объекта изучения институциональной экономической теории: рынок рассматривается и как институт, и как определенная институциональная система. Следует отметить, что большинство институционалистов (Т. Веблен, Д. Норт, Дж. Ходжсон) в своих исследованиях подчеркивают принцип привычности, устойчивости определенного образа мыслей. Можно сказать, что институты – это нормы экономического поведения, которые возникают в результате взаимодействия индивидов (домохозяйств). В реальной жизни они приобретают форму правовых норм, традиций, неформальных правил и культурных стереотипов. В своем исследовании мы особо остановимся на анализе особенностей и предпосылок формирования поведения домохозяйств на рынке труда.

Цель статьи. Институциональный анализ особенностей поведения домохозяйств на рынке труда позволит определить направления для осуществления социально-экономических реформ с целью повышения экономической, финансовой и морально-нравственной культуры поведения и благосостояния населения в целом.

Изложение основного материала. Институты выступают фундаментальным фактором функционирования экономической системы в долгосрочной перспективе. А рынок труда является особым институтом этой экономической системы. Анализ рынка труда с позиций институциональной теории предполагает, что рассматривать его необходимо как совокупность институтов, определенных правил и стереотипов поведения.

Одна из важнейших функций институтов – приведение разнообразных потенциальных возможностей человеческой деятельности в согласованную систему. По мнению Т. Парсонса, институты – не просто организационные структуры, «это нормативные модели, которые определяют, что в данном обществе считается должным, заданным или ожидаемым образом действия или социального взаимоотношения». Он утверждает: «Для того чтобы институциональные модели существовали, они должны быть подкреплены нравственным чувством большей части членов общества» [1, с. 334]. По мнению Т. Парсонса, ценности являются первичными при поддержании образца функционирования социальной системы, а нормы осуществляют преимущественно функцию интеграции и регулируют огромное количество процессов, содействующих внедрению нормативных ценностных обязательств. Общество зависит от культурной ориентации, которая является главным источником легитимизации ее нормативного порядка и, в свою очередь, существенно влияет на все остальные подсистемы общества и формирующие их факторы.

Относительно истоков этого «нравственного чувства» он пишет: «Подавляющая часть фактов говорит о том, что наиболее глубокие нравственные чувства прививаются индивиду в раннем детстве (в семье, домохозяйстве) и своими корнями глубоко уходят в самую структуру личности. Эти чувства находятся вне сферы сознательных решений и контроля, за исключением, может быть, некоторых критических ситуаций» [1, с. 334]. Утверждение ученого объясняет наличие тесной взаимосвязи институциональных моделей поведения и ведущей роли в этом семьи (домохозяйства).

Таким образом, адаптация домохозяйств к формирующемуся рынку осуществлялась под воздействием множества факторов. Переход от плановой системы к рыночной не являлся чисто экономическим явлением, он предполагал создание новой политической системы, нового социального порядка, новых социальных и экономических институтов. Специалисты считают, что наиболее адекватно характеризует процессы, происходящие на постсоветском пространстве, понятие социальной трансформации общества [2, с. 149–150]. Под социальной трансформацией понимается обусловленное внешними факторами и внутренней необходимостью постепенное, не связанное со сменой правящей элиты, но в тоже время радикальное и относительно быстрое изменение социетального типа общества. Эмпирическим референтом понятия «социетальный тип общества» служит «система общественных институтов». В теории Т. Заславской тип общества задается а) степенью легитимности, демократичности и эффективностью власти; б) структурой, развитостью, легитимностью и защищенностью собственности; в) многообразием и зрелостью структур гражданского общества; г) широтой и надежностью прав и свобод человека [2, с. 150].

Институциональная среда имеет решающее значение для выбора цели, идеологии, «правил игры», путей, моделей, этапов, механизмов социальных и экономических преобразований общественной системы. Характеризуя изменения в институциональном экономическом пространстве, с которыми столкнулись индивиды и домохозяйства в ходе реформ, некоторые авторы сводят сущность произошедших перемен к следующему [3, с. 181–190].

1. Произошли кардинальные изменения в системе социально-экономических прав.

2. Преобразования экономических институтов подкрепляются демократизацией институтов политических. Однако, как свидетельствует исторический опыт, между преобразованиями институтов экономических и политических нет однозначной взаимосвязи. Более того, реалии современного общества свидетельствуют, что за демократическими по форме политическими институтами скрываются далеко не демократические социальные процессы (манипулирование поведением избирателей, давление на кандидатов, нечестность подсчета голосов, слабое развитие структур гражданского общества, местного самоуправления, «свободные» СМИ активно отстаивают интересы своих владельцев, а свободные ассоциации граждан, отстаивающие универсальные цели, малочисленны и слабы).

3. Неактуальность и нелегитимность для большей части экономических субъектов низшего уровня (индивидов и домохозяйств) провозглашенных институционально-правовых изменений. Неактуальность провозглашенных в ходе реформ прав – серьезный барьер для институционализации и важный фактор формирования неправовых норм экономических и социальных взаимодействий.

4. Ослабление контроля со стороны государства за соблюдением правовых норм. В результате новые права сегодня реализуются в условиях отсутствия надежных институциональных механизмов защиты интересов не только слабых, но и сильных социальных групп, роста произвола, вседозволенности, безнаказанности. Более того, в современных условиях власти разных уровней сами нарушают законные права граждан.

5. Ослабление горизонтального контроля за правильностью исполнения ролевых ожиданий. Новые ролевые рамки и правила игры

еще не окрепли, что делает ролевую систему меняющегося, нестабильного общества слабым гарантом соблюдения провозглашенных прав и правил игры. Типичное для многих ролей поведение еще окончательно не оформилось, а если и оформилось, то нередко не совпадает с формально ожидаемым.

Увеличиваются несоответствия между ценностными ориентациями индивидов и теми социальными нормами, которым они вынуждены следовать. Поскольку новые ролевые ожидания не соответствуют правовым и моральным нормам, разделяемым многими индивидами, ролевые отклонения не сказываются отрицательным образом ни на оценке индивидами самих себя, ни на оценке их «значимыми другими». Иными словами, отклонение от правовых норм постепенно становится «неписанной нормой» новой системы для представителей самых разных социальных групп, проникает в институты социализации молодого поколения.

6. Воспроизводство «административно-командных» правил игры в новых условиях. Элементы инерционности, которые сопутствуют трансформациям любых социально-экономических систем, неизбежно вносят определенные коррективы. Взаимоотношения равноправных субъектов подменяется личными договоренностями (улаживаниями).

7. Слабость протестного потенциала рядовых экономических субъектов, столкнувшихся с нарушением формальных «правил игры». Слабость (отсутствие) организованных социальных движений за права человека и работника также вынуждает значительное большинство населения доступными им способами приспосабливаться к новой ситуации.

8. Нестабильность, изменчивость «правил игры», их неформальность. Эта черта современного институционального пространства аккумулирует ряд частных его особенностей. Во-первых, нестабильность официальных правил игры связана с незавершенностью перехода к институционально-правовому пространству западного образца и отступлениями от первоначально заявленных «правил игры». Во-вторых, большая роль личностной компоненты. В-третьих, развитие неформальных норм трудовых взаимодействий в формальной и теневой экономике.

Три основных системообразующих института общества – экономика, политика и право – подверглись преобразованиям в неодинаковой степени и не одновременно, и сегодня в самом удручающем положении находится именно право. Соблюдение правовых норм в современных условиях дает огромные сбои. Это связано прежде всего с социально-культурными особенностями и спецификой условий жизнедеятельности самых разных социальных субъектов. Его отставание от других институтов не только сказывается на пределах и направлениях трансформации последних, но и снижает возможности больших групп экономических субъектов адаптироваться к новым условиям. Правовые нормы – лишь одни из разновидностей социальных институтов. А одна из важнейших функций институтов – приведение разнообразных потенциальных возможностей человеческой деятельности в согласованную систему посредством структурированного нормативного порядка [3, с. 191].

Поскольку перспективы институционализации новых прав и адекватных им «правил игры» зависят как от внутренних, так и от внешних факторов, то, чтобы полнее представить имеющуюся информацию, необходимо исследовать неформальную среду современного институционального пространства, которая определяется, с одной стороны, особенностями их жизнедеятельности, а с другой – социокультурными особенностями микросубъектов, спецификой их ментальности. Это прежде всего национальная экономическая ментальность, то есть социально-психологическое состояние этнического сообщества, отражающее результаты длительного и устойчивого воздействия естественно-географических и социально-экономических условий формирования и развития сообщества.

Общепризнанной концепции структуры национальной экономической ментальности еще нет. Некоторые авторы предлагают считать основными элементами национальной экономической ментальности (или национальной, хозяйственной структуры) такие составляющие, как 1) стереотипы потребления; 2) нормы и образцы социального взаимодействия; 3) организационные формы (склонность к самостоятельной, индивидуальной, или групповой, коллективной деятельности); 4) трудовая этика (ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству (как результату труда); 5) степень восприимчивости к зарубежному опыту (отторгает его, воспринимает или механически копирует) [4, с. 124–128].

Национальный менталитет отражает в себе историю нации и не может оторваться, уйти от тех базовых ценностей, морали, норм, которые его формировали. Национальная ментальность влияет на все сферы жизни общества, в том числе и на хозяйственную деятельность. Под ее влиянием формируются объективные условия жизни нации, она определяет как характер социально-экономических норм (формальных институтов), так и неформальные нормы поведения, которые формируют историческую траекторию хозяйственного развития нации. В последнее время вопросы национальной психологии и менталитета в экономической жизни приобретают особую актуальность, ибо глубокие различия, существующие между психологическим складом различных народов, приводят к тому, что они чувствуют, рассуждают и действуют совершенно различно.

Формирование национальной экономической ментальности происходило под влиянием осо-

бенностей развития нашего государства и находило свое отражение в формировании экономических, культурных и морально-нравственных ценностей. При этом национальная модель экономики формировалась под влиянием национальной экономической ментальности, а региональные модели отражали определенные «суперэтнические» особенности хозяйственных культур. Общепризнано, что эти хозяйственные культуры, формирующие национальные типы экономической ментальности, оказывают очень разное влияние на процессы рыночной модернизации и требуют особого внимания, особенно в Украине.

На особенности формирования правовой и экономической культуры поведения повлиял целый спектр факторов, обусловленных историей развития нашей страны и влиянием общемировых тенденций развития. Под влиянием вышеназванных условий сформировался индивид с установками не на саморазвитие, а на приспособление, пассивный, не умеющий пользоваться собственными ресурсами, с разрушенной системой ценностей, что значительно осложняет приобщение общества к «общечеловеческим ценностям» западной цивилизации. Отсутствие понятной стратегии рынка, резкая смена системы ценностей хозяйствования, неопределенность норм и ролей, специфика национального менталитета и инертность формирования хозяйственного сознания способствовали формированию неэффективных практик, что значительно осложнило процесс рыночной трансформации.

Специфика доминирования неформальных правил над формальными, с одной стороны, позволяла смягчать трансформационный шок через развитие неофициального сектора, заключение неофициальных соглашений между администрацией предприятий и трудовыми коллективами и сдерживать массовую безработицу. Но от этого страдало производство, поскольку существующая система ликвидировала стимулы интенсивно и творчески работать и осуществлять свою деятельность на легальных основаниях, а также искажала и осложняла формирование нового экономического сознания у населения. Таким образом, сформировалась отнюдь не нейтральная по отношению к направленности реформ социально-экономическая среда.

Наряду с экономическими факторами становлению такой ситуации способствовал ряд факторов, формирующий национальную экономическую ментальность и обусловленный предшествующим этапом развития нашей страны (традиционализм, коллективизм, государственный патернализм, статусный характер классового неравенства, ценностная рациональность, основанная на патриотизме и социалистической сознательности, уравнительное вознаграждение за труд и др.). Все эти факторы способствовали формированию массовых установок не на саморазвитие, а на приспособление, минимизацию экономических усилий.

Таким образом, обедневшие домохозяйства вырабатывали пассивные способы приспособления тактического характера, что препятствовало формированию стратегий, направленных на преодоление бедности и создание условий для возникновения эффективных институтов рыночного хозяйства.

Фактически в результате неудачной политики и непредвиденных обстоятельств экономика оказалась в институциональной ловушке, в «области притяжения» неэффективных норм поведения. Неформальные модели взаимодействия оказались важнейшим адаптационным ресурсом, позволившим приспособиться к новым изменившимся условиям. Господство неформальных норм, массовое нарушение законов укоренилось в сознании большинства населения как вполне нормальное и допустимое явление, которое уже не осуждается, с которым привычно жить. Подобные институциональные структуры не создают необходимых условий для формирования эффективной институциональной системы, позволяющей планировать экономическую деятельность на длительную перспективу [5, с. 55–56].

В особенностях формирования и развития рынка труда, выражена не только реакция занятости на рыночные перемены, но и низкие активность и притязания работников. А ведь активность индивида оказывает определяющее влияние на реализацию рыночного потенциала институциональных систем.

Рассматривая процессы в сфере занятости, следует обратить внимание на то, как действуют безработные в трудной ситуации. Выделяют три основные стратегии, каждая из которых включает несколько видов действий:

1. Келенаправленное использование ресурсов своей межличностной сети (активная «инвентаризация» связей своих родственников, старых друзей, знакомых, обращение к ним за помощью; осознание и активное использование индивидуальных ресурсов).

2. Выработка конструктивной позиции по отношению к неудачам, осознание своих слабых и сильных сторон и выработка в итоге эффективной стратегии поведения на рынке труда; поиск и приобретение «нужных» связей.

3. Переобучение как способ накопления ресурсов и выхода из ситуации [6, с. 187].

В связи с высоким уровнем неопределенности относительно будущей экономической ситуации в стране господствующее положение на рынке труда имеет работодатель. Это способствует формированию чувства обеспокоенности у населения угрозой безработицы при низком уровне социальных гарантий для безработных со стороны государства и недостаточной эффективности службы занятости. Отсюда вытекает безнаказанность многих работодателей и пренебрежение их к законам, регулирующим нормы

оплаты труда работников, прием на работу и порядок их увольнения. Все это выступает причиной социальной неудовлетворительности работников.

Опрос незанятых жителей Львовской области показал их устойчивую установку на выезд за рубеж в поисках работы: ее признал каждый третий респондент как в областном центре, так и в районах. Особое внимание следует обратить на признание почти 5% всех опрошенных своей готовности вступить в конфликты с законом из-за отсутствия работы (в том числе – даже пойти на воровство). Значительное количество участников исследований вместо усилий самообеспечения использовали помощь своих родителей (20,1%) или же наращивали долги (11,5%). Это свидетельствует о наращивании паразитарных установок почти у трети безработных [7, с. 47].

Периферийное место морально-нравственных ценностей и возможность их реализации в значимом жизненном пространстве индивидов определяет относительно неблагоприятные перспективы институализации и интернализации многих провозглашенных неэкономических прав. Это связано с доминированием неадекватных рыночным условиям норм, ценностей и установок, инертностью формирования экономического массового сознания, на которое влияет противоречие изначальных установок и реальных результатов.

Выводы. Если судить по доминирующим моделям поведения экономических субъектов – домохозяйств, то глубина институциональных трансформаций пока недостаточная. Попытка копировать чужой опыт показала, что легко заимствуются худшие черты. Лучшие же черты чужого опыта (свобода индивидуального саморазвития, гражданское самоуправление, правовое общество, эффективная конкуренция) пока упорно отторгаются. Общество стратифицируется, происходит кардинальное переосмысление понимания общественного долга, моральной ответственности личности и других социальных ценностей.

Явное несоответствие между формой и содержанием существующих правил связано с тем, что, обращаясь к новым правам и пытаясь их отстоять, экономические субъекты в большом числе случаев включены в такие правила игры, которые принципиально отличаются от предписываемых цивилизованной общественной традицией. Устойчивость установок предшествовавшего периода развития (патерналистская политика государства, склонность к смирению, низкая активность, неспособность самостоятельно решать свои социальные проблемы) и в тоже время стремление повысить свой жизненный уровень при минимальных усилиях формирует у домохозяйств «примитивные» поведенческие стратегии «экономики выживания» или не всегда адекватные и цивилизованные способы рыночно ориентированного поведения, которое не осуждается обществом.

Вектор поведения домохозяйств на рынке труда определяется сложными, разнонаправленными, но взаимосвязанными процессами. Факторами, определяющими особенность их поведения, являются переходное состояние системы ценностей и установок, что обуславливает низкую инновационную направленность; распространение девиантных практик адаптации – чрезмерное показное потребление зажиточных в ущерб капитализации накопленного богатства; тактика выживания, не способствующая развитию человеческого капитала; значительное имущественное расслоение домохозяйств и немогочисленность средних слоев населения в структуре общества. Именно эти причины лежат в основе существенных ограничений рыночных перемен и развития рынка труда в Украине.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Парсонс Т. Мотивация экономической деятельности / Т. Парсонс // О структуре социального действия. – М., 2000. – С. 334–338.
2. Заславская Т. Трансформационный процесс в России: социоструктурный аспект / Т.И. Заславская // Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. – Новосибирск: Наука. Сибир. отделение РАН, 1999. – С.149–150.
3. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). в 3 ч. / под ред. Р.М. Нуреева. – Изд. 2-е, испр. и доп. – М.: Моск. обществ. науч. фонд, 2003. – Ч. 1: Домохозяйства современной России. – 319 с.
4. Богиня Д., Семикіна М. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики – К. : Шторм, 2003. – 382 с.
5. Решетило В. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу / В.П. Решетило // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 49–58.
6. Козина И. Реструктурирование рынка труда и каналы мобильности / И. Козина // Занятость и поведение домохозяйств. – 2003. – № 6. – С.182–192.
7. Вовканич С. Структура и особенности мотивации занятости / С. Вовканич, Х. Капыстянская, О. Рындзак // Экономика Украины, 2014. – № 8. – С.43–51.

УДК 332.01:631.67

Нечипоренко О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПОЛИВНОЇ ВОДИ

MODERN STRATEGIES OF SAVING AND PRODUCTIVITY INCREASE OF IRRIGATION WATER

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан використання водних ресурсів у зрошуваному землеробстві. Запропоновані напрями покращення економії та продуктивності поливної води на різних рівнях управління цим ресурсом.

Ключові слова: поливна вода, водні ресурси, економія та продуктивність води, зрошуване землеробство, евапотранспірація, продовольча безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние использования водных ресурсов в орошаемом земледелии. Предложены направления улучшения экономии и производительности поливной воды на разных уровнях управления этим ресурсом.

Ключевые слова: поливная вода, водные ресурсы, экономия и производительность воды, орошаемое земледелие, эвапотранспирация, продовольственная безопасность.

ANNOTATION

The article shows the current status of water resources usage in irrigated agriculture. Besides it proposes the directions for improving the economy and productivity of irrigation water at different levels of management of this resource.

Key words: irrigation water, water resources, water saving and productivity, irrigated agriculture, evapotranspiration, food safety.

Постановка проблеми. Інтенсивність глобальних кліматичних змін, загострення конкуренції між різними секторами економіки за перерозподіл прісної води на свою користь та необхідність забезпечувати продовольчу безпеку населення світу, що стрімко зростає, вимагає як покращення економії, так і підвищення продуктивності водних ресурсів. Особливо це актуально для зрошуваного землеробства, яке щорічно споживає 70% світового водозабору. Отримання більших врожаїв із меншої кількості використаної поливної води дасть змогу вивільнити додатковий обсяг цього ресурсу для інших галузей товарного виробництва та задоволення громадських і екологічних потреб.

Продуктивність поливної води як економічний показник результативності господарської діяльності на зрошуваних угіддях залежить від низки чинників – фізіології сільськогосподарських рослин, агротехнічних заходів, інженерно-технічних засобів і технології штучного зволоження, а також від організації управління процесом та наявності у водокористувачів економічних і соціальних стимулів вирощувати врожаї, більші від власної потреби. Зважаючи на це, проблема економії та підвищення продуктивності ресурсу на різних рівнях управління заслуговує на особливу увагу широкого кола дослідників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Господарське освоєння водно-ресурсного потенціалу України розкривається у працях вітчизняних вчених М.А. Хвесика [8], С.І. Дорогунцова, І.Л. Головинського, С.С. Левківського, М.М. Падуна, А.В. Яцика та інших науковців. Вдосконалення управління забезпеченням зрошувальних систем поливною водою глибоко дослідили Ю.О. Михайлов та В.А. Розгон. Вирішенням наукової проблеми раціонального використання води у зрошуваному землеробстві шляхом обґрунтування індивідуальних норм водопотреби-нетто, втрат води на фільтрацію і скиди займалися П.І. Коваленко, М.І. Ромащенко, В.О. Ушкаренко [15], О.І. Жовтоног, А.В. Шатківський, С.І. Харченко, І.С. Шпак, В.П. Остапчик, Л.А. Філіпенко, А.П. Ліхацевич, В.В. Писаренко, П.І. Ковальчук, Р.А. Вожегова, М.П. Малярчук, С.В. Коковіхін [12; 13] та інші. Водночас питання підвищення продуктивності води, на нашу думку, вітчизняними науковцями досліджувалися недостатньо. Примітно, що останніми роками проблема економії та стійкого нарощування продуктивності поливної води широко досліджується на Заході (Д. Молден, Р. Баркер, Я. Кійне [4], П. Стедуто [1], Дж. Лундквіст [3,7], К. Перрі, Ф. Рейндерс [16] та інші).

На нашу думку, в нинішніх умовах зростання дефіциту ресурсу і загострення конкуренції за нього в Україні доцільно, спираючись на світовий досвід, значно поглибити дослідження проблем економії та нарощування продуктивності поливної води, застосовуючи підхід водного балансу на певному, окремо взятому рівні управління водними ресурсами.

Мета статті – розкрити можливі напрями підвищення економії і продуктивності поливної води в Україні з огляду на прогресуючу за сучасних умов інтенсивність кліматичних змін та економічний і інституціональний дефіцит водних ресурсів.

Виклад основних результатів дослідження. Нині продовольча безпека стає все гострішим глобальним викликом аграрному виробництву. Водночас доступне, достатнє та стійке

забезпечення людства придатними для вживання продуктами харчування й енергією безпосередньо пов'язане із наявністю достатніх запасів прісної води, які мають тенденцію до кількісного та якісного виснаження. Зокрема, якщо на початку минулого сторіччя людство споживало 400 куб. км води на рік, то зараз щорічно необхідно вже близько 4000 куб. км, або орієнтовно 10% обсягу світового річкового стоку. Найбільшим споживачем придатних для використання водних ресурсів є зрошуване землеробство. Так, щорічний глобальний водозабір із рік, озер та підземних джерел оцінюють у 3800 куб. км, це так звана в експертних колах «голуба вода», з якого 2664 куб. км (71%) вилучається для потреб зрошуваного землеробства, частка якого нині сягає 19% від 1500 млн га орних земель планети, тоді як вся промисловість світу споживає лише 20%, а на комунальні потреби надходить 9% згаданого ресурсу прісної води [1]. У період із 1950 по 2000 рік чисельність населення світу зросла втричі, площа поливних земель – у два рази, тоді як водозабір іригаційними системами збільшився у шість разів [2]. При цьому для задоволення щоденних дієтичних потреб людини необхідно 3000–3200 літрів води, конвертованої з рідкого стану в енергію – близько 1 літра на калорію. Цей показник із 1961 по 2011 рік зріс на 1000 літрів, і передбачається, що до 2050 року щоденне енергетичне споживання прісної води однією особою може зрости за рахунок збільшення частки м'ясних продуктів ще на 500 літрів (табл. 1) [3; 4].

Одночасно очікується ріст чисельності населення світу із нинішніх 7,3 до 8,1 млрд в 2030 і щонайменше 9 млрд у 2050 році [15], при цьому сумарна потреба у воді зросте ще на 55%, в основному за рахунок збільшення попиту з боку виробництва, енергетики і побутового використання. Передбачається, що на той час 52% населення, 49% виробництва зерна і 45% від валового внутрішнього продукту країн світу будуть перебувати у стані небезпеки через брак води. Прогресуюча зміна клімату приведе до загострення прогнозованого стресового стану, а одночасне зростання кліматичних змін і населення світу збільшить кількість людей, які відчуватимуть нестачу води від 0,4–1,7 млрд у 2020-х роках до 1,0–2,7 млрд у 2050-х [1].

В умовах зростання попиту і конкуренції за доступні водні ресурси, обсяг яких постійно виснажується, особливої актуальності набирають питання економії прісної води. Для обмеження використання поливної води та підвищення її продуктивності інноваційні практики зрошуваного землеробства передбачають технічні, агрономічні, управлінські та інституціональні заходи, на яких ми зупинимося нижче. Водночас важливими є також непрямі підходи до економії ресурсу, такі як поводження із «віртуальною водою» та зниження втрат у продовольчому ланцюзі. Адже імпорт зерна по суті є імпортом «віртуальної води», необхідної для його вирощення. Нині глобальна економія води країнами-імпортерами в результаті міжнародної торгівлі аграрною продукцією оцінюється у майже 350 куб. км у рік [5]. Останніми маркетинговими роками Україна разом із зерном експортує близько 40 млрд куб. м «віртуальної води», що еквівалентно 55% річного активу водних ресурсів держави [6]. У світі ще 40 куб. км ресурсу, які могли б задовольнити потребу у воді 500 млн осіб, втрачається у продовольчому ланцюгу. Як відомо, глобальні втрати продуктів харчування під час виробництва, транспортування, зберігання, реалізації та вживання сягають 30%, а в розвинених країнах за рахунок значної кількості відходів зі столу – до 40% , що еквівалентно 2,6 трлн дол. США [7].

Варто зазначити, що суттєвим кроком на шляху до розуміння міжнародною спільнотою актуальності і змісту показника продуктивності водних ресурсів став поділ водного басейну на «синю», або «голубу воду», яка поповнює річковий стік, та «зелену воду», яка випаровується чи просочується (рис. 1). Так, якщо брати до уваги лише «голубу воду», то втрачається розуміння вигод, які одержані від атмосферних опадів, і можливості для підвищення продуктивності всього сумарного водонадходження (брутто). Саме тому більшість розрахунків ефективності роботи іригаційних систем розпочинають із визначення кількості ефективних опадів. Водночас активне запровадження інноваційних сільськогосподарських практик обро-

Таблиця 1

Середнє споживання продуктів харчування в глобальному вимірі (ккал/особа/день) і оцінки пов'язаного споживання води

Роки	Споживання всього, *Ккал/особа/день*	Рослинного походження, *Ккал/особа/день*	Тваринного походження, *Ккал/особа/день*	В перерахунку на воду, *Літр/особа/день*
1961	2194	1856	338	1856x0,5+338x4=2280
2011	2869	2362	507	2362x0,5+507x4=3209
2050 а)	3050	2410	640	2410x0,5+640x4=3760
2050 б)	3050	2318	732	2318x0,5+732x4=4087

бітку поливних угідь є визначальним засобом для кращого перерозподілу «зеленої води» та зміни співвідношення у виснаженості «голубої» та «зеленої води» на рівні поля, господарства чи зрошувальної системи.

Як відомо, головним формувальним компонентом водного балансу України є стік річок, який і формує поверхневі джерела зрошення. Він визначається середньорічною сумою опадів (609 мм або 366 куб. км, у різних кліматичних зонах кількість – від 310 до 1350 мм), що витрачаються в основному на випаровування (526 мм, або 86%) і в значно меншій кількості – на формування місцевого стоку (83 мм, або 14%). При цьому на частку поверхневого стоку припадає 64 мм, а підземного – 19 мм, вони формують 60–80% річкового стоку і 10–20% активу підземних вод. Варто відзначити, що зрошуване землеробство характеризується найбільшим безповоротним водоспоживанням, величина якого досягає 75% загальної кількості води, яку забирають для поливу із різних джерел [8; 9]. За інформацією Державного агенства водних ресурсів України щорічно понад третина загального активу водних ресурсів, а точніше – 19,24 куб. км, використовується для забезпечення промислових, комунальних та сільськогосподарських потреб країни (1,2 куб. км). За останні два десятиліття структура споживання води значно змістилась у бік промисловості, яка «випиває» 70% загального обсягу добутої води, тоді як частка сільського господарства понизилась із 30% у 80-х роках минулого століття до 6% у 2012 році, переважно за рахунок значного зменшення площ зрошуваних земель.

В Україні підвищення продуктивності поливної води в зрошуваному землеробстві актуальне не скільки із причин фізичного її дефіциту, стільки із-за постійно зростаючої вартості водогосподарських послуг та електроенергії. Тобто має місце економічний дефіцит, коли вода наявна і переважно придатна для продуктивного використання, проте не може споживатися аграріями в необхідній кількості із-за занепаду іригаційної інфраструктури та низької платоспроможності водокористувачів. Певну роль при цьому відіграють також соціальні та екологічні чинники. При цьому, як показали дослідження, на площі близько 480 тис га, що фактично зрошуються в Україні останніми роками, має місце дефіцит води, викликаний переважно проблемами управління. Більшою мірою він зумовлений інституціональними проблемами організації системи зрошуваного землеробства держави [10; 11].

Вагомим викликом для економії та продуктивності поливної води, який в останні 25 років переважає у зрошуваному землеробстві України, є обмеженість дієвих методів і засобів встановлення оптимальних норм та строків поливів сільськогосподарських культур на рівні господарських структур різних розмірів і спеціалізації. Як наслідок, агровиробники проводять поливи з використанням застарілих рекомендацій, а іноді визначають дати і норми поливів окомірно з великими похибками без врахування фактичних і прогнозованих вологозапасів ґрунту, величини добового випаровування (евапотранспірації), кількості опадів та біологічних потреб рослин тощо [12]. Такі

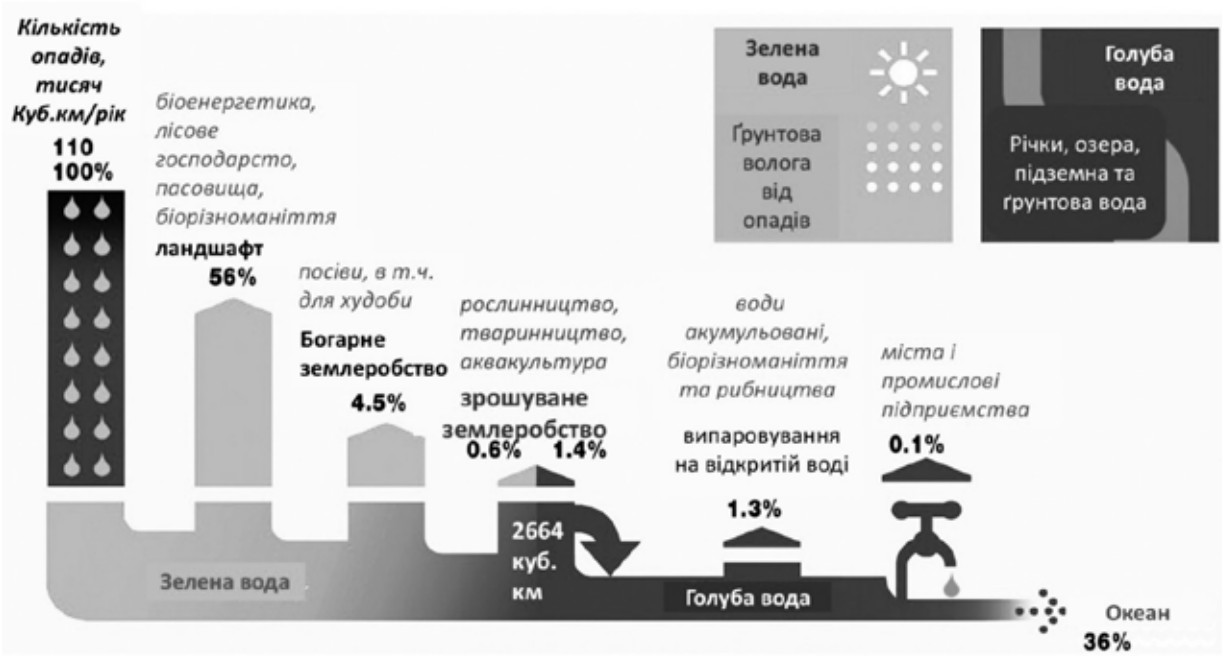


Рис. 1. Глобальне використання води

Джерело: [4]

ірраціональні стратегії господарювання спричиняють надмірне використання не лише водних ресурсів, але й енергії та коштів агротоваровиробників.

Варто зазначити, що в нинішній практиці зрошуваного землеробства України застосовують три основні види режимів зрошення, такі як біологічно-оптимальний – спрямований на забезпечення вологопотреби рослин протягом всього періоду вегетації з метою одержання максимально можливого врожаю сільськогосподарських культур і доходів від зрошення; водозберігаючий – спрямований на мінімізацію витрат поливної води на вирощування одиниці врожаю з розподілом терміну вегетації рослин на окремі періоди, що зумовлюють незначні (6–10%) втрати врожаю, які повністю компенсуються за рахунок економії (20–30%) зрошувальної води; грунтозахисний – застосовується в умовах незадовільного ґрунтово-екологічного стану земель, спрямований разом із іншими агромеліоративними заходами на збереження та покращення родючості ґрунту за рахунок зменшення кількості і норм поливів, а також подрібнення поливних норм на декілька частин [13].

Водночас, незважаючи на відсутність загальноприйнятої концепції визначення показника продуктивності води, міжнародні експерти сходяться на думці, яку ми розділяємо також, що обраховувати його варто як відношення вирощеної продукції в натуральному чи грошовому виразі до кількості витраченої на отримання урожаю води. Основним універсальним показником, що діє на будь-якому рівні управління водними ресурсами, є продуктивність води, визначена як відношення маси продукції до одиниці евапотранспірації (ЕТ – сумарне випаровування з поверхні ґрунту, транспірація і десукція – відсмоктування вологи корінням рослин). При цьому виробництво продукції на одиницю поданої (відведеної) води є важливим показником, що характеризує якість управління ресурсами. В обох ситуаціях маємо математичний вираз, де чисельник дробу – кількість отриманої продукції, а знаменник – кількість витраченої на її вирощення вологи. Щоб максимізувати результат, варто або збільшувати чисельник, або зменшувати знаменник, а ефективніше робити це одночасно. Таким чином, підвищення продуктивності води вимагає скоординованого виконання різних біофізичних та інституціонально-економічних стратегій на рівні рослини, поля, господарства, зрошувальної системи, водного басейну та держави (рис. 2). Краще, якщо ці стратегії будуть виконуватися одночасно і приносити синергетичний ефект.

Види стратегій	Можливі дії	Рівні управління водними ресурсами					
		рослина	поле	господарство (ферма)	зрошувальна система	басейн	держава
Агрономічні	- Селекція водоефективних сортів і гібридів;	+					+
	- Нульовий обробіток ґрунту;		+	+			
	- Ранні терміни посіву;		+	+			
	- Посів посухостійких культур;		+	+			
	- Запровадження сівозміни та розширення площ під паром;			+			
	- Мульчування;		+	+			
	- Міжрядні посіви;		+	+			
	- Вибір культур з високим індексом врожайності на одиницю води;			+			
	- Поліпшення родючості і охорони ґрунтів;		+	+			
Техніко - технологічні	- Вирівнювання площі поливу;		+				
	- Обвалування ріллі;		+				
	- Почергове зрошення;		+	+			
	- Ефективні розбризкувачі для рівномірного розподілу води;		+	+			
	- Застосування низьконапірних точних розбризкувачів;		+	+			
	- Підґрунтові "крапельні" поливи;		+	+			
Управлінські	- Краще календарне планування поливів;			+	+		
	- Зміна способу зрошення;		+	+			
	- Вдосконалення управління водоподачею та обліку поливної води;			+	+		
	- Забезпечення поливів у критичні періоди вегетації;		+	+	+		
	- Використання земель "супутників"			+			
	- Водозатримуючі методи обробітку ґрунту та підготовки поля;			+			
	- Якісна експлуатація інфраструктури;			+	+		
	- Повторне використання дренажних і стічних вод;				+		
	- Диверсифікація культури на більш прибуткову;			+			
	- Інтеграція садівництва, тваринництва, аквакультури			+			
	- Вихід на кращі ринки збуту;			+			+
Інституціональні	- Створення організацій користувачів і постачальників, їх об'єднань;			+	+	+	
	- Зменшення субсидій на зрошення та/або введення тарифів стимулюючих економію води;				+	+	+
	- Створення нормативно-правової бази для забезпечення ефективного та справедливого ринку поливної води;					+	+
	- Створення сільської інфраструктури для поширення ефективних технологій на місцевому рівні;			+	+	+	+
	- Організація навчання та програм підвищення кваліфікації;			+	+	+	
	- Зміна структури харчування населення (дієта, раціон).						+

Рис. 2. Стратегії підвищення продуктивності поливної води

Джерело: сформовано автором на основі [14]

В Україні дієвим напрямом скорочення непродуктивних втрат поливної води поряд із підвищенням коефіцієнту корисної дії окремих елементів зрошувальної інфраструктури та диверсифікації структури посівів на користь водоефективних культур є полив богарних площ (земель-супутників) в особливо дефіцитні на вологу фази розвитку рослин.

Як відомо, між біологічною масою рослини і транспірацією для кожного конкретного сорту сільськогосподарської культури і кліматичних умов існує усталена лінійна залежність. Більша вегетація біомаси вимагає більшої транспірації, тому що, коли відкриті продихи, вуглекислий газ надходить у листя для фотосинтезу і водночас відбувається відтік води, необхідний для охолодження організму і транспортування поживних речовин. Під час посухи устячка рослини закриті, тим самим обмежується транспірація, фотосинтез і формування біомаси.

З метою стимулювання економічної продуктивності води селекціонери вивели сорти з більш високим індексом урожайності (співвідношення ваги товарного зерна і загальної біомаси врожаю) і забезпечили стійке зростання виходу основної продукції в розрахунку на одиницю транспірації.

Ймовірно, що за останні 50 років ця стратегія підвищила потенційні можливості росту продуктивності води більше, ніж будь-які інші агрономічні практики. Індекс врожаю пшениці і кукурудзи зріс із 0,35 у 1960-х роках до 0,5 у 1980-х, оскільки селекціонери під час «зеленої революції» зосередили свою увагу саме на цих культурах. Проте протягом останніх 30 років темпи зростання індексу врожаю згаданих зернових сповільнилися, оскільки досягнуто фізіологічної межі. Зважаючи на це, спостерігається сповільнення темпів зростання продуктивності води, які досягаються за допомогою цієї стратегії 14].

Варто зазначити, що нині за наявної кількості опадів виробництво продукції рослинництва на одиницю ЕТ можливо подвоїти за рахунок інших агрономічних стратегій, насамперед покращення родючості ґрунту. Адже досягнуті на практиці рівні продуктивності поливної води висвітлюють значний вплив господарської діяльності, демонструючи резерви для вдосконалення. Для прикладу, діапазон рівнів продуктивності води для пшениці становить від 0,2 до 1,2 кг/куб. м, кукурудзи – 0,3–2, томатів 5–20, цибулі 3–10 кг/куб. м відповідно [14].

Значні резерви продуктивності ресурсу приховані у використанні поливної води низької якості. Так, у приміських районах більшості країн, що розвиваються, частково очищені або взагалі неочищені стічні води широко використовуються для зрошення овочів, кормових культур, рису-сирцю. За даними Міжнародного інституту управління водними ресурсами (IWMI) у світі близько 20 млн га (7,1% від загальної площі зрошення) зволожуються стічними водами. Адже відповідно до Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй у міських і приміських зонах світу зайнято вирощуванням сільськогосподарських культур понад 800 мільйонів фермерів. В Ізраїлі із 500 млн куб. м вироблених стічних вод 90% очищається до середнього і вищого рівня. Очищені води змішують із прісною водою і використовують для крапельного зрошення.

Дренажні води найбільш активно використовуються в Єгипті, де площа підповерхневого дренажу в дельті Нілу сягає 2 млн га, при цьому щороку повторно використовується не менше 4,4 куб. км дренажних вод і стоїть завдання цю кількість подвоїти. Нині значні обсяги дренажних вод зрошувальних систем півдня України, насичених мінералами раніше внесених добрив, доцільно використати повторно, попередньо змішуючи їх із чистішими водами Дніпра.

Більшої економії і підвищення продуктивності поливної води можливо досягти, активно удосконалюючи її використання в галузях тваринництва і аквакультури. На виробництво тваринницької продукції припадає близько 20% сільськогосподарської евапотранспірації. За прогнозами експертів ця частка буде зростати (табл. 1.) зі збільшенням споживання продуктів тваринного походження [14]. Залежно від практики управління, виду кормової бази, використання рослинних залишків і здатності тварини корисно перетравлювати їжу показник кількості ЕТ на 1 кг тваринницької продукції також має широкий діапазон варіації: від 3000 до 15 000 літрів. Підвищити продуктивність води в цій галузі можливо шляхом коригування кожного із приведених факторів та активнішого застосування кормів тваринного походження.

Водночас на кілограм продукту аквакультури з урахуванням випаровування із поверхні водойми може виснажуватися від 500–700 у високоінтенсивних системах рециркуляції до 45 000 літрів води у великих ставках. Водночас, наприклад, рибальство в іригаційних системах Шрі-Ланки збільшує дохід від виробництва рису на 18%. Розвиток аквакультури на зрошувальних системах часто ігнорується або недооцінюється. Проте варто зважати на той факт, що крім додаткової продукції це ще і підтримка належного екологічного стану водно-болотних угідь та біорізноманіття.

Як наслідок, управління сільськогосподарськими водними ресурсами з метою забезпечення багаторазового їх використання значно підвищує економічну продуктивність води. Зрошення, окрім основного свого призначення, забезпечує також подачу води для прибережної рослинності, садів, підтримує біологічне різноманіття, є джерелом підземних вод, які задовольняють потреби у питній воді сільського населення та місцевої промисловості.

Висновки. Для підвищення продуктивності води основоположне значення має правильне визначення рівня її оцінки. Під час переходу

з одного рівня управління ресурсом на інший потенційна корисність одиниці обсягу води змінюється. Так, вимір продуктивності на рівні рослини відносно простий: одиниця доступної води відноситься до обсягу води, що пройшла транспірацію. Але в масштабі басейну одиниця води може мати багато варіантів потенційного застосування, кожний з яких використовує одну і ту ж воду зовсім по-іншому. Необхідні подальші дослідження, щоб визначити, що насправді означає продуктивність води на різних рівнях в межах одного басейну. Варто краще вивчати і розуміти взаємозв'язки та взаємодії між рівнями. Адже втручання, зроблені присвоювачем ресурсу на рівні господарства або на рівні поливної мережі, не обов'язково приведуть до прямого росту продуктивності на вищих рівнях, при цьому на них не обов'язково використають вивільнену воду для отримання вищої доданої вартості в інших галузях. Варто також уважніше ставитися до прийняття компромісних рішень щодо пріоритетності напрямів використання ресурсу. Кожне використання води в басейні впливає на інші види її застосування і масштаби задоволення потреб вигодонабувачів. У сільському господарстві потенційні компроміси передбачають комплексний аналіз використання води для рибництва, лісництва, тваринництва та рослинництва. Розрізнений аналіз кожного використання води часто приводить до помилкових висновків через неврахування їх взаємозв'язків і взаємодій.

Підвищення продуктивності води в сільському господарстві значною мірою сприятиме вирішенню багатьох проблем водного господарства країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rural Development Report 2016.Fostering inclusive rural transformation 2016 by the International Fund for Agricultural Development (IFAD) Printed by Quintily, Rome, Italy, September 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ifad.org/documents/30600024/30604583/RDR_WEB.pdf/c734d0c4-fbb1-4507-9b4b-6c432c6f38c3].
2. Kulkarni, S. Innovative Technologies for Water Saving in Irrigated Agriculture // International Journal of Water Resources and Arid Environments 1(3): 226–231, PSIPW, 2011. – [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.psipw.org/attachments/article/304/IJWRAE_1(3)226-231.pdf.
3. Lundqvist, J., (2015). Water, food security and human dignity – a nutrition perspective./ J.Lundqvist, J.Grönwall, A. Jägerskog. – Ministry of Enterprise and Innovation, Swedish FAO Committee, Stockholm. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.government.se/contentassets/5ef425430d2f49cea3ebc4a55e8127e5/water-food-security-and-human-dignity.
4. Water for Food, Water for Life: A Comprehensive Assessment of Water Management in Agriculture. London: Earthscan, and Colombo: International Water Management Institute, 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fao.org/nr/water/docs summary_synthesisbook.pdf.
5. Chapagan, A.K., 2004. Water Footprints of Nations. / A.Chapagan, A. Hoekstra, UNESCO-IHE, [Електронний ресурс].– Режим доступу: http:// www.waterfootprint.org.
6. Нечипоренко О.М. Стан та перспективи адаптації аграрного сектору економіки України до глобальних змін клімату / О.М. Нечипоренко// Економіст.– 2016. – № 11.– С. 10–14.
7. Lundqvist, J., Saving Water: From Field to Fork-Curbing Losses and Wastage in the Food Chain./ J.Lundqvist, C. de Fraiture , D. Molden. – SIWI Policy Brief. SIWI, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/bitstream/handle/10535/5088/PB_From_Filed_to_Fork_2008.pdf?sequence=1.
8. Водні ресурси на рубежі XXI ст.: проблеми раціонального використання, охорони та відтворення / За ред. М.А. Хвесика. – К.: РВПС України, 2005. – 564 с.
9. Мошель М.В. Раціональне використання та охорона водних ресурсів: курс лекцій./ М.Мошель, О.Шевченко. − Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. − 365 с.
10. Нечипоренко О.М. Організаційно-управлінські трансформації в зрошуваному землеробстві України / О.М. Нечипоренко// Економіка АПК.–2016.– № 1. – С. 24–32.
11. Нечипоренко О.М. Особливості господарювання на зрошуваних землях України / О.М. Нечипоренко // Економіка АПК. – 2016. – № 7.– С. 44–53.
12. Коковіхін С.В. Оптимізація режимів зрошення основних сільськогосподарських культур з використанням імітаційного моделювання та програмних засобів / С. В. Коковіхін // Зрошуване землеробство. – 2010. – Вип 53. – С. 107–116.
13. Сніговий В.С., Гусев М.Г., Коковіхін С.В. Землеробство в умовах зрошення // Наукове забезпечення сталого розвитку сільського господарства в Степу України та АР Крим / колективна монографія.– К.: Альфа, 2005. – Т. 1.– С. 476–502.
14. Molded D. Improving agricultural water productivity: Between optimism and caution / D. Molden et al. // Agricultural Water Management 97(2010) – P. 528–535/[Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.icarda.org/wli/pdfs/articles/4-ImprovingAgriculturalWaterProductivity.pdf.
15. Ушкаренко В.О. Зрошуване землеробство. – К.: Урожай, 1994. – 326 с.
16. Reinders F., Water Use Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icid.org/webinar_1_ppts.pdf.

УДК 338.24

Пінчук Д.В.
аспірант
Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ТОРГІВЛІ ЛІКАРСЬКИМИ ЗАСОБАМИ

STATE REGULATION OF THE SALE OF MEDICINES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання, які обґрунтовують необхідність державного регулювання у сфері торгівлі лікарськими засобами, що сприятиме забезпеченню безпечності, доступності, якості та ефективності ліків, що виготовляються та реалізуються споживачу.

Ключові слова: державне регулювання, регуляторна політика, сфера лікарських засобів, держава, торгівля, охорона здоров'я.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы, обосновывающие необходимость государственного регулирования в сфере торговли лекарственными средствами, что будет способствовать обеспечению безопасности, доступности, качества и эффективности лекарств, изготавливаемых и реализуемых потребителю.

Ключевые слова: государственное регулирование, регуляторная политика, сфера лекарственных средств, государство, торговля, здравоохранение.

ANNOTATION

The article discusses the issues that justify the need for state regulation in the field of trade in medicines, which will contribute to ensuring the safety, accessibility, quality and effectiveness of drugs manufactured and sold to the consumer.

Key words: state regulation, regulatory policy, sphere of medicines, state, trade.

Постановка проблеми. Об'єктивна потреба державного регулювання зумовлена цілями економічної політики України, спрямованої на досягнення сталого розвитку держави та її регіонів, забезпечення постійного зростання показників, що характеризують рівень добробуту та якість життя населення країни, зокрема, активним формуванням ринкових відносин; активізацією підприємницької діяльності, наприклад, у сфері торгівлі лікарськими засобами; сприянням насиченню ринку товарами і послугами; забезпеченням стабільності економічного розвитку окремих територій. Враховуючи особливу природу торгівлі, державне регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами має подвійну спрямованість. По-перше, держава повинна сприяти підвищенню конкурентоспроможності та прибутковості торговельних підприємств. По-друге, відповідно до вимог концепції сталого розвитку вона має забезпечити рівність населення у доступі до споживання всієї сукупності лікарських засобів. Сфера торгівлі лікарськими засобами є діяльністю конкретних господарюючих суб'єктів, яка пов'язана із поширенням лікарських засобів та виробів медичного призначення, з метою належного забезпечення медично-профілактичних закладів і населення якісними та доступними лікарськими засобами задля збереження і підтримання його здоров'я. Специфічність та соціально-економічна роль сфери торгівлі лікарськими засобами обумовлює постійний науковий інтерес до проблем її розвитку. Специфіку сфери торгівлі лікарськими засобами формують її інституційні характеристики, які обумовлені відносинами, які формуються між державними регуляторними інститутами, продавцем і споживачем; внутрішньоспеціалізовані між виробниками; відносинами, які формуються між медичним персоналом та фахівцями сфери торгівлі лікарськими засобами; високим рівнем урегульованості. Значущість сфери торгівлі лікарськими засобами для суспільного здоров'я та якості життя населення загалом обумовлює потребу постійного втручання держави у ринкові механізми задоволення попиту споживачів відповідної продукції і послуг з метою формування конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У закордонній та вітчизняній науковій економічній літературі проводяться дослідження, присвячені державному регулюванню економіки, механізмам формування та реалізації регуляторної політики у різних сферах, а саме у розвитку малого підприємництва, господарських відносинах, зовнішньоекономічних відносинах, у системі енергозбереження тощо. Тут варто виокремити праці таких зарубіжних вчених, які є основоположниками теорії державного регулювання економіки, як, зокрема, Р. Бару, А. Вагнер, Х. Вольф, Дж. Кейнс, М. Кондратьєв, Ж. Ломм, Г. Менш, Дж.С. Мілль, М. Познер, М. Портер, Ж.-Б. Сей, Ж. Сісмонді, А. Сміт, М. Фрідмен, К. Фрімен, Л. Штейн, Й. Шумпетер. Серед здобутків українських науковців за напрямом дослідження регуляторної політики національної економіки відзначимо напрацювання таких вчених, як, наприклад, Я. Базилюк, Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Геєць, які досліджують регуляторну політику в різних сферах; Т. Мельник [7] та Л. Білозір [1], які аналізують регуляторну політику у зовнішньоекономічній діяльності країни; Я. Радиш, що досліджує управлінські підходи до забезпечення населення лікарськими засобами та створення середовищних умов розвитку галузі [13]; В. Ляшенко [5], який аналізує регуляторну політику держави у сфері малого підприємництва; Н. Осадчої та В. Ляшенко [9], які аналізують регуляторну політику у митній сфері; Є. Шулюк [17], яка проводить аналіз регуля-

торної політики держави у сфері енергозбереження. Багатоаспектність та багатогранність визначеної проблематики відкриває простір для авторських досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності державного регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами, основною метою якого є забезпечення безпечності, доступності, якості та ефективності ліків, що виготовляються та реалізуються споживачу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба державного регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами є більш ніж очевидною та зрозумілою через його колосальну значущість для суспільного розвитку. Монополізація, вплив деструктивних інституційних чинників вимагають конкретних державних втручань та регулювання. Нині інституціональне середовище сфери торгівлі лікарськими засобами має такі характерні особливості:

1) недосконалість норм чинного законодавства у сфері торгівлі лікарськими засобами;

2) зміна системи оподаткування операцій з постачання лікарських засобів (введення з квітня 2014 р. ПДВ на лікарські засоби у розмірі 7%);

3) знецінення практично в тричі з січня 2014 р. курсу національної валюти;

4) погіршення стану конкуренції, існування адміністративних та економічних бар'єрів вступу на ринок;

5) відсутність загального єдиного підходу до регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами;

6) відсутність програми реімбурсації, страхової медицини.

Незважаючи на потужний вплив деструктивних чинників, збільшення кількості ліцензіатів роздрібної торгівлі лікарськими засобами за період 2014–2016 рр. на 11% свідчить про позитивну динаміку розвитку (табл. 1).

Більшість ліцензіатів працюють у форматі «аптечна мережа».

Інфраструктура сфери торгівлі лікарськими засобами України представлена більшістю середніх локальних та регіональних крупних мереж.

Інституційне забезпечення державного регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами передбачає всю сукупність інститутів, що безпосередньо володіють відповідними регуляторними повноваженнями або ж впливають на сферу торгівлі лікарськими засобами опосередковано через регулюючі впливи на інші (суміжні) сфери суспільного життя. Державні інститути, які здійснюють регуляторну політику у сфері торгівлі лікарськими засобами України, представлені на рис. 1.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 10 вересня 2014 р. № 442 утворено Державну службу України з лікарських засобів та контролю за наркотиками шляхом реорганізації, а саме злиття Державної служби з лікарських засобів та Державної служби з контролю за наркотиками.

Основними завданнями Державної служби України з лікарських засобів та контролю за наркотиками є реалізація державної політики у сферах контролю якості та безпеки лікарських засобів, медичних виробів та обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, протидії їх незаконному обігу, а також внесення Міністру охорони здоров'я пропозицій щодо формування державної політики у зазначених сферах; ліцензування господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів), оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами, обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів; технічне регулювання у визначених сферах; здійснення державного регулювання і контролю у сферах обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів та протидії їх незаконному обігу (рис. 1).

Державне підприємство «Державний експертний центр Міністерства охорони здоров'я України» – це уповноважена Міністерством охорони здоров'я України спеціалізована експертна установа у сфері доклінічного вивчення, клінічних випробувань та державної реєстрації лікарських засобів (зокрема, медичних імунобіологічних препаратів) в межах, що визначені Законами України «Про лікарські засоби» [11] та «Про захист населення від інфекційних хвороб», яка також є головною організацією у сфері здійснення фармаконагляду, стандартизації медичної допомоги та медичного, зокрема фармацевтичного, обслуговування, включаючи розробку відповідних медично-технологічних документів та проектів нормативних актів, що заснована на державній власності та належить

Таблиця 1

Роздрібна торгівля лікарськими засобами

Роки	Всього ліцензіатів з роздрібної торгівлі лікарськими засобами	Кількість структурних підрозділів, через які здійснюється діяльність			
		Аптечний склад	Аптечний пункт	Аптека	Всього
2014	6 384	466	5 164	15 831	21 461
2015	6 692	486	5 144	16 426	22056
2016	7 083	506	5 031	17 375	22912

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

до сфери управління Міністерства охорони здоров'я України.

Управління державного регулювання оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами Державної служби України з лікарських засобів та контролю за наркотиками виконує такі функції: забезпечення виконання законодавства у сфері ліцензування господарської діяльності з виробництва (виготовлення) лікарських засобів в умовах аптеки, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами; участь у реалізації державної політики інтеграції України в ЄС у галузі виробництва (виготовлення) лікарських засобів в умовах аптеки, оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами; участь у межах своїх повноважень у здійсненні заходів щодо адаптації законодавства України з питань виробництва та контролю якості лікарських засобів і виробів медичного призначення до законодавства ЄС; узагальнення практики застосування законодавства, яке регулює діяльність з виробництва (виготовлення) лікарських засобів в умовах аптеки, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами; розробка проектів ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва (виготовлення) лікарських засобів в умовах аптеки, оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами, змін до них та проектів інших нормативно-правових актів з питань державного регулювання господарської діяльності з виробництва (виготовлення) лікарських засобів в умовах аптеки, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами, а також адаптація законодавства України з цих питань до законодавства країн ЄС; отримання та розгляд заяв щодо видачі ліцензій, переоформлення ліцензій, розширення провадження виду господарської діяльності, звуження провадження ліцензіатом виду господарської діяльності на виробництво (виготовлення) лікарських засобів в умовах аптеки, оптову, роздрібну торгівлю лікарськими засобами, анулювання ліцензій та документів, що до них додаються, тощо.

Загалом під час регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами найчастіше використовуються такі основні концептуальні підходи, як протекціоністська політика, допустимість імпортозалежності вітчизняного ринку, переважаюча експортоорієнтованість вітчизняного ринку, пасивна політика мінімального (непрямого) втручання, жорстка регуляторна політика.

Результуючим параметром державного регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами є забезпечення доступності до відповідної продукції у просторовому, інформаційному та фінансовому аспектах. Фінансова доступність до продукції фокусується на окремих видах ліків, а також незахищених категорій осіб. Питання просторової доступності особливо гостро стоїть

Рис. 1. Регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами України

Джерело: розроблено самостійно

для сільських територій з ознакою периферійності. Щодо інформаційної доступності, то тут вагому роль відіграє загальний розвиток інформаційного простору в Україні з об'єктивним відображенням дійсності через засоби масової інформації, інші специфічні форми передачі відповідної інформації.

Більшість аптечних мереж незалежно від форми власності під час організації торгівлі лікарськими засобами надають імпортерам та вітчизняним виробникам лікарських засобів маркетингові послуги. За умови наявності у сторін маркетингових договорів значної ринкової влади можуть мати місце негативні наслідки для конкуренції на певних товарних ринках від реалізація положень таких договорів. З урахуванням наявного нині стану конкуренції у сфері торгівлі лікарськими засобами учасникам доцільно запровадити механізми саморегуляції зі встановленням загальних принципів професійної етики.

Висновки. Отже, осмислення необхідності державного регулювання сфери торгівлі лікарськими засобами потребує структурованості в інституціональному, функціональному та просторовому вимірах. Важливо чітко окреслювати порядок його взаємодії з іншими ринковими системами суміжних видів економічної діяльності з неприпустимістю домінування комерційного інтересу супроти виключної соціальної орієнтованості на задоволення попиту. Інакше матиме місце тенденція до подальшого поглиблення численних проблем якості продукції й грубого порушення законодавчих норм доступності медичного обслуговування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білозір Л. 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. Білозір ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 20 с.
2. Глущенко О. Регуляторна політика стримування нелегального підприємництва : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О. Глущенко ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Львів, 2009. – 20 с.
3. Занфіров В. Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В. Занфіров ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2006. – 20 с.
4. Кулик С. Державна регуляторна політика сприяння розвитку малого підприємництва : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / С. Кулик ; Гуманіт. ун-т «Запоріз. ін-т держ. та муніцип. упр.». – Запоріжжя, 2007. – 20 с.
5. Ляшенко В. 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. Ляшенко ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 32 с.
6. Матеріали аналітичного центру «Нова соціальна та економічна політика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsep.com.ua.
7. Мельник Т. 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. Мельник ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 35 с.
8. Огляд фармацевтичного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pharma.net.ua/oglyad-farmacevtichnogo-rinku-ukra%D1%97ni-za-2013-rik.
9. Осадча Н. Цілі, завдання та принципи регуляторної політики в митній сфері / Н. Осадча, В. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1 (19). – С. 69–82.
10. Погрібняк М. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / М. Погрібняк ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2008. – 20 с.
11. Про лікарські засоби : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/123/96-%D0%B2%D1%80.
12. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення своєчасного доступу пацієнтів до необхідних лікарських засобів та медичних виробів шляхом здійснення державних закупівель із залученням спеціалізованих організацій, які здійснюють закупівлі : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 24. – С. 164.
13. Радиш Я. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генезис, проблеми та шляхи реформування / Я. Радиш. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 360 с.
14. Тенденції тіньової економіки в Україні / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:www.me.gov.ua.
15. Акімова І. Шляхи підвищення доступності ліків та виробів медичного призначення / І. Акімова // Аналітичний центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : newsep.com.ua/media/news/435/file.
16. Щодо шляхів вдосконалення реалізації регуляторної політики в Україні : аналітична записка / Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: www.niss.gov.ua.
17. Шульга А. Засоби підвищення ефективності регуляторної політики у країнах ЄС / А. Шульга // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2014. – Вип. 2. – С. 285–299.
18. Шулюк Є. 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. Шулюк ; МОН, молоді та спорту Укр. Таврійський нац. ун-т ім. В.І. Вернадського. – Сімферополь, 2012. – 20 с.
19. Юлдашев О. Проблеми вдосконалення державної регуляторної політики в Україні : [монографія] / О. Юлдашев. – К. : МАУП, 2005. – 336 с.

УДК 338.431.6

Полковниченко С.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Чернігівського національного технологічного університету

Козловська С.М.
студентка
Чернігівського національного технологічного університету

Середюк І.О.
студентка
Чернігівського національного технологічного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF SMALL AGRARIAN BUSINESSES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено структуру та особливості малого підприємництва в аграрній сфері. Визначено сильні й слабкі сторони, можливості й загрози розвитку малого аграрного підприємництва. Проведено аналіз сучасного стану, а також виділено основні тенденції розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки України. Виявлено основні проблеми розвитку малого аграрного підприємництва в Україні. Визначено напрями державної підтримки малого аграрного підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, аграрний сектор, аграрне підприємництво, мале аграрне підприємництво, малі аграрні підприємства, фізичні особи-підприємці, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы структура и особенности малого предпринимательства в аграрной сфере. Определены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития малого аграрного предпринимательства. Проведен анализ современного состояния, а также выделены основные тенденции развития малого предпринимательства в аграрном секторе экономики Украины. Выявлены основные проблемы развития малого аграрного предпринимательства в Украине. Определены направления государственной поддержки малого аграрного предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, аграрный сектор, аграрное предпринимательство, малое аграрное предпринимательство, малые аграрные предприятия, физические лица-предприниматели, государственная поддержка.

ANNOTATION

The article studies the structure and characteristics of small businesses in agricultural area. The strengths and weaknesses, opportunities and threats to the development of small agrarian businesses are determined. The analysis of the current state is performed, and the main trends of development of small businesses in the agricultural sector of Ukraine's economy are highlighted. The major problems for development of small agrarian businesses in Ukraine are disclosed. The directions of state support of small agrarian businesses are determined.

Key words: business, agricultural sector, agrarian business, small agrarian business, small agrarian businesses, individual entrepreneurs, state support.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є важливою складовою частиною економіки України, від рівня розвитку якої залежать підвищення матеріального добробуту, якості життя населення та продовольча безпека держави. Одним із стратегічних факторів подальшого розвитку галузі, відродження сільських територій, забезпечення зайнятості та зростання доходів сільського населення виступає аграрне підприємництво. В його структурі важливу роль відіграє мале аграрне підприємництво, яке потребує незначних затрат на створення і функціонування.

Для побудови конкурентоспроможної ринкової економіки Україна повинна приділити велику увагу розвитку малого аграрного підприємництва. Адже саме мале підприємництво дає можливість швидко подолати диспропорції в окремих сегментах ринку, поповнити бюджети різних рівнів, наситити споживчий ринок товарами та послугами, активізувати інноваційну діяльність, розвивати конкуренцію, створювати нові робочі місця і знижувати рівень безробіття, сформувати клас підприємців, що пом'якшує соціальну напругу в суспільстві. За умов складної економічної ситуації в Україні мале аграрне підприємництво є одним із головних важелів для виходу національного господарства з кризового становища. Тому держава повинна надати належну підтримку для його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні основи функціонування й розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки знайшли відображення у вітчизняній економічній літературі. Зокрема, в роботі В.І. Борейко [1] досліджено роль малого бізнесу в розвитку аграрного комплексу України, а також запропоновано заходи зі стимулювання розвитку малого аграрного підприємництва. Стаття М.Й. Маліка та Л.В. Забуранної [2] присвячена розгляду проблем і перспектив розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях в умовах прагнення України до євроінтеграції. У науковій праці О.І. Маслак [3] запропоновано заходи з розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на

основі інвестиційної спрямованості й модернізації галузі. У статті М.О. Сичової та Н.О. Шевченко [4] розглянуто проблеми, що перешкоджають розвитку підприємництва в аграрному секторі регіону.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на велику кількість публікацій, залишається багато невисвітлених проблем теоретичного та прикладного характеру, які стосуються розвитку малого аграрного підприємництва, широта й складність яких вимагають продовження наукового пошуку.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій розвитку малого аграрного підприємництва в Україні та визначенні основних напрямів його державної підтримки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале підприємництво в аграрному секторі пов'язано з організацією та управлінням сільськогосподарськими підприємствами, зі зберіганням, обробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції. Сектор малого аграрного підприємництва в економіці України формується сукупністю малих аграрних підприємств (юридичних осіб) та фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи (індивідуальні підприємці).

Малі аграрні підприємства – це підприємства, площа сільськогосподарських угідь яких у рослинництві становить менше 100 га, а також які у тваринництві утримують менше 30 голів великої рогатої худоби, до 30 голів свиней та овець, а також до 2 тис. голів птиці [5, с. 219].

Крім того, підприємницькою діяльністю на селі можуть займатися й фізичні особи-підприємці, що провадять свою діяльність у сфері надання різних видів послуг, включаючи надання агротехнічних послуг власними технічними засобами, та отримують певний дохід від цієї діяльності. Водночас зазначимо, що особисті селянські господарства, займаючи провідні позиції у виробництві сільськогосподарської продукції, не належать до суб'єктів підприємництва. Проте, як зазначають науковці, у майбутньому вони можуть трансформуватись у малі підприємницькі структури.

Особливості підприємництва, зокрема малого, в аграрному секторі зумовлені галузевою специфікою сільського господарства.

По-перше, основним засобом виробництва у сільському господарстві є земля. Через це підприємець повинен враховувати специфічні особливості землі, такі як, наприклад, неможливість її заміни іншим засобом виробництва; необхідність постійного збереження й підвищення родючості; розташування і якість наявних земельних ділянок; залежність від природних ризиків щодо кількості опадів, тривалості вегетаційного періоду, сонячної радіації, середньорічної температури. Результати підприємницької діяльності у сільському господарстві значною мірою визначаються якістю землі, тобто родючістю та розташуванням. Крім того, підприємець повинен не тільки отримати прибуток від використання землі, але й відновити і покращити її якість.

По-друге, сільськогосподарське виробництво залежить від природно-кліматичних умов, у зв'язку з чим підприємець обмежений у виборі виробництва продукції та повинен створювати страхові фонди.

По-третє, переплетення економічних і біологічних процесів змушує підприємця вивчати як закони природи, так і економічні закони.

По-четверте, сезонність сільськогосподарського виробництва обмежує строки використання засобів виробництва і робочої сили, уповільнює обіг виробничих фондів, зумовлює особливості формування доходів, пов'язані з нерегулярністю отримання виручки протягом виробничого циклу. Тому підприємець повинен володіти знаннями з організації сільськогосподарського виробництва, що дасть можливість раціонально використовувати наявні виробничі ресурси, виконувати всі роботи в оптимальний період і не допустити втрат врожаю.

По-п'яте, у сільському господарстві робочий період не співпадає з періодом виробництва продукції, тому підприємець повинен значну частину своєї діяльності приділяти здійсненню агромаркетингу, який передбачає вміння прогнозувати діалектику попиту споживачів, знання ринкової кон'юнктури тощо. Важливо також виробити комплексний підхід до виробництва, переробки, транспортування і збереження якості продукції.

По-шосте, підприємець має справу з продукцією першої життєвої необхідності, а тому він повинен вчасно, в необхідному обсязі та асортименті, враховуючи вік, стать, національні традиції, стан здоров'я населення, задовольняти потреби споживачів. Для розширення асортименту продукції та її реалізації важливо оволодіти спеціальними знаннями, мати ресурсну базу, сучасне технологічне устаткування, засоби малої механізації, міцні організаційно-економічні зв'язки з постачальниками ресурсів та реалізаторами продукції кінцевому споживачу.

По-сьоме, багатоваріантність форм власності на землю, засоби праці, вироблену продукцію викликає багатоаспектну конкуренцію. Це вимагає від підприємця підвищувати конкурентоспроможність продукції, яку він виробляє [4, с. 3; 6, с. 32; 7, с. 308].

Для аналізу переваг і недоліків малого підприємництва аграрного сектору економіки використаємо метод SWOT-аналізу, який передбачає пошук відповідей на декілька груп запитань. Одна з них стосується внутрішніх факторів (аналізуються сильні і слабкі сторони), друга – зовнішніх факторів (сприятливі можливості й загрози). Проведений SWOT-аналіз малого підприємництва аграрного сектору представлено в табл. 1.

Використовуючи дані Державної служби статистики України, розглянемо ситуацію щодо розвитку суб'єктів малого аграрного підприємництва за основними показниками їх діяльності у 2010–2015 рр. Дослідження статистичних даних щодо кількості суб'єктів малого підприємництва в аграрному секторі економіки (рис. 1) дало змогу виявити таку тенденцію: найменша їх кількість була у 2011 р., в подальшому спостерігається поступове зростання, а вже у 2015 р. їх кількість становила 76 720 одиниць. При цьому кількість малих підприємств зменшилась, а кількість фізичних осіб-підприємців збільшилась.

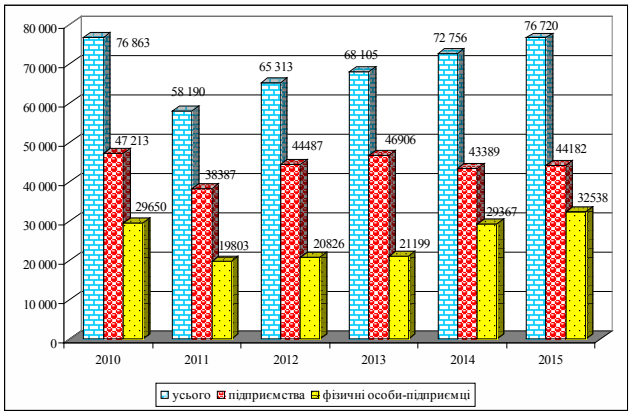


Рис. 1. Кількість суб'єктів малого аграрного підприємництва у 2010–2015 рр. (одиниць)

Джерело: побудовано на основі [8]

Останніми роками аграрний комплекс України відіграв стабілізуючу роль у розвитку національної економіки. При цьому значну питому вагу у виробництві сільськогосподарської продукції займали суб'єкти малого підприємництва, зокрема малі підприємства. Динаміка обсягу реалізованої продукції (товарів та послуг) суб'єктів малого підприємництва за 2010–2015 рр. в аграрному секторі економіки свідчить про його зростання з 26,3 млрд. дол. у 2010 р. до 127,5 млрд. дол. у 2015 р. (рис. 2). Особливо різке зростання спостерігалось у 2014–2015 рр., яке, на наш погляд, відбулось переважно за рахунок зростання цін і падіння курсу національної валюти. Найбільша частина продукції реалізується малими підприємствами (92,4%), а лише 7,6% реалізуються фізичними особами-підприємцями.

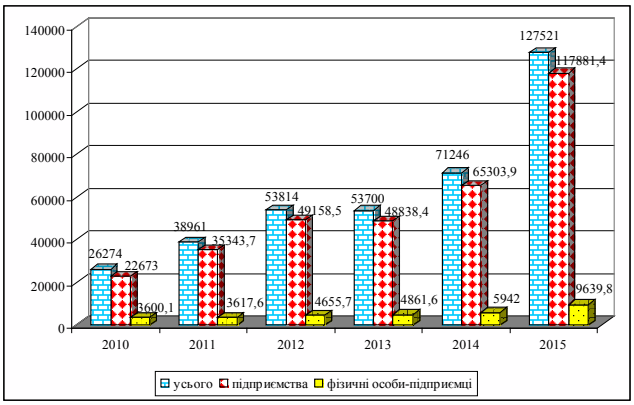


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого аграрного підприємництва у 2010–2015 рр. (млн. грн.)

Джерело: побудовано на основі [8]

Якщо у 2000 р. частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві становила 5,6% [1, с. 5], то у 2010 р. – вже 22,7%, а в 2015 р. цей показник зріс до 32,5%, або в 5,8 разів [8]. У 2000 р. малі сільськогосподарські підприємства реалізували продукції на 1,1 млрд. грн. [1, с. 5], а в 2015 р. – 117,9 млрд. грн., або в 107 разів більше [8].

Динаміка зайнятості суб'єктів малого підприємництва аграрного сектору є нестабільною,

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу малого аграрного підприємництва

Сильні сторони	Слабкі сторони
– малий початковий капітал; – висока самостійність; – висока гнучкість господарювання; – низький рівень постійних витрат; – великий вибір трудових ресурсів; – ефективна мобілізація сировинних, трудових і фінансових ресурсів; – порівняно високий освітній і професійний рівень кадрів.	– обмеженість і відсутність заставної бази; – обмеженість локального ринку, перспектив подальшого зростання; – висока залежність від ринкової кон'юнктури; – низький рівень лобіювання та захисту інтересів, доступності консультування; – нерозвиненість управлінських технологій, знань та культури ринкових відносин; – нерозвиненість загального інформаційного та освітнього забезпечення, а також загальної інфраструктури.
Можливості	**Загрози**
– великі можливості творчої самореалізації; – підвищення ефективності; – зростання до наступного рівня розвитку бізнесу; – досягнення збалансованого стану розвитку; – зміцнення конкурентних позицій у своєму сегменті.	– висока вартість кредитного фінансування; – можливість повного дефолту і банкрутства; – несподівана зупинка зростання; – досягнення межі розвитку з можливістю втрати своєї ринкової ніші; – легкість входження конкурентів в даний сегмент; – відкритість ринку функціонування; – низька доступність юридичного супроводу.

Джерело: систематизовано авторами

її зростання спостерігалось з 2011 р. до 2014 р., а зменшення – у 2015 р. (рис. 3). Найбільший показник за досліджуваний період спостерігався у 2014 р. і складав 296,8 тис. осіб, натомість найменший показник – у 2011 р. (233,4 тис. осіб).

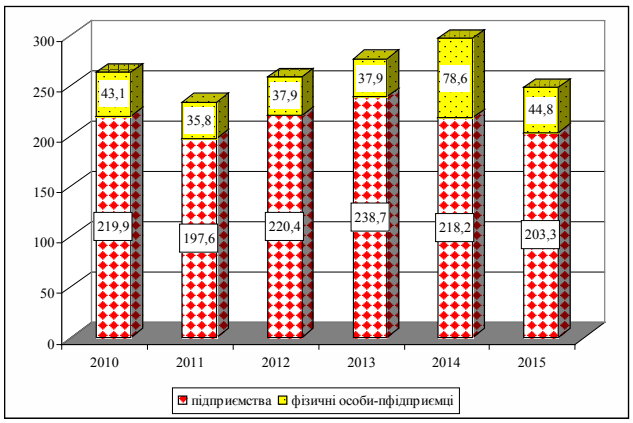


Рис. 3. Кількість зайнятих працівників суб'єктів малого аграрного підприємництва у 2010–2015 рр. (тис. осіб)

Джерело: побудовано на основі [8]

Щодо кількості найманих працівників суб'єктів малого підприємництва, то чіткі тенденції не простежуються, спостерігаються коливання, але у 2015 р. цей показник значно скоротився до 187,7 тис. осіб з 234,9 тис. осіб у 2014 р. [8].

Проте, незважаючи на деякі погіршення окремих показників, частка суб'єктів малого аграрного підприємництва у 2015 р. становила 96,8% у загальній кількості сільськогосподарських суб'єктів господарювання, 38,6% – у загальній кількості зайнятих працівників сільськогосподарських суб'єктів господарювання, 32,3% – у загальній кількості найманих працівників сільськогосподарських суб'єктів господарювання, 34,3% – у загальній кількості реалізованої продукції сільськогосподарських суб'єктів господарювання. При цьому варто звернути увагу на те, що загалом в економіці України частка обсягу реалізованої продукції суб'єктів малого підприємництва у загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктів господарювання у 2015 р. становила лише 23,7% [8]. Із цього можна зробити висновок, що мале підприємництво в аграрному секторі розвивалося значно швидшими темпами, ніж загалом у країні.

Розглянувши питому вагу основних показників розвитку малого аграрного підприємництва в загальних показниках розвитку малого підприємництва в Україні, зазначимо таке. У 2015 р. частка кількості суб'єктів малого аграрного підприємництва становила 3,9% від кількості суб'єктів малого підприємництва в економіці України, малих аграрних підприємств – 13,5% від їх кількості в країні, фізичних осіб-підприємців – 2% від їх загальної кількості. При цьому питома вага обсягу реалізованої продукції суб'єктів малого аграрного підприємництва склала 9,7% від загального обсягу реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва в економіці України, внесок малих підприємств – 12,6%, фізичних осіб-підприємців – 2,5% в аналогічні показники по країні [8].

Аналіз сільськогосподарських підприємств України за розміром сільськогосподарських угідь за 2015 р. свідчить про те, що в Україні найбільша кількість сільськогосподарських підприємств (28,3%) і фермерських господарств (35,2%), які мають від 20 до 50 га сільськогосподарських угідь, що складає 2,3% і 9,9% від загальної кількості сільськогосподарських угідь відповідно, тобто це малі аграрні підприємства [9].

Значна частина малих аграрних підприємств спеціалізується на вирощуванні картоплі, овочів, зернових культур. Так, у 2015 р. кількість підприємств з площею до 50 га, що мали посівну площу картоплі та овоче-баштанних культур, становила 90,4% до загальної кількості (26,3% до загальної площі), кормових культур – 62% (5,7%), зернових та зернобобових культур – 54,4% (3,6%), технічних культур – 50,2% (4,3%) [9].

Дослідження капітальних інвестицій малих аграрних підприємств у матеріальні активи показало, що найбільшу частку складають активи у машини та обладнання, а найменшу – у землю. За 2015 р. кількість капітальних інвестицій активів у машини та обладнання складала 8 685 млн. грн., а у землю – 18,7 млн. грн. [8].

Аналіз капітальних інвестицій малих аграрних підприємств у нематеріальні активи свідчить про те, що капітальні інвестиції в концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права стрімко впали за 2010–2015 рр., у 2010 р. цей показник складав 20,4 млн. грн., а в 2015 р. – 0,2 млн. грн. Проте інвестиції у придбання програмного забезпечення, навпаки, зросли, у 2010 р. вони складали 0,7 млн. грн., а у 2015 р. – 10 млн. грн. [8].

Малі аграрні підприємства загалом мають позитивне сальдо як до оподаткування, так і після оподаткування. Якщо у 2010 р. 65,8% із них були прибутковими, то у 2015 р. – вже 88,3% (до оподаткування) і 65,5% та 88,2% відповідно після оподаткування. Рівень рентабельності усієї діяльності малих аграрних підприємств зріс і у 2015 р. становив 32,4% при 11,2% у 2010 р. (2,2%), а операційної діяльності – 41,4% і 36,2% відповідно у 2015 р. (17,9% і 10,2% у 2010 р.) [8].

Проте, незважаючи на те, що більшість малих аграрних підприємств одержує прибутки, в умовах нестабільної фінансово-економічної ситуації їм досить важко вести своє господарство прибутково, вони не завжди здатні забезпечити необхідні капіталовкладення, використати новітні технології та інші важливі інновації, а також витримати зростаючу конкуренцію.

До числа найбільш характерних для сучасного малого аграрного підприємництва проблем, що перешкоджають його діяльності, варто віднести фінансову скруту; нестабільність податкової політики; неплатоспроможність споживачів; недостатній попит на продукцію; дефіцит інформації про ринок та виробництво; значну заборгованість банківським та бюджетним установам; слабку державну підтримку; труднощі з прогнозуванням, вибором правильних векторів розвитку своєї справи; несумлінність великого бізнесу; нестабільність економічної ситуації в країні тощо.

Незважаючи на існування серйозних проблем, мале аграрне підприємництво поки що є важливим товаровиробником сільськогосподарської продукції в Україні. Проте його розвиток потребує суттєвої державної підтримки, спрямованої на вирішення організаційних, фінансових, інформаційних і законодавчих проблем.

До основних напрямів державної підтримки малого аграрного підприємництва належать фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка; забезпечення участі сільськогосподарських підприємств у виконанні поставок для задоволення державних, регіональних і місцевих потреб; вдосконалення нормативно-правової бази; забезпечення належного рівня підготовки та перепідготовки кадрів для заняття підприємництвом; сприяння створенню інфраструктури на селі; пом'якшення податкової політики; допомога в матеріально-технічному та інформаційному забезпеченні.

Висновки. Таким чином, серед сучасних позитивних тенденцій розвитку малого аграрного підприємництва в Україні можна виділити поступове зростання кількості суб'єктів малого підприємництва, зокрема фізичних осіб-підприємців; зростання обсягу реалізованої продукції (товарів та послуг) суб'єктами малого підприємництва, і перш за все малими підприємствами; що позитивно впливає на їх розвиток, незважаючи на нестабільну економічну ситуацію в країні, а саме знецінення національної грошової одиниці та інфляційні процеси; зростання капітальних інвестицій у машини і обладнання; позитивне сальдо (фінансові результати) діяльності як до оподаткування, так і після оподаткування; зростання рівня рентабельності діяльності малих аграрних підприємств.

Водночас спостерігаються і негативні тенденції в розвитку малого аграрного підприємництва, а саме зменшення кількості малих підприємств у 2014–2015 рр.; зменшення у 2015 р. кількості зайнятих суб'єктів малого аграрного підприємництва і найманих працівників у них, а на малих підприємствах – у 2014–2015 рр.; стрімке падіння капітальних інвестицій в концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права тощо.

Виважена державна політика повинна бути спрямована на формування конкурентного підприємницького середовища в аграрному секторі, на створення сприятливих умов для функціонування на рівноправній економічній основі малих форм аграрного підприємництва, гармонізацію інтересів власників, найманих працівників та сільських громад.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борейко В.І. Роль малого бізнесу в розвитку аграрного комплексу України / В.І. Борейко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Вип. 28. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – С. 4–8.
2. Малік М.Й. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М.Й. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 5–14.
3. Маслак О.І. Проблеми розвитку малого підприємництва в аграрному секторі економіки / О.І. Маслак // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1185.
4. Сичова М.О. Особливості розвитку підприємництва в аграрному секторі регіону / М.О. Сичова, Н.О. Шевченко // Агросвіт. – 2010. – № 13. – С. 2–4.
5. Садчиков В.С. Тенденції розвитку та функціонування малого підприємництва в аграрному секторі Чернігівського регіону / В.С. Садчиков / Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – № 4(62). – С. 219–225.
6. Рикун О.М. Кооперативний розвиток малого підприємництва в аграрному виробництві / О.М. Рикун // Агросвіт. – 2009. – № 1. – С. 31–34.
7. Полковниченко С.О. Основи економічної теорії в інформаційних схемах : [навч. посіб. для студ. всіх спеціальностей] / С.О. Полковниченко. – Чернігів : ЧНТУ, 2016. – 484 с.
8. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник за 2015 р. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 485 с.
9. Сільське господарство України : статистичний збірник за 2015 р. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 360 с.

УДК 339.9.:338. 439(477)

Рябченко К.Н.
аспирант кафедры
международного бизнеса и экономической теории
Харьковского национального университета
имени В.Н. Каразина

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

INFLUENCE OF GLOBAL FACTORS ON FORMATION OF FOOD MARKET IN UKRAINE

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована динамика цен на зерно за 700 лет (1200–1900 гг.) в Англии, Франции и Италии как отражение влияния неуправляемых глобальных климатических факторов на сельскохозяйственную деятельность. Другим глобальным фактором с охватом периода до 2100 г. выступает сценарий изменений мирового энергетического баланса по видам первичных энергоресурсов. Этот анализ автором использован как доказательство зависимости продовольственного рынка от глобальных факторов. Возможность влияния на производство продовольственного сырья требует повышения научно-технологического уровня, обеспечивающего материально-техническую базу аграрного сектора. На этой основе сформулированы авторские выводы концептуального характера, направленные на совершенствование существующей системы государственного регулирования производства продовольственного сырья – основы продовольственного рынка.

Ключевые слова: глобализация, мировые цены на зерно, мировой энергобаланс, государственное регулирование аграрного сектора в Украине, Всемирная торговая организация, продовольственная безопасность, продовольственный рынок.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано динаміку цін на зерно за 700 років (1200–1900 рр.) в Англії, Франції та Італії як відображення впливу некерованих глобальних кліматичних факторів на сільськогосподарську діяльність. Іншим глобальним фактором з охопленням періоду до 2100 р. виступає сценарій змін світового енергетичного балансу за видами первинних енергоресурсів. Цей аналіз автором використаний як доказ залежності продовольчого ринку від глобальних чинників. Можливість впливу на виробництво продовольчої сировини вимагає підвищення науково-технологічного рівня, що забезпечує матеріально-технічну базу аграрного сектору. На цій основі сформульовані авторські висновки концептуального характеру, спрямовані на вдосконалення наявної системи державного регулювання виробництва продовольчої сировини – основи продовольчого ринку.

Ключові слова: глобалізація, світові ціни на зерно, світовий енергобаланс, державне регулювання аграрного сектору в Україні, Світова організація торгівлі, продовольча безпека, продовольчий ринок.

ANNOTATION

The article analyzes the dynamics of wheat prices for 700 years (1200–1900) in England, France and Italy as the reflection of influence of uncontrollable global climatic factors on agricultural activities. Another global factor, which covers the period up to 2100, is the scenario of the global energy balance change based on the type of the primary energy resources. The author uses this analysis as the evidence of the food market dependence on the global factors. The ability to influence the production of alimentary raw materials requires increase of the scientific and technological level, which provides the material and technical basis for the agricultural sector. On this background farming sector protection practice has been analyzed, which is achieved by wide-scale system of budget support for farmers flexibly connected with the world food market and the quickly changing regional climatic conditions. This basis has been used to formulate the author's conceptual conclusions aimed at improving the existing state regulation system for the production of alimentary raw materials, which are the foundation of the food market.

Key words: globalization, world wheat prices, world energy balance, state regulation of agricultural in Ukraine, World trade Organization, food market.

Постановка проблемы. Процесс глобализации в мировой экономической науке в конце XX века стал одной из ключевых долгосрочных научно-теоретических задач. При этом сущность глобализации как процесса новых форм разделения и кооперации труда между странами в контексте степени экономической свободы бизнеса и государственного регулирования рассматривается с разных позиций. Сущность проявления новых форм глобализации в XXI веке все чаще рассматривается через деятельность международных организаций, а именно Международного валютного фонда, Всемирной торговой организации и нормативно-правовых документов различных международных союзов (ЕС, СНГ, ОПЕК и др.). Это диктуют каждой отдельно взятой стране наднациональные стратегические приоритеты, что предполагает развитие любой макроэкономической модели с учетом реальных полученных результатов другими странами [5; 7; 9; 10].

Анализ последних исследований и публикаций. Речь идет об исследованиях, проведенных по проблеме глобализации в экономической сфере, затрагивающей мировой продовольственный рынок, отличается широким многообразием исходных методологических подходов и временным диапазоном анализа эмпирических данных. На наш взгляд, наиболее интересными являются те публикации, в которых исследован длительный процесс влияния объективных факторов на продовольственный рынок в мире [1; 6; 7; 10].

Представляет интерес монография всемирно известного российско-американского ученого П.А. Сорокина «Голод как фактор». Как нам представляется, ценным в этой работе является то, что периодическое повторение голода в странах Европы рассматривается как результат

двух разнородных факторов, совпадающих во времени: неблагоприятных погодных условий и социально-экономических потрясений (войн, революций, периодов смены монархий и др.) [6].

В работах ведущих украинских ученых акцентируется внимание на многообразии форм государственного регулирования продовольственного рынка. Все это указывает на необходимость развития прогнозирования и планирования как экономических инструментов государственного влияния на стабилизацию социально-экономической ситуации в отдельно взятой стране [5; 7; 9; 10].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Нерешенными проблемами глобализации по состоянию на конец 2016 г. остаются соотношение экономической свободы товаропроизводителей и государственных рычагов и инструментов влияния на товаропроизводителей продовольственного сырья, его переработчиков и торговцев в целях сохранения стабильной макроэкономической ситуации в условиях продолжающейся инфляции в Украине. При этом правила ВТО для всех стран диктуют условия выработки собственных механизмов защиты товаропроизводителей от технологически более развитых стран ЕС и других регионов мира.

Цель статьи заключается в обосновании авторских предложений концептуального характера по совершенствованию существующей системы формирования продовольственного рынка в Украине с учетом опыта отдельных стран ВТО и роста неуправляемых долгосрочных глобальных факторов климатического, энергетического и информационного характера.

Изложение основного материала исследования. В широко известной монографии «Тысячелетняя летопись необычайных явлений природы» проанализирована динамика цен на зерно с 1200 по 1900 гг. в Англии, Италии, Франции (рис. 1). Интересно отметить, что 25-летние скользящие средние показывают волновой характер изменения цен на базовый компонент продовольственного рынка – зерно. Эта динамика четко показывает два устойчивых макроэкономических процесса, которые в своем методологическом осмыслении могут быть полезны при выработке государственной долгосрочной стратегии Украины в XXI веке [1].

Во-первых, за весь тысячелетний период в каждой из трех указанных стран динамика носит четко выраженный волновой характер изменений. На наш взгляд, это подтверждает принятую в мировой экономической науке закономерность о наличии циклов различной длины в функционировании как экобиологических, так и экономических систем.

Во-вторых, в каждой из трех указанных стран в рамках больших циклов (период от начала подъема одного цикла до начала другого – с 1200 г. по 1500 г.) внутристрановая цикличность более короткого временного периода просматривается неодинаково. Например, самая высокоразвитая в научно-техническом отношении Англия имеет более плавный характер проявления цикличности, в то время как в Италии резкие колебания просматриваются достаточно четко.

В-третьих, с 1800 по 1900 гг., то есть в последнее столетие, отражающее в динамике роста урожайности как результат научно-технического перевооружения в аграрной сфере, так и рост минеральных удобрений, отсутствовавший ранее, цикличность стала проявляться с большей силой.

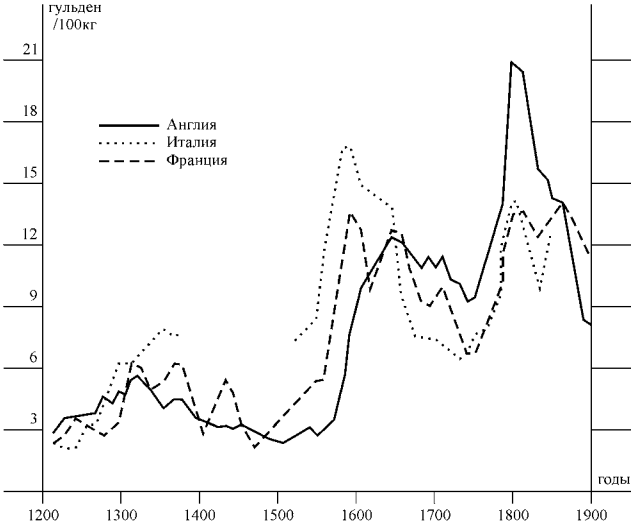


Рис. 1. Цены на зерно в Англии, Франции, Италии с 1200 по 1900 гг. (25-летние скользящие средние) [1, с. 68]

Динамика цен на зерно за столь длительный период, как нам представляется, применительно к нынешней ситуации в Украине позволяет понять две закономерности. Первая состоит в том, что по мере роста населения нашей планеты и постоянной интенсификации земледелия шел спрос на продовольствие при одновременном росте урожайности. До появления двигателя внутреннего сгорания процесс интенсификации земледелия в странах Европы осуществлялся на основе использования ручного труда и тягловой силы животных (волов, лошадей, а в других регионах мира и других животных). Вторая закономерность заключается в том, что с появлением химической отрасли производства минеральных удобрений, а позже химических средств защиты растений от болезней и вредителей интенсификация стала возможной лишь в тех странах, которые имели самые передовые технологии в металлургии, машиностроении и химическом производстве. Это означает, что в настоящее время при ориентации аграрного сектора Украины на импорт тракторов, комбайнов и всего комплекса сельскохозяйственных машин неизбежны три макроэкономических последствия:

1) рост безработицы из-за неразвитого машиностроения в собственной стране, включая

невостребованность инженерно-технических кадров после ликвидации в Харькове моторостроительного объединения «Серп и молот» (численность работающих составляла свыше 20 000 чел.); спрос на выпускников технических факультетов резко сузился;

2) импортная техника всегда была и будет оставаться более дорогой, что, естественно, ведет к значительному росту себестоимости всех видов продовольственного сырья;

3) ориентация животноводства, овощеводства, садоводства и других трудоемких отраслей на мелкотоварное производство вместо ранее функционировавших крупных специализированных предприятий изначально снижает ценовую конкурентоспособность готовых продовольственных товаров в Украине при одновременном снижении уровня заработной платы в аграрном секторе.

В своей совокупности эти и другие факторы, связанные с ними, могут быть основой при стратегической оценке зарубежного опыта функционирования продовольственного рынка как в рамках ВТО, так и в рамках ЕС, поскольку евроинтеграция нашей страны не имеет альтернативы.

По этой причине во всем мире сформировались организационно-экономические и правовые механизмы государственного реагирования на предотвращение кризисов. Чаще всего в XXI веке это решается через экспортно-импортную долгосрочную (на 10–15 и более лет) политику в рамках обеспечения продовольственной безопасности.

С неожиданностью для устоявшихся в экономической науке представлений о саморегуляции рынка в октябре 2008 г. глава ФРС США заявил на весь мир, что причина кризиса заключается в чрезмерном доверии к механизмам саморегулирования рынка.

Привлекают внимание два качественно новых признака, которые характеризуют реакцию крупного бизнеса развитых стран мира на кризис в условиях растущей глобализации. Той глобализации, в которой их собственный капитал был ведущей экономической силой, уничтожавшей всех конкурентов не только среднеразвитых и развитых, но небольших экономик отдельных стран, но и своих конкурентов в собственной стране. Обращаясь в этом контексте к опыту США, отметим, что именно в этой стране представители крупного бизнеса через свои каналы в органах власти, где лоббируются их стратегические (далеко не всегда открыто пропагандируемые) стратегические интересы, дут от государства вливания с бюджета 700 млрд. долл[1]. При этом 1,3 трлн. долл. принадлежит бизнесменам ЕС, более 1 000 млрд. долл. – бизнесменам Российской Федерации [3, с. 11]. При различных вариантах интерпретации этих принципиально новых фактов ожиданий крупного капитала от глобального кризиса крайне важно, на наш взгляд, отметить два момента.

Первый аспект состоит в том, что отток частного крупного валютного капитала в конечном счете вливается в общий глобальный финансовый капитал, где нет различий национального характера. То есть глобализм, в отличие от предшествующих региональных кризисов (европейских, азиатских, южноамериканских и других), формирует причинно-следственные связи по своим законам, которые ранее не были известны экономической науке.

Второй аспект заключается в том, что национальные бюджеты отдельных стран как аккумулированный сбор налогов со своих граждан, по решению Международного валютного фонда и национальных правительств направляются на сбережение частного крупного капитала. Практически это означает, что бремя глобального кризиса ложиться только на население, которое не имеет своих сбережений и, следовательно, не будет участвовать в государственной защите.

За последние 20 лет в зарубежных и отечественных публикациях исследователей различных научных дисциплин, научных направлений и школ с разных позиций прогнозируются последствия неизбежных изменений как в сфере производства сельскохозяйственной продукции, так и в характере ее превращения в готовые продовольственные ресурсы. Из изученных нами источников эти процессы чаще всего рассматриваются с помощью двух принципиально различных методологических подходов. Коротко отметим их сущностное различие [4; 5; 7; 9; 10].

В первом, то есть технократическом, аспекте доминирует оптимизм, суть которого сводится к тому, что генно-модифицированные продукты будут постепенно приближаться по физико-биологическим характеристикам к естественным продуктам питания. Речь идет о производстве синтетического белка, жиров, углеводов и витаминов.

В другом, биогенетическом, аспекте выше представленный оптимизм представляется противоречащим самой сущности живой природы. В соответствии с этим Земля рассматривается как обособленный, живой биоэнергетический организм, в рамках которого по неизвестным нам законам шло медленное постоянное изменение аминокислот, а также происходил их синтез с последующим использованием в животном мире. То есть грань между растительной и синтетической пищей всегда будет сохраняться. Сам человек не в состоянии подменить своей интеллектуальной деятельностью и основанной на ней технологией пищевых продуктов самой природой.

В рамках этих аспектов и ряда других, представляющих их комбинацию, весь XXI век в настоящее время все тревожнее и с большей обоснованностью рассматривается ведущими странами мира в контексте более реальных и

[1] Позже вместо 700 ожидаемых млрд. долл. стали говорить о 2 трлн. долл.

ощутимых человечеством в своей повседневной жизни уже в начале XXI века изменений в энергобалансе. На рис. 2 представлено изменение структуры потребления первичных энергоресурсов в мире в рамках одного из сценариев долгосрочного прогноза до 2100 г.

Рис. 2. Один из сценариев долгосрочного прогноза структуры потребления первичных энергоресурсов в мире [8, с. 178]

Учитывая, что, согласно данным ведущих украинских и зарубежных ученых, занятых прогнозом изменений продовольственного рынка мира и его регионов (Европы, Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки, и Африки), ключевую роль в росте цен на продовольствие в XX и в XXI веках играют технологические уклады, эти процессы нам представляются весьма существенными.

С позиций ценовой динамики продовольствия в Украине с 1990 г. по 2017 г., на наш взгляд, наиболее значимыми выступают два следующих.

Во-первых, смена каменного угля продуктами из нефти с последующей заменой их природным газом.

Во-вторых, более сдержанный оптимизм в части освоения человечеством в XXI веке возобновляемых источников энергии (ветра, солнечной энергии, тепловой энергии Земли, приливов и отливов, геотермальных источников в местах вулканической активности, биотоплива и др.).

Осмысливая изменения климата в глобальном масштабе и мирового энергетического рынка за последние два века, считаем, чт силами ведущих международных исследовательских организаций целесообразно проанализировать возможные сценарии хотя бы до 2100 г. наиболее вероятных вариантов динамики роста производства продовольственных ресурсов с учетом основных прогнозов демографического характера по континентам планеты. В частности, для Украины, на наш взгляд, существенным остается осмысление возможных последствий для продовольственного рынка двух последствий указанного характера.

Во-первых, переход на другие виды первичных энергоресурсов, показанный до 2100 г. на рис. 2, требует огромных централизованных государственных инвестиций в течение всего периода развития.

Во-вторых, резкий спад поголовья всех видов животных, производящих органические удобрения, неизбежно приведет к снижению естественного плодородия почвы, что не может быть компенсировано минеральными удобрениями. При этом неизвестными (по имеющейся у нас информации) остаются вопросы влияния на здоровье человека, включая эмбриональный период развития, гербицидов, пестицидов и других продуктов химических транснациональных компаний, так как экспериментов медико-биологического характера о влиянии на последующие поколения людей этих продуктов пока не накоплено.

Отметим, что крупный рогатый скот, используя в основном грубые и сочные корма, а не концентрированные – измельченное зерно, в своем естественном эволюционном развитии приспособился обеспечивать свой организм собственным теплом. Отсутствие затрат на обогрев помещений для коров, откормочного поголовья, то есть основного источника говядины, существенно снижает в себестоимости конечной продукции затраты на энергоресурсы.

В этой отрасли основные энергоресурсы используются в растениеводстве при производстве кормов. Вне зависимости от климатических зон в Украине в настоящее время и в обозримом будущем доля естественных кормовых угодий (пастбищ и сенокосов) будет снижаться. Таким образом, в годовом кормовом балансе всех отраслей мясомолочного животноводства будет оставаться производство на пахотных землях.

Хотя технический уровень двигателей внутреннего сгорания, используемых в растениеводстве на всем произведенном цикле, существенно влияет на энергоемкость производимых кормов, все же стоимость первичных энергоресурсов будет зависеть от мировых цен на основные виды ископаемых первичных ресурсов, а также на электроэнергию.

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать такие выводы.

1) Мировой продовольственный рынок (прежде всего, рынок мясомолочных продуктов) испытывает прямое влияние динамики мировых цен на нефть, продукты ее переработки и природный газ. Это влияние осуществляется через стоимость кормов – основной составляющей себестоимости мяса и молока, транспортные расходы по доставке кормов из мест хранения непосредственно животным.

2) Прогнозируемые изменения мирового рынка энергоресурсов до 2050 г. не дают оснований для оптимистических ожиданий по снижению себестоимости единицы молочной и мясной продукции, поскольку в настоящее время на внутреннем энергорынке Украины стоимость киловатт/часа и всех других энергоресурсов выше, чем в развитых странах ЕС.

3) С учетом вышеизложенных тенденций в мире, на наш взгляд, в Украине целесообразно решать указанные долгосрочные задачи с учетом анализа глобальных факторов в прогнозируемом периоде 2050–2100 гг. через технологический уровень, который отстает от уровня мировых лидеров.

4) Отличительной чертой XXI века функционирования продовольственных рынков развитых стран ЕС и США является система гибких экономических механизмов дотаций фермерам с учетом погодно-климатических, энергетических и других факторов глобального характера.

В своей совокупности все вышеизложенное предполагает выработку в Украине системы долгосрочного прогнозирования возможных погодно-климатических изменений. Основу государственных мер в этом направлении могут составить расширение и углубление тех аспектов продовольственной безопасности, которые имеют широкую эмпирическую базу, лежащую в основе правил ВТО и систем защиты национальных рынков в рамках ЕС. Научную новизну выполненного исследования составляет расширение и углубление понимания скрытого характера причинно-следственных связей между неуправляемыми глобальными изменениями климата и устойчивыми тенденциями изменений структуры мирового энергобаланса. В частности, использование нами длительного исторического (700-летнего) периода развитых стран ЕС для формирования национальной стратегии в сфере продовольствия может повысить надежность прогнозов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Борисецкий Е.П. Тысячелетняя летопись необычайных явлений природы / Е.П. Борисецкий, В.М. Пасецкий. – М. : Мысль, 1988. – 522 с.
2. Історія економічних учень: хрестоматія / [В.Д. Базилевич та ін]. – К. : Знання, 2011. – 1198 с.
3. Кризис: альтернативы будущего (глобальный контекст) / под ред. А.В. Бузгалина, П. Линке. – М. : Культурная революция, 2010. – 368 с.
4. Лукашевич В.М. Глобалістіка / В.М. Лукашевич. – Львів, 2007. – 440 с.
5. Осташко Т.О. Структурні зміни у торгівлі сільськогосподарськими товарами під впливом імплементації угоди про асоціацію між Україною та ЄС / Т.О. Осташко // Економіка України, 2016. – № 12. – С. 48–58.
6. Сорокин П.А. Голод как фактор / П.А. Сорокин. – М. : Academia & LVS, 2003. – 684 с.
7. Шубравська О.В. Сценарні оцінки розвитку сільськогосподарського виробництва України в умовах кліматичних змін та екологічних обмежень / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка України. – 2017. – № 2. – С. 49–60.
8. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – 444 с.
9. Яценко О.М. Глобальні тренди розвитку агропродовольчого ринку: перспективи для України / О.М. Яценко, Н.Г. Невзгляд // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2015. – № 27. – С. 54–62.
10. Яцюк Г.В. Громадське суспільство і формування нової парадигми соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації / Г.В. Яцюк // Економіка України. – 2016. – № 12. – С. 4–9.

УДК 330.341.1

Сливінська О.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Відокремленого підрозділу Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

INNOVATIVE PROCESSES ARE IN DEVELOPMENT AGRARIAN TO SECTOR OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито базові поняття інновацій. Наведено особливості інноваційної діяльності та процесу впровадження інновацій у виробничу діяльність аграрного сектору. Обґрунтовано необхідність ведення інноваційної діяльності підприємствами агропромислового комплексу. Вказано заходи, реалізація яких дасть змогу покращити процес виробництва, продуктивно використовувати внутрішні й залучати зовнішні інвестиції в інноваційну діяльність.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційний процес, інноваційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты базовые понятия инноваций. Приведены особенности инновационной деятельности и процесса внедрения инноваций в производственную деятельность аграрного сектора. Обоснована необходимость ведения инновационной деятельности предприятиями агропромышленного комплекса. Указаны мероприятия, реализация которых позволит улучшить процесс производства, производительно использовать внутренние и привлекать внешние инвестиции в инновационную деятельность.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный процесс, инновационная деятельность.

ANNOTATION

In the article there are revelation of the basic innovation notions, special features of innovative activity and adoption process, basis of necessity of innovative activity conduction into the manufacturing process of agricultural companies. Measures realization of that will allow improving the process of production are indicated, productively to use internal and attract external investments in innovative activity.

Key words: innovations, innovative development, innovative process, innovative activity.

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.

Формування інноваційної системи в агропромисловому комплексі відбувається за дуже несприятливих умов (недостатнє забезпечення наукової сфери матеріально-технічними ресурсами, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо). Зараз більшість вітчизняних агропідприємств неспроможна виготовляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію, що є наслідком таких негативних явищ, як, зокрема, 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. Ці проблеми особливо загострилися після входження України до структур Світової організації торгівлі, що вимагає від нашої держави постачання на світовий ринок високоякісної конкурентоспроможної продукції. Постала гостра необхідність у переорієнтації наявної державної політики на високоефективну інноваційну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовне дослідження різних аспектів інноваційного розвитку та ефективності інновацій здійснили у своїх працях такі вчені, як, зокрема, А.Ф. Бондаренко, А.Н. Бузні, О.Д. Витвицька, М.І. Кісіль, О.В. Крисальний, М.Ф. Кропивко, О.А. Лапко, М.І. Лобанов, П.М. Музика, П.Т. Саблук, М.А. Садиков, С.В. Шолудченко, Г.І. Андрєєв, С.Д. Ільєнкова, В.В. Дергачов, Г.А. Романенко, Л.М. Хогберг, Р.А. Фатхутдінов.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності впровадження інновацій у виробничу діяльність підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон України «Про інноваційну діяльність» інновації визначає як новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери; а інноваційну діяльність – як діяльність, що спрямована на вирішення і комерціалізацію результатів наукових розробок та досліджень і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [1].

Інноваційний процес – комплексний, керований процес, спрямований на створення, впровадження і використання принципово нової або модифікованої ідеї, що задовольняє конкретні суспільні потреби і має економічний, технічний або соціальний ефект [3, с. 243].

Інноваційний процес в аграрному секторі – це постійний, безперервний процес перетво-

рення окремих технічних, технологічних та організаційно-економічних ідей і наукових варіантів вирішення певного практичного завдання з метою переходу галузей та підприємств аграрного сектору на якісно новий рівень виробничого процесу. На здатність підтримувати інноваційну діяльність в аграрному секторі впливає велика кількість факторів, таких як особливості природно-економічних умов господарювання, стан організаційно-виробничого механізму, рівень готовності господарств до впровадження інновацій, засоби стимулювання досягнень науки та їх впровадження на практиці, регіональні відмінності суб'єктів господарювання [5, с. 322].

В умовах глобалізації інноваційна модель розвитку не може принести повного економічного ефекту лише за допомогою технологічного оновлення ресурсної бази та структурної перебудови економіки. Вона передбачає перенесення акценту з традиційних науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій, які впливають на процеси соціально-економічного розвитку прогресивних країн світу. Саме тому широке застосування інновацій є найбільш дієвим та ефективним способом вирішення гострих соціально-економічних проблем аграрного сектору, пов'язаних із пошуком механізмів підвищення економічних показників діяльності аграрних господарств та забезпечення населення високоякісною сільськогосподарською продукцією. Інноваційний розвиток цієї сфери економіки означає її якісне реформування, що базується на зростанні виробничих показників з одночасним удосконаленням соціально-економічного механізму сільського господарства, а також взаємопов'язаних галузей. Цей процес повинно забезпечувати постійне використання більш досконалих технологій виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, нових сортів культур рослин та порід тварин, прогресивних моделей соціально-економічного розвитку, сучасних моделей інформаційних технологій.

Аграрний сектор економіки, на відміну від інших сфер, має свої особливості щодо генезису та впровадження інноваційних продуктів. Насамперед йдеться про те, що інноваційна діяльність не є одиничним актом упровадження якої-небудь новації. Вона є цілеспрямованою системою заходів із розробки, впровадження, освоєння, виробництва, поширення і комерціалізації новацій [4].

Технологічне і технічне переозброєння сільського господарства в сучасних умовах є ключовою проблемою забезпечення продовольчої безпеки України. Тільки створення й освоєння нової техніки і машинних технологій в сільгоспвиробництві дасть змогу підняти якість і конкурентоздатність вітчизняної сільськогосподарської продукції. Для розвитку сільського господарства та енергозабезпечення потрібна державна підтримка, особливо під час розроблення та освоєння енерго- і ресурсозберігаючих агротехнологій.

Головним пріоритетом науково-технічної та інноваційної політики в аграрному секторі повинна стати державна підтримка фундаментальної і прикладної науки з орієнтацією на впровадження наукових розробок у сільгоспвиробництві. Кінцевою метою аграрної науки є підвищення ефективності сільського господарства.

В умовах вкрай непростої економічної ситуації в аграрному секторі необхідно досить скромні бюджетні ресурси сконцентрувати на розробці пріоритетних науково-технічних рішень в аграрному секторі.

Крім цього, необхідно виділити ще одну специфічну для аграрного сектору проблему. Йдеться про охорону та залучення в господарський обіг на поворотній (комерційній) основі перспективних технологій обробітку і збирання сільгоспкультур, утримання сільськогосподарських тварин і птиці тощо. Це актуально ще й тому, що належить подолати наростаючу з року в рік технологічну відсталість українського сільського господарства від рівня зарубіжних країн.

Важливим елементом інноваційної діяльності ще є організація менеджменту інноваційного циклу. Згідно зі статистикою закордоном на одну розробку в науці доводиться 10 менеджерів, які доводять цю роботу до рівня достатнього, щоб її освоїти. В Україні ж пропорція зворотна. Багато корисних для сільського господарства винаходів виявлялися незатребуваними тільки через те, що їхній потенціал не був розкритий і представлений.

У проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів зазначено, що кадрова наукоємність в Україні за роки реформ навіть зросла. Сьогодні в інтересах аграрної галузі працюють понад 11 тис. науковців (15% загальної кількості учених країни), зокрема 2,1 тис. докторів і кандидатів наук, понад 200 академіків та членів-кореспондентів. Сільськогосподарський сектор обслуговує Національна академія аграрних наук України, у складі якої діють більше 120 наукових установ, а його потребами опікуються фахівці розвиненої системи навчальних закладів. Учені різних дослідницьких і наукових закладів аграрного профілю нині приділяють велику увагу розвитку і впровадженню у сільськогосподарське виробництво новітніх технологій.

Нині аграрна наука на 75% фінансується за рахунок державного бюджету (наука загалом – на 39%). Це є ще одним доказом неефективності проведених у сільськогосподарському секторі реформ, унаслідок яких вона залишилася відірваною від виробництва і слабо комерціоналізованою, що суперечить світовому досвіду. У розвинених країнах аграрна наука є найбільш комерціоналізованим сектором наукових досліджень.

Іншою проблемою цієї сфери є дуже низький рівень використання досягнень аграрної науки

сільськогосподарським виробництвом, що закономірно призводить до зниження якості робіт. Головна причина полягає в тому, що в Україні не сформувалися великі аграрні підприємства і не відбулася ринкова інтеграція фермерських господарств. До того ж в аграрному секторі набирає обертів тенденція скуповування торговельним, фінансовим та промисловим капіталом корпоративних прав засновників сільськогосподарських підприємств, що призводить до відчуження великої кількості угідь із аграрного виробництва.

Держава як один із основних суб'єктів інноваційної діяльності забезпечує впровадження інноваційних процесів у національну економіку та встановлення досконалого правового регулювання відносин у цій сфері.

Зокрема, державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

– визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів;

– формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;

– створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;

– захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;

– фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;

– стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;

– встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;

– підтримки функціонування й розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Реалізація запропонованих заходів дасть змогу покращити процес виробництва, продуктивно використовувати внутрішні й залучати зовнішні інвестиції в інноваційну діяльність.

Розв'язувати проблему інноваційного прориву можна лише системно, взаємопов'язаним комплексом заходів у рамках послідовної і довгострокової державної науково-технічної, промислової та інноваційної політики. Для цього державі треба вирішити стратегічні питання інноваційного розвитку:

– якими засобами стимулювати інноваційну діяльність, які для цього є фінансові ресурси;

– скоротити та уточнити пріоритетні напрями інноваційної діяльності;

– визначити механізми та організаційні заходи для інноваційного розвитку.

Висновки. Постійно зростаюча роль інноваційного чинника і пов'язані з цим наміри отримати в прийнятні терміни очікуваний економічний ефект не дають змогу розраховувати на наявну ситуацію, що склалася в аграрному секторі з упровадженням в практичне використання новітніх наукових розробок та їх масовим використанням. Для того щоб інноваційний розвиток аграрного сектору відповідав своєму призначенню і приносив очікувані результати, необхідно всебічне та повноцінне забезпечення, що дасть змогу змінити наявний інертний і навіть регресійний характер цього процесу. І це повинно стосуватися всіх напрямів забезпечення активного та ефективного інноваційного розвитку аграрного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg =40-15.
2. Осецький В.Л. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки / В.Л. Осецький, Т.Г. Затонацька // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 38–49.
3. Осипов В.І. Економіка підприємства : [підручник] / В.І. Осипов – О. : Маяк, 2005. – 724 с.
4. Тивончук С.О. Методологічні підходи щодо управління інноваційною діяльністю / С.О. Тивончук, С.В. Тивончук // Економіка АПК. – 2005. – № 12.
5. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.

УДК [631.15: 338.246.025.2]:633.1.003.13

Шишкевич О.С.
магістр
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

Чорний С.Ю.
студент
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПОБУДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ЗРОСТАННЯ Е ФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

STATE REGULATION AND CONSTRUCTION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MEASURES FOR THE GROWTH OF GRAIN PRODUCTION EFFICIENCY

АНОТАЦІЯ

В статті викладені результати дослідження та розвитку ефективності виробництва зерна в умовах ринкових відносин в сільському господарстві. Визначені організаційно-економічні заходи зростання ефективності виробництва зерна в умовах державного регулювання та контролю, що в свою чергу може бути використана для різних форм власності, з метою досягнення головної задачі господарювання.

Ключові слова: ефективність виробництва, ефект, прибуток, зерно, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье изложены результаты исследования и развития эффективности производства зерна в условиях рыночных отношений в сельском хозяйстве. Определены организационно-экономические меры роста эффективности производства зерна в условиях государственного регулирования и контроля, в свою очередь может быть использована для различных форм собственности, с целью достижения главной задачи предприятия.

Ключевые слова: эффективность производства, эффект, прибыль, зерно, государственное регулирование.

ANNOTATION

The article presents the results of research and development of grain production efficiency in the conditions of market relations in agriculture. The organizational and economic measures of grain production efficiency growth in the conditions of state regulation and control are defined, in turn, it can be used for various forms of ownership, in order to achieve the main task of the enterprise. State support is naturally necessary for grain production and its market, and, above all, must be based on economic methods of adjusting market relations, taking into account the peculiarities of their implementation in the Ukrainian grain sector, on the conditions of systemicity and transparency of their application.

Keywords: production efficiency, effect, profit, grain, state regulation.

Постановка проблеми. В нинішніх умовах господарювання важливе місце займає питання пошуку організаційно-економічних заходів зростання ефективності виробництва зерна. При цьому питання підвищення ефективності державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції вкрай актуальне, адже ефективна політика є значущим інструментом впливу на розвиток суб'єктів економіки [1]. В ринкових умовах господарювання забезпечення та підтримання економічного зростання, результативність модернізаційних перетворень, підвищення результативності галузі сільського господарства, обумовлюються можливістю забезпечення сільськогосподарських товаровиробників відповідними інвестиційними ресурсами. Інвестиційне забезпечення є найбільш важливою передумовою ефективного функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств, оскільки сприяє нарощуванню обсягів їх виробництва, збільшенню виробничого потенціалу, та в цілому зростанню результативності галузі і зміцненню продовольчої безпеки країни [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У системі заходів зростання економічної ефективності сільськогосподарського виробництва чільне місце займає підвищення якості продукції. Поліпшення якості сільськогосподарської продукції має велике економічне і соціальне значення, воно рівнозначне збільшенню виробництва продукції. Шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, які забезпечують дальше збільшення обсягів виробництва продукції і зменшення витрат на її одиницю, передбачають комплекс таких основних заходів: поліпшення використання землі, підвищення її родючості; впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва; поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на основі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції; раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів; впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій та індустріальних методів виробництва; підвищення якості і збереження виробленої продукції; широке використання прогресивних форм організації виробництва і оплати праці; розвиток сільськогосподарського виробництва на основі різноманітних форм власності і видів господарювання і створення для них рівних економічних умов, необхідних для самостійної та ініціативної роботи. Резер-

вами підвищення ефективності галузі рослинництва є насамперед нарощування урожайності й удосконалення ринку.

Основною метою Програми є досягнення соціальних стандартів і нормативів щодо умов проживання сільського населення, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності, забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору на внутрішньому і зовнішньому ринках, доведення рівня споживання продуктів харчування у 2015 році до науково обґрунтованих норм [3]. Стратегію сталого розвитку Харківської області розроблено згідно з чинним законодавством на основі «Концепції державної регіональної політики» на виконання постанови Кабінету міністрів України № 1001 від 21.07.2006 р. «про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» та рішення 1XI сесії V скликання Харківської обласної ради № 1803-V від 15.09.2010 р. «стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року» є правонаступницею «стратегії соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року». Водночас у ній враховано здобутки державних і регіональних цільових програм, зокрема таких, як: «Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки», «державна цільова програма розвитку українського села», «програма підвищення рівня та покращання якості життя населення Харківської області на період 2006–2020 роки» та інші [4].

З метою більш повного використання потенціалу сільського господарства необхідно створити сприятливі умови, насамперед, для: функціонування на рівноправній економічній основі різних організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі; гармонізації інтересів власників, найманих працівників та сільських громад; формування конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішніх ринках виробничих структур; забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств на рівні 15-відсоткової норми, необхідної для забезпечення розширеного відтворення виробництва [4].

На думку фахівців, для здійснення ефективного зерновиробництва мінімальна рентабельність виробництва зерна повинна становити 20%, а раціональна (в умовах України) – щонайменше 40%. Тільки така рентабельність створює необхідні умови для оновлення основних фондів та застосування технологій виробництва зерна, які дозволяють у подальшому не зменшувати, а підвищувати врожайність. Матеріально-технічне забезпечення зерновиробництва та ефективність праці не відповідають світовим стандартам і потребам галузі. Відсутність достатніх фінансових ресурсів стримує впровадження новітніх технологій, використання високоякісного насіння, обмежує застосування інших ресурсів. Виробництво зерна стає все більш залежним від впливів погодних факторів.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в визначенні організаційно-економічних заходів зростання ефективності виробництва зерна в умовах державного регулювання та контролю.

Виклад основного матеріалу. Сучасна аграрна політика спрямована на підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва на основі вдосконалення економічних відносин між галузями в системі агропромислового комплексу. Це передбачає насамперед створення системи цін на продукцію агропромислового комплексу, яка б орієнтувала всі його ланки на високі кінцеві результати і створювала умови для роботи сільськогосподарських та переробних підприємств на принципах господарського розрахунку і самофінансування. Підвищення економічної ефективності сільського господарства передбачає збільшення виробництва і підвищення якості сільськогосподарської продукції при одночасному зменшенні затрат праці і матеріальних засобів на одиницю продукції.

Ефективність та прогнозованість державного регулювання ринку зерна є об'єктивною передумовою зростання зернового сектору України. Недостатня системність та неузгодженість законодавства України, а також його вибіркове виконання, має суттєві негативні впливи на стан зерновиробництва та ефективність маркетингу зерна, що призводить до втрат для учасників зернового ринку та економіки в цілому. Стратегічний підхід до державного регулювання зернового ринку та вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що регулює правовідносини на ринку зерна, можуть істотно покращити результативні показники функціонування як окремих суб'єктів зернового ринку, так і в цілому агро продовольчого сектору України.

Відсутність системного підходу до регулювання зернового ринку може призвести до подальшого зменшення показників урожайності та обсягів виробництва зерна в Україні, скорочення доходів сільськогосподарських виробників, що зокрема загрожуватиме продовольчій безпеці країни. Крім того, втрати понесуть учасники ринку, що пов'язані із постачанням товарів для зерновиробництва та маркетингом зерна, зокрема елеваторна промисловість, транспортна інфраструктура тощо.

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 [5].

Державне регулювання зернового ринку не пристосоване для ефективного реагування рин-

ковими методами на впливи світового ринку. Наслідком неефективного виконання Законів України та певної неопрацьованості таких законів є застосування замість окремих мало дієвих сьогодні ринкових підходів до управління зерновим ринком, які передбачені чинним законодавством, адміністративних втручань, зокрема застосування механізмів адміністративного обмеження експорту зерна, що зменшують прибутки або приносять збитки учасникам зернового ринку і негативно впливають на імідж країни на світових ринках зерна. Необхідність вирішення питань нарощування обсягів виробництва зерна та підвищення рівня рентабельності зерновиробництва програмним методом (державною програмою) викликана неможливістю їх розв'язання виключно засобами територіального чи галузевого управління.

Для удосконалення функціонування зернового ринку та підвищення результативних показників роботи всього зернового комплексу є необхідним забезпечення дієвих міжгалузевих зв'язків, зокрема зі сферою постачання засобів, необхідних для зерновиробництва, переробними, тваринницькими та іншими підприємствами, що закуповують зерно на внутрішньому ринку, транспортною інфраструктурою, біржами, кредитними, страховими та іншими установами тощо. Вирішення проблеми також вимагає чіткої міжрегіональної координації заходів.

Розробка та виконання комплексної державної цільової програми розвитку зернового сектору обумовлена необхідністю якісної реалізації законодавчо визначених пріоритетів державної аграрної політики України зокрема в частині:

– державної підтримки розвитку конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва;

– запровадження сучасних механізмів і методів формування прозорого ринку сільськогосподарської продукції, продовольства, капіталу, виробничих ресурсів, та робочої сили;

– створення сприятливих умов для реалізації експортного потенціалу аграрного сектору економіки тощо.

Реалізація визначених цілей здійснюється шляхом здійснення заходів, направлених на вирішення основних питань функціонування зернового сектору та підвищення його конкурентоспроможності.

Проблема підвищення ефективності зернопродуктового виробництва є одним з визначальних факторів економічного і соціального розвитку суспільства. У нашій країні є досить потужний виробничий потенціал, але його якість не задовольняє теперішнім потребам і використовується він незадовільно. Основні засоби зістарілі фізично й морально. В результаті зменшується продуктивність праці, менш розвинута інфраструктура виробництва (транспорт, зв'язок, матеріально-технічне забезпечення, складське господарство) [6].

Проблема розвитку зернового сектору та ринку зерна України, зокрема нарощування обсягів виробництва зерна до 58 млн. тонн, потребує вжиття системи заходів. Вирішення проблеми шляхом окремих змін чи уточнень до регуляторної системи чи шляхом впровадження заходів, направлених на вирішення вузько галузевих проблем, є неможливим, призводитиме до дисбалансів системи.

Обмеження свободи дій, відсутність конкуренції притаманне планово-централізованій економіці, що, наприклад, існувала в Україні в радянський період та в умовах якої стали достатньо рельєфно проявлятись кризові явища в сільському господарстві (в т.ч. в зерновому виробництві), переважно у формі стагнації [7]. Обов'язкові умови (державна підтримка, розвиток інфраструктури, створення і діяльність суб'єктів господарювання різних форм власності), які є запорукою ефективного становлення та подальшої роботи ринкової системи. Цивілізаційні умови (соціалізація, етичність, міжнародне співробітництво), без яких створені відносини мають нецивілізовані ("дикі") риси, що не враховують суспільні інтереси. Досягнення повної самостійності (що передбачає ринок чистої конкуренції) є практично неможливим, тому відбувається певна інтеграція груп виробників, в межах якої досягається автономність [8]. Закладення до умов функціонування зернового ринку соціальної складової зумовлюється фактором соціалізації економічної діяльності, який має позитивний досвід застосування в різних економічних системах. Соціально відповідальна поведінка суб'єктів господарювання уможливлює необхідний громадський консенсус, надійне партнерство підприємницьких структур, верств і груп суспільства, державних і громадських інституцій.

У сучасних умовах більшість ринків характеризуються присутністю конкуренції. Звідси і виникає необхідність постійно досліджувати значення і визначення конкуренції як сили, що керує розвитком суспільства [9], що в свою чергу сприяння розвитку конкуренції Охоплює низку питань, пов'язаних з створенням ринкового конкурентного середовища, подоланням явищ монополізму, комерціалізації державних монополій, стимулюванням конкуренції. З точки зору ринку зерна, особливої уваги потребує стимулювання конкуренції в постачальницькій, сервісній і збутовій сферах, враховуючи негативний фактор їх певної монополізації.

В результаті дії зазначеного прямого втручання в ринкові процеси поповнення ринку зерном та зерно-продукцією відбувалось на тлі значних фінансових та економічних втрат з боку усіх учасників ринку і держави – підсилення диспаритетних явищ, зростання собівартості продукції, збільшення державних витрат на аграрно-промисловий сектор при зменшенні їх ефективності тощо. Державна підтримка і регулювання ринкового середовища на умовах

переходу від адміністрування до економічних методів державної політики для визначення програм і пріоритетів діяльності держави, формуванні механізму ціноутворення, підтримки господарсько-фінансової сталості функціонування суб'єктів господарювання, впливу на структурні зсуви в народному господареві (факторна мобільність) в бік соціальної переорієнтації економіки тощо. Українському державному регулюванню зернового сектору економіки тривалий час було притаманне жорстке контролювання і втручання шляхом дотримання обмежувальної торгівельної політики, маніпулювання цінами та рівнем пропозиції на ринку, державного обмеження цін, рентабельності й умов торгівлі, контролю активів аграрних підприємств [7].

Недооцінка ролі держави також негативно відбивається не розвитку ринкових відносин зернового сектору, кризові явища в якому 2002-2003 рр. стали наслідком незначної участі державних агентів у формуванні товарного ринку зерна, прорахунків інтервенційної політики, мінімальної участі уряду у формуванні ринкової кон'юнктури (в т. ч., цін) та ресурсного продовольчого потенціалу, недостатніх обсягах бюджетної підтримки на фоні безсистемних процесів лібералізації в аграрній сфері "[10], призвело до не спрацювання механізму заставних операцій [11]. Фактичні затрати на виробництво перевищували заставні ціни, а врахувавши витрати на перевезення зерна, робили такі операції для більшості виробників збитковими. В зазначених умовах, виробники, за відсутності обігових коштів та можливостей до отримання кредитів на посівну компанію, були вимушені збувати продукцію за низькими цінами посередникам. В результаті чого високий врожай виявився «катастрофічним» для більшості виробників внаслідок збитків від реалізації зерна. Зокрема, впроваджено баланси пропозиції та споживання основних видів продукції, в т. ч., і зерна за видами культур, і в цілому. Це є одним з основних пунктів в розробці дієвого механізму державного моніторингу ринків і значно сприяє прозорості ситуації та розумінню поточних ринкових процесів. Про це свідчить досягнутий достойний рівень закупівельних та ринкових цін на рівні 500 грн/т в середньому по зернових, який дозволив забезпечити рівень рентабельності по пшениці близько 60% по Україні, незважаючи на складні вхідні та поточні умови, які виражались в скороченні посівних площ (на 10% по Україні), низькій якості посівного матеріалу, зростання вартості енергоносіїв та інших матеріально-технічних ресурсів, високій вартості кредитних ресурсів та обмеженості доступу до них, що привело до зростання собівартості продукції по пшениці на 21% [12].

Розвиток і розширення зовнішньоекономічних зв'язків є однією з по-треб ринкового способу виробництва. В бізнесі немає націй, є діловитість і доцільність, тому ринкові відносини значною мірою зміцнюють міжнародні економічні зв'язки . Інтеграція в систему світових зв'язків в умовах іс-нуючого світового господарства і міжнародного розподілу праці є достатньо складним процесом для держави, яка не має сталої ринкової економіки.

Підтримуємо думку Лузан Ю.Я., що розвиток агропромислового виробництва, особливо його найважливішої складової – сільського господарства, за нинішньої ситуації та формування ринкового середовища потребує постійного поліпшення організаційно-економічного забезпечення. Лише керуючись довгостроковими перспективами, постійно удосконалюючи механізм організаційно-економічного забезпечення розвитку галузі, можна створити високоефективне агропромислове виробництво і досягти визначених цілей гарантування національної продовольчої безпеки, необхідних умов для життєдіяльності сільського соціуму [13].

Висновки. Державна підтримка є природно необхідною для зерновиробництва та його ринку, і, насамперед, повинна ґрунтуватись на економічних методах коригування ринкових відносин з урахуванням особливостей їх впровадження в українському зерновому секторі на умовах системності, прозорості їх застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організаційно-економічні критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis.
2. 2. Теоретичні засади інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.knau.kharkov.ua/jspui/bi tstream/123456789/ 557/1/%D
3. Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 3-41.
4. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agroua.net/docs/strateg.
5. Методика визначення показників ефективності виробництва зерна для забезпечення економічної безпеки підприємства // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: y.in.ua/journal/7_ukr.
6. Ефективність виробництва зерна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cgi-bin/ irbi s_nb uv/cgii rbis_ 64. exe? c21com=2&.
7. Прядко В.В. Теоретико- методичні аспекти ефективності сільсько-господарського виробництва / В.В. Прядко // Економіка АПК. – 2003. – № 12. С. 69-77.
8. Ревенко М. Удосконалення державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки / М. Ревенко // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 53.
9. Рябуха М.С. Конкуренція як категорія ринкових відносин та конкурентоспроможність як предмет наукових досліджень / М.С. Рябуха, А.Є. Цицоріна // Вісник ХНАУ. Серія: економіка АПК і природокористування. – Харків: ХНАУ 6(2007): 96-100.

10. Захарчук О.В. Регіональні аспекти регулювання економічних відносин у зерно продуктовому комплексі АПК / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2002. – № 5. – С. 106-111.
11. Гнатюк С.А. Продовольча безпека та можливості її досягнення в Україні / С.А. Гнатюк // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 42-45.
12. Суходоля О. Поєднання ринкового і державного енергозбереження / О.Суходоля // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 32.
13. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України / Ю.Я. Лузан. автор.дис. докт.екон. наук. – К., 2010. – 30 с.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338. 64.

Андрущенко Н.О.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

«ЛЮДИНА» В ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

«MAN» IN THE HISTORY OF ECONOMICS

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано концептуальні підходи до сутності людини з точки зору найбільш визначних представників економічної науки, які очолювали загальновідомі світові економічні наукові школи. Розглянуто роль історичного аспекту в системі економічних наук, висвітлюється їхня сутність.

Ключові слова: економічний інтерес, відчуження праці, інституалізація людини, ринкова економіка, «економічна людина», «людина відчужена», капітал, суспільство, економічний простір, праця.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы концептуальные подходы к сущности человека с точки зрения наиболее выдающихся представителей экономической науки, которые возглавляли общеизвестные мировые экономические научные школы. Рассмотрена роль исторического аспекта в системе экономических наук, освещается их сущность.

Ключевые слова: экономический интерес, отчуждение труда, институционализация человека, рыночная экономика, «экономический человек», «человек отчужденный», капитал, общество, экономическое пространство, труд.

ANNOTATION

In the article conceptual approaches to human nature from the perspective of the most prominent representatives of the economic science, which was headed by the well-known world economic scientific school. The role of historical perspective in the system of economic Sciences, highlights their essence.

Keywords: economic interest, the alienation of labor, the institutionalization of the person, the market economy, "economic man", "man alienated", capital, society, economic space, labor.

Постановка проблеми. Сучасна людина, в якій би галузі праці вона не брала участь, потребує нових гуманітарних знаннях, які ставлять на перше місце феноменальне різноманіття світу людини. В свою чергу наука повинна вивчити кожну грань людської природи, як функціонування організму, так і роботу розуму, а також соціальну і індивідуальну поведінку людей; право, традиції, мораль, релігію, політичні та економічні інституції.

Історики і політики, правознавці, філософи і економісти адресуються до людини як центральної теми своїх наукових досліджень. У результаті формуються концепції, що відображають деякі загальні уявлення про людину в окремо взятій сфері наукового знання; вони виникли і в економічній науці. Тому, ймовірно, оригінальні уявлення про людину складаються у всіх науках, що, в свою чергу, вимагає подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Початок системного вивчення історії економічної думки був покладений у працях таких науковців як А. Сміт, Д. Вірник, В. Теплицький, А. Богаченко, В. Жученко, Л. Корнійчук, Н. Петровська, П. Леоненко, С. Злупко та інших істориків-економістів. Проте, системне вивчення всіх етапів розвитку економічної науки, ще потребує вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досі без відповіді залишаються питання комплексного опрацьовування еволюції економічної науки в Україні, передусім економічної теорії як складного суперечливого процесу, зумовленого багатьма ендогенними та екзогенними чинниками у їх взаємодії, тому саме цій проблематиці варто приділити основну увагу.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація концептуальних підходів до сутності людини з точки зору найбільш визначних представників економічної науки, та розгляд ролі історичного аспекту в системі економічних наук.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній розгалуженій системі економічних наук історія економіки та економічної думки займає важливе самостійне місце і відіграє значну роль. Одна з основних функцій історії економіки та економічної думки – необхідність з'ясування наукової достойності різних шкіл та напрямів економічної науки, їх дійсного внеску до світової скарбниці економічного знання. Історія економіки та економічної думки допомагає виявити сучасний стан дослідження актуальних проблем еко-номіки, сконцентрувати увагу на ще невирішених важливих питаннях економічної теорії і політики.

Сучасна економічна наука – це результат нашарувань різних історичних епох, кожна з

яких привносила свої спостереження, пропонувала свої теми, формулювала свої поняття і теорії.

Проведені історико-економічні дослідження, що набувають все більшого поширення у провідних країнах світу в цілому та України зокрема, переконливо доводять актуальність постійного переосмислення минулого для подальшого удосконалення новітньої економічної теорії, опанування якої є головною складовою сучасного наукового пошуку українських економістів. У різноманітності поглядів на економічну теорії та господарський розвиток країни серед науковців немає одностайності і стосовно сутності та ролі людини в економічних процесах. Більшість представників економічної науки не приділяли достатньо уваги даному питанню, оскільки вивчали дещо інше коло наукових проблем. Дане питання є цікавим тим, що сутність людини в економічних процесах варто розкривати через поняття «економічного суб'єкта» як ключового елемента функціонування економічної системи [2].

Разом з тим, досвід цього пошуку в останні десятиліття, суперечливі підходи до формування сучасної економічної парадигми трансформаційного періоду засвідчують необхідність всебічного опанування не тільки світовим, але й вітчизняним досвідом розвитку наукової економічної думки з усіма її особливостями. Історично першими концептуальними уявленнями про людину склалися в наукових працях класичної політичної економії, яка вихідним пунктом своєї системи вважала своєкорисливу «економічну людину», яка переслідує власну приватну вигоду – економічні інтереси. Існує думка, що «людини немає» ні в одній з теорій ринкової економіки – ні в теорії К. Маркса, ні в неокласичній теорії, ні в якому-небудь з відгалужень останньої, де конструюється «раціональний» споживач, тобто штучна модель середньостатистичного представника певної виробничої групи» [1]. На наш погляд, «людина» як самостійний предмет наукового аналізу з'являється в економічній науці вже в XVIII столітті.

Центральне місце в «Дослідженні про природу і причини багатства народів»(1776) шотландського економіста і філософа Адама Сміта (1723-1790) займає теорія економічного лібералізму. На відміну від фізіократів у розумінні А. Сміта ринкові закони належним чином можуть впливати на економіку, коли приватний інтерес стоїть вище суспільного, тобто коли інтереси суспільства в цілому розглядаються як сума інтересів складових його осіб. У розвиток цієї ідеї А. Сміт сформулював відомі концептуальні поняття «економічна людина» та «невидима рука».

Перебуваючи в стані безперервної конкурентної боротьби, ця заповзята «економічна людина» проявляє винахідливість у постійному вдосконаленні виробництва і здешевленні товарів, ніж автоматично сприяє суспільному благу. Уявлення про людину як про «згусток своєкорисливого інтересу» було для свого часу корисної абстракцією. До цього підходили багато, але лише Адам Сміт поклав його в основу політекономії.

«Людина економічна», або «гомо економікус» (лат. Homo economicus):

1) людина з високою економічною інтуїцією і знаннями, що приймає раціональні варіанти економічних рішень;

2) людина, що прагне до отримання найбільшої вигоди, тобто реалізації всіх своїх економічних інтересів.

Сутність «економічної людини» рельєфно показана у другому розділі книги Сміта, де особливо вражає положення про те, що поділ праці є результатом певної схильності людської природи до торгівлі і обміну. Нагадавши читачеві, що собаки один з одним свідомо кісткою не обмінюються, А. Сміт характеризує «економічну людину» наступними словами: «Вона швидше досягне своєї мети, якщо звернеться до їх (своїх ближніх) егоїзму і зуміє показати їм, що у їх власних інтересах зробити для неї те, що вона вимагає від них. Всякий, хто пропонує іншому угоду будь-якого роду, пропонує зробити саме це. Дай мені те, що мені потрібно, і ти отримаєш те, що тобі потрібно, – такий зміст подібних пропозицій... Не від доброзичливості м'ясника, пивовара чи булочника очікуємо ми одержати свій обід, а від дотримання ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не говоримо їм про наші потреби, а лише про їхні вигоди» [9].

Без особливих коментарів А. Сміт трактує і положення про «невидиму руку». При цьому не можна виключити, що ідею про неї автор «Багатства народів» запозичив у працях меркантилістів XVII ст., де існувала думка про те, що економічна поведінка зумовлює передусім прибуток, а для цього державі необхідно захищати вільну конкуренцію в егоїстичних інтересах вітчизняних підприємців. Тим не менш, Адам Сміт не повторював меркантилістів. В його книзі сенс «невидимої руки» полягав у пропаганді таких суспільних умов і правил, за яких завдяки вільній конкуренції підприємців і через їх приватні інтереси ринкова економіка буде якнайкраще вирішувати суспільні завдання і приведе до гармонії особисту і колективну волю з максимально можливою користю для всіх і кожного [3].

Ще одним прихильником поглядів А. Сміта був А. Я. Антонович , який у 1886 році опублікував працю «Курс політичної економії. Лекції, прочитані в університеті св. Володимира». На думку А. Я. Антоновича, людина керується потребами, які розкриваються через особистий інтерес. «Особистий інтерес в свою чергу є тотожним з егоїзмом, з визнанням, що в основі всієї діяльності людини лежить корисливість, прагнення до власного задоволення, хоча б за

рахунок задоволення потреб інших людей» [1]. Особистий інтерес сприяє прагненню передбачити і спланувати отримання користі в теперішній час та в майбутньому. Окрім того, А. Я. Антонович, як і М. Х. Бунге, вказував на суспільну природу людини. «Людина – істота суспільна; їй властивим є прагнення до спілкування з іншими, що розвивається під впливом особистого інтересу» [2].

У XIX столітті з'явився марксизм. Його засновники – німецькі філософи, економісти Карл Маркс (1818-1883) і Фрідріх Енгельс (1820-1895), вони запропонували власну концепцію людини. У 1867 р. була видана головна праця Маркса «Капітал», де людина розглядалася класиками марксизму як активна перетворююча сила, за умови, звичайно, що вона бере участь у процесі праці.

«Людина відчужена», або «гомо абалиенс» (лат. Homo abaliens):

1) людина, що не має засобів виробництва, приймає економічні рішення внаслідок необхідності забезпечувати себе засобами існування;

2) людина, залежна від зовнішніх обставинах, що втратила в економічному відношенні свободу особистості. «... Вона не повинна сама належати до числа засобів виробництва, як раби, кріпаки і т. д., але і засоби виробництва не повинні належати їй, як це має місце у селян і т. д., які ведуть самостійне господарство, - вона повинна бути вільною від засобів виробництва, звільнена від них, позбавлена їх» [7].

На початку XX століття в західній політекономії зародився інституціоналізм, основоположником якого став американський економіст і соціолог Торстейн Веблен (1857-1929). Він виклав власне розуміння людини у своїх творах: «Теорія бездіяльного класу: економічне дослідження інститутів» (1899), «Великі підприємці і проста людина» (1919) та ін. [8].

Вернер Зомбарт писав: «Життя людини в суспільстві точно так само, як життя інших видів, – це боротьба за існування, а, отже, це процес відбору і пристосування. Еволюція суспільного устрою є процесом природного відбору соціальних інститутів. Розвиток інститутів людського суспільства та природи людини, як і досягнутий в цьому плані прогрес, можна загалом звести до природного відбору найбільш пристосованого образу думки і процесу вимушеного пристосування індивідів до оточення. Сили, під дією яких відбувається формування соціального устрою, і розвиток людського суспільства в кінцевому рахунку, безумовно, зводяться до взаємодії живого організму з навколишнім середовищем, але безпосередньо для даного розгляду ці сили найкращим чином можуть бути пояснені умовами навколишнього середовища, частково громадської, частково природної, і самою людиною з її більш або менш певним фізичним і духовним складом» [4]. В цілому інституціоналізм представляє людину як сферу «належного»; вона виступає носієм певних настанов: норм, законів, звичок, правил, а також – учасником громадських установ.

«Людина інституціональна», або «гомо институционалис» (лат. Homo institution-alis):

1) людина з широкими пізнаннями в області законів, звичаїв і традицій суспільства, приймає економічні рішення в повній відповідності з ними;

2) людина, що володіє інституційною пам'яттю і знаннями, яка діє згідно з правилами, звичками і нормам поведінки, прийнятим даними спільнотою в ході інституціоналізації людини [5].

Індустріальна економіка має чітко виражену межу розвитку. Вона полягає в тому, що людина є елементом виробничого процесу, і саме його можливості утворюють цю межу. Отже, наступний крок у розвитку продуктивних сил полягає у виключенні людини з процесу праці, цілком передавши його машині. Людина переключається на творчу працю, результатом якої є виробництво нових знань, інформації.

Сучасна економіка XXI ст. пов'язана з розвитком нової постіндустріальної економічної системи. Її генетичною основою є відтворення індивіда: розвиток творчих здібностей кожної окремої людини. Постіндустріальна економіка (робототехніка) виштовхує людину з виробництва, створюючи можливість зосередитися на самому скрутному – на виробництві нових знань, «людського капіталу», а також інформаційного продукту [10].

Висновок. Підводячи підсумок можна зробити висновок, що певна небезпека для людини настає тоді, коли з активного учасника життя вона перетворюється в байдужого і пасивного виконавця, спостерігача, що споглядає життя. Подолати цю небезпеку здатна тільки сама людина. Вона повинна знайти шлях до самої себе, оволодіти самою культурою дії. Homo sapiens пішов у минуле. На світову авансцену виходить хомо-егес – людина дії, тобто людина мисляча і діюча. Таким чином, інституціоналізація людини і еволюція концептуальних уявлень про неї в економічній науці продовжиться.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрианов В. Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегулирования : монография / В. Д. Андрианов. – М. : Экономика, 2008. – 326 с.
2. Антонович А. Я. Курс политической экономии. Лекции, читанные в университете св. Владимира / А. Я. Антонович. – К., 1886. – 654 с.
3. Історія економіки та економічної думки : навч. посібник / Л. О. Чорна, Н. О. Андрущенко, К. М. Ніколаєць, В. В. Хрустальова. – Вінниця : Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2015. – 324 с.
4. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / Вернер Зомбарт ; [пер. с нем.]. – М. : Наука, 1994. – 443 с.

5. Коропецький Іван-Святослав Дещо про минуле, недавнє та минуле та сучасне української економіки. – К.: Либідь. 1995. – С. 113.
6. Краус Н. М. Історія економіки та економічної думки : структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки : навч. посібник / Н. М. Краус. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 496 с.
7. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов. Ч. 2. – М., 1939. – 618 с. – (Соч. – 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс; Т. 46. Ч. 2).
8. Проскурін П. В. Історія економіки та економічних вчень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації : Навч. посібник / П. В. Проскурін. – К : КНЕУ, 2016. – 372 с.
9. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; [наук. ред. Є. Литвин, пер. з англ. О. Васильєва]. – К. : Port-Royal, 2011. – 594 с.
10. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії : навч. посібник / О. О. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 288 с.

УДК 378.147

Бакало Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та адміністрування
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ВИМОГИ ДО ПРАЦІВНИКА ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ ТА ЇХ ЕТИЧНІ НОРМИ ПОВЕДІНКИ

REQUIREMENTS FOR WORKERS IN THE TOURISM SECTOR AND THEIR ETHICAL STANDARDS OF CONDUCT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито важливість дотримання вимог під час підбору працівників туристичної сфери, а також визначено та уточнено етичні норми поведінки та спілкування з партнерами та клієнтами сфери надання туристичних послуг. Зазначено важливість комунікацій в інформаційному процесі, що передається керівникам, які приймають рішення, а рішення – виконавцям.

Ключові слова: туристична сфера, етичні норми, комунікації, спілкування, інформація.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта важность соблюдения требований при подборе работников туристической сферы, а также определены и уточнены нормы поведения и общения с партнерами и клиентами сферы предоставления туристических услуг. Отмечена важность коммуникаций в информационном процессе, передающихся руководителям, принимающим решения, а решения – исполнителям.

Ключевые слова: туристическая сфера, этические нормы, коммуникации, общение, информация.

ANNOTATION

The article reveals the importance of compliance with the requirements for the selection of workers in the tourism sector, as well as the rules for the behavior of communication with partners and clients in the provision of tourist services. It is noted that the importance of communications in the information process is transferred to decision makers and decisions to executors.

Keywords: tourist sphere, ethical norms, communications, communication, information.

Постановка проблеми. Туризм – сфера, приваблива для багатьох. З одного боку, тим, що працювати менеджером із туризму може прийти навіть людина, що не має профільної освіти. З іншого боку, багатьох приваблює можливість побувати в різних країнах за рахунок роботодавця. У туристичній діяльності персонал – важливий компонент функціонування усієї системи. Нині одним із головних завдань розвитку туризму є саме досягнення високого рівня професіоналізму обслуговуючого персоналу. Як і в багатьох інших сферах, від підготовки службовців залежить успіх організації у цілому. Але для туристичного бізнесу це питання набуває особливої актуальності, оскільки тут продається не товар, а послуга. Особливість туристичної діяльності полягає у тому, що послуга – це уявний продукт, який немає можливості відчути на дотик, її не можна побачити під час укладення договору, і лише кваліфікований фахівець, здатний переконати клієнта придбати дану послугу. У зв'язку із цим набуває величезного значення процес позиціювання та надання послуг. Якість обслуговування клієнтів буде підвищуватися разом із поліпшенням освіти і підготовки фахівців, прийнятих на роботу в туристичну організацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку персоналу в туристичній діяльності та норми етичної поведінки розглядалося багатьма науковцями (О.Ю. Грачова, Ю.А. Маркова, Л.А. Мішина, Ю.В. Мішуніна [1]). В.К. Кіптенко виділив низку принципів ділового етикету, які важливі і для туристичної галузі [2]. Під час формування основних підходів до розвитку туристичної сфери В.А. Квартальнов [3] зазначає, що саме впровадження нових інформаційних технологій та ефективних комунікацій сприятиме розвитку ринку міжнародного туризму. І.М. Щербакова зазначає, що культура професійної діяльності проектується на менталітет і ціннісно-нормативну систему суспільства, стає однією з базових цінностей культури суспільства. При цьому культура професійної діяльності включає декілька структурних рівнів, на основі яких формуються базові цінності: особистісний та інституціональний рівень; спеціалізована і серединна культура [4].

Мета статті полягає в аналізі вимог до працівників туристичної сфери, а також у визначенні й уточненні етичних норм поведінки та спілкування з партнерами та клієнтами сфери надання туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні вимоги до працівника у сфері туризму, таких як менеджер по туризму та помічник менеджера з туризму, не зовсім позамежні, найчастіше це вища освіта, знання комп'ютера, комунікабельність та охайний зовнішній вигляд. У вигідному становищі опиняються претенденти зі знанням іноземних мов і кандидати, які вже використовували програми пошуку і бронювання турів; також ураховується вміння працювати з великим обсягом інформації, задатки психолога і хороша пам'ять. Але, незважаючи на невисокі вимоги до претендентів, влаштуватися на роботу у цій галузі не так просто.

Необхідно враховувати, що в туристичній індустрії цінується не стільки освіта, скільки досвід і стаж роботи. Брати на фірму початківців фахівців просто не вигідно, навіть якщо у них є профільна освіта: такий працівник витратить більше півроку тільки на навчання азам професії, весь цей час не приносячи фірмі відчутного прибутку, а потім, отримавши досвід, може піти до конкурентів. На старті кар'єри можна шукати роботу помічника менеджера з туризму. Помічник менеджера приймає телефонні дзвінки і спілкується з клієнтами.

Як свідчать дослідження, менеджери більшу частину свого робочого часу витрачають на комунікації, тобто на обмін інформацією: заплановані засідання і зустрічі – 59%; робота з документами – 22%; незаплановані зустрічі – 10%; розмови по телефону – 6%, поїздки та огляди – 3%. Саме завдяки комунікаціям інформація передається керівникам, які приймають рішення, а рішення – виконавцям. Інформація пов'язує підприємства, забезпечує контакти з постачальниками туристичних послуг, клієнтами, іншими організаціями. Обмін нею відбувається численними каналами і в різних напрямах; використовують жести, мову, прилади або письмо для її передачі, а повідомлення мас бути повним, ясним, стислим, конкретним і коректним [2].

Оскільки робота сезонна, то і робити це краще перед початком сезону, коли пропозицій від роботодавців більше. Початківець – менеджер із туризму в Полтаві може розраховувати на зарплату близько 4–5 тис. грн. залежно від фірми. Найчастіше зарплата в туристичних агентствах має фіксовану частину – оклад і бонусну частину у вигляді відсотка від особистих продажів. Розглянемо актуальні пропозиції роботодавців, їх вимоги до початківців (1 600 тис. осіб) і середній рівень оплати в регіоні, де добре розвинений в'їзний туризм – у Буковелі, за сезон 2015–2016 рр. Якщо порівнювати з минулим роком, то приріст становив близько 20% [6].

Кількість «офіційних» іноземних туристів, які відвідали Україну в 2015 р., впала на 12% порівняно з 2014 р. і більш ніж у 15 разів порівняно з докризовим 2013 р. Про це на своєму сайті повідомляє Державна служба статистики.

Так, за даними Держстату, у 2015 р. країну відвідали 15 159 іноземних туристів, у 2014 р. – 17 070, а в 2013 р. – 232 311 осіб. Служба не уточнює методологію підрахунку туристів, указуючи лише, що дані за останні два роки не враховують Крим і непідконтрольні райони Донбасу.

При цьому загальна кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, знизилася менш істотно: країну відвідали 12 428 286, 12 711 507, 24 671 227 іноземців в 2015, 2014 і 2013 рр. відповідно, тобто показник порівняно з докризовим роком упав майже в два рази (в останні два роки цифри не включають Крим і непідконтрольні райони Донбасу) [6].

Функціонування туризму як сфери економіки характеризується показниками, що відображають кількісні та якісні тенденції її розвитку. Одним із найважливіших показників є кількість прибуттів (приїздів). Під кількістю прибуттів потрібно розуміти кількість зареєстрованих туристів, що прибули в ту чи іншу країну (вибули з неї) за певний проміжок часу, як правило, календарний рік. Беззаперечно, що статистика прибуттів (вибуттів) є базовою для відображення туристичних потоків між країнами, регіонами.

Відзначимо, що тих, хто тільки починає працювати в туристичній індустрії, цікавить, які можливості кар'єрного росту тут є. Фахівці з досвідом від трьох років, які знають кілька туристичних напрямків, володіють кількома іноземними мовами, мають клієнтську базу, у Києві можуть претендувати на зарплату до 10 тис. грн., а в регіонах – до 5 тис. грн.

Що ж стосується просування по кар'єрних сходах, воно може відбуватися за кількома напрямами. Починаючи роботу в туристичному агентстві помічником менеджера або менеджером, фахівець може з часом, набравшись досвіду, напрацювавши клієнтську базу і, проявивши себе, стати провідним менеджером або старшим менеджером. Наслідком підвищення буде зростання окладу, база буде приносити вже відчутний відсоток, до того ж перед фахівцем відкриються нові можливості кар'єрного росту. Мінімальний термін, який необхідний для цього кроку, рік роботи.

Нині обов'язковою константою компетентнісної моделі фахівця з туризму мають стати мовні компетентності, зокрема ґрунтовне вивчення іноземних мов, що забезпечує мобільність студентів. Вирішення проблеми забезпечення висококваліфікованим персоналом у сегменті екскурсійної діяльності вимагає поглибленого вивчення історії, культури, мистецтва, музеєзнавства, країно- та краєзнавства.

Готовність до управлінської діяльності у сфері туризму повинна спрямовуватися на формування професійного світогляду (знання), майстерності (уміння) і поведінки (особистісні якості).

Професійний світогляд повинен ґрунтуватися на таких знаннях про професійну туристичну діяльність, як: психолого-педагогічні (основи дидактики, теорії виховання, психології особистості, теорії і методики спілкування та ін.); предметні – оволодіння особливостями організації туристичної діяльності, змістом, методикою організації роботи в туристичній групі та ін.; культурологічні (норми літературної мови, словниковий запас, логіка і техніка мови, методи стимулювання уваги, створення сприятливого морально-психологічного клімату та ін.) [5].

Професійна поведінка менеджера туризму повинна включати: орієнтацію на гуманістичні принципи, уміння оволодіти собою та ситуа-

цією, потребу в актуалізації (кар'єрний ріст, відповідальність за власні вчинки, життєву мудрість, впевненість у собі, професійна культура менеджера туризму, професійний світогляд, професійна поведінка, професійна майстерність тощо).

Важливим елементом досягнення успіхів у туристичній діяльності є якісні комунікації, а саме мистецтво спілкування.

Спілкування – найважливіша форма взаємодії людей, це постійний процес, завдяки якому люди передають один одному свої ідеї, думки, почуття, організаційні цілі, встановлюють зворотний зв'язок і вносять певні корективи в поведінку один одного [1].

О.Ю. Грачова, Ю.А. Маркова, Л.А. Мішина та Ю.В. Мішуніна визначають низку принципів ділового етикету, які важливі і для туристичної галузі:

1. Здоровий глузд: характеризується вимогами ділового етикету, що повинен відповідати нормальному сприйняттю, що зекономить робочий час, та забезпечить порядок на підприємстві, підтримку організованості персоналу. Ці та інші цілі досягаються за допомогою ділового етикету.

2. Свобода: надає можливість виконання усіх правил і норм ділового етикету, але це не повинно стати перепоною для вільного висловлювання поглядів і побажань ділового партнера. У партнера має бути свобода вибору. Стосовно сфери туристичної діяльності цей принцип набуває додаткового значення, оскільки передбачає ввічливе ставлення до національних особливостей і культурних національних традицій іноземних гостей і партнерів туристичної фірми.

3. Етичність: характеризує усі складники ділового етикету, які у своїй основі мають бути моральними, спрямованими на добро. Цей принцип дає змогу зробити туристичний бізнес більш культурним, що залишає аморальні вчинки персоналу за межами ділових стосунків.

4. Зручність: характеризується тим, що співробітники туристичного підприємства не повинні виконувати норми ділового етикету як щось неприродне і нав'язане ззовні. Правила поведінки відповідно до ділового етикету в разі їх розумного застосування не повинні заважати діловим стосункам, гальмувати розвиток туристичної фірми. Принцип зручності на туристичному підприємстві необхідно реалізувати в усьому – починаючи з організації робочого місця і закінчуючи правилами проведення презентації туристичного продукту.

5. Доцільність: основана на вимогах ділового етикету, що повинні слугувати певним цілям.

6. Економічність: на виконання рекомендацій ділового етикету не слід витрачати занадто багато грошей. Висока «ціна» моралі сама по собі неетична, оскільки є відрахуванням із доходу туристичного підприємства.

7. Невимушеність: нав'язане механічне виконання вимог ділового етикету, позбавлене розуміння їх внутрішнього сенсу і значення, не дає позитивного ефекту. Етичні норми і правила мають бути природними, виконуватися з легкістю і без напруження. Однак не слід плутати невимушеність із безцеремонністю, невихованістю і нахабством.

8. Консерватизм: цей принцип простежується багато в чому: і в уніформі працівника туристичної фірми, і в його манерах спілкування, відданості певним традиціям. Такі вияви консерватизму мимоволі сприяють формуванню у клієнтів враження про туристичну фірму як чогось непорушного, постійного, незмінного і стійкого. Фундаментальність, надійність і стабільність завжди будуть приваблювати потенційних клієнтів і партнерів.

9. Універсальність: будь-яке правило або норма ділового етикету може застосовуватися в різних ситуаціях ділових стосунків.

10. Ефективність ділового етикету полягає у тому, що його стандарти дають змогу скорочувати строки виконання договорів, зменшувати кількість конфліктів у колективі тощо.

Отже, виділимо основні вимоги до етичних норм взаємодії працівників туристичної сфери, зокрема, турфірми: ввічливість, тактовність, коректність, доброзичливість, а також відповідний дрес-код.

Увічливість – першорядна форма культурної поведінки співробітника. В основі такої поведінки лежить повага до клієнтів, здатність сприймати їх інтереси і рахуватися з ними.

Тактовність – здатність працівника регулювати свою поведінку відповідно до ситуації або обставин, що склалися, це здатність відчувати міру у спілкуванні з партнерами та клієнтами (споживачами).

Коректність – поняття, близьке за значенням до тактовності, передбачає вміння володіти собою, тримати себе в рамках загальноприйнятих правил незалежно від ситуацій.

Доброзичливість – це уважне і чемне ставлення до партнера або клієнта.

Відповідний дрес-код співробітника фірми є невід'ємним показником його культури. Неохайність, брудні нігті, неакуратність в одязі і зачісці будуть сильним бар'єром у взаєминах із клієнтом, оскільки, спілкуючись із такою людиною, клієнт може відчувати себе некомфортно. Також важливий елемент, на нашу думку, у сфері послуг – заборона паління, що в епоху ЗСЖ дуже актуально.

Стосовно кар'єрного росту фахівців. Провідний менеджер може стати керівником відділення, а потім – директором. Але переоцінювати перспективи не варто, адже керівників і директорів потрібно не так багато, як менеджерів. Утім, як і недооцінювати. У туристичному бізнесі практично всі керівники починали свій шлях зі стартових низькооплачуваних позицій. Природно, чим більша компанія, тим вищі

шанси зробити кар'єру. Ще один напрям розвитку – перейти працювати до великого туроператора. При цьому напрацьовану клієнтську базу можна сміливо залишати колишнім колегам або готуватися до ведення самостійної діяльності поряд із новою роботою. Обов'язки менеджерів у турагентствах і у туроператорів істотно різняться. У туристичному агентстві менеджери приводять клієнтів і займаються оформленням путівок. Робота у туроператора може бути різною – від оформлення віз до взаємодії з турагентствами. Це організаторська робота, яка часто пов'язана з великими обсягами інформації. Оплата тут, як правило, фіксована. Є ще два варіанти розвитку подій: відкриття власного агентства і робота незалежним агентом із туризму. В обох цих випадках розвинена клієнтська база надасть неоціненну допомогу на початку самостійної діяльності. Доходи фахівця, який працює в туристичній сфері, збільшуються зі зростанням професійного рівня. Щоб зростати професійно, потрібно вивчати іноземні мови, туристичні напрямки, вдосконалювати навички спілкування з клієнтом, напрацьовувати досвід і клієнтську базу.

Багатоаспектність ділового спілкування в туризмі свідчить, що працівнику туристичного підприємства для оптимізації своєї діяльності нині недостатньо бути просто ввічливим і доброзичливим. На практиці загальні принципи ділового етикету набувають певної специфічності і виражаються у таких правилах [2].

Висновки. На основі вище викладеного стає зрозумілим, що в туристичній діяльності дотримання норм етичної поведінки персоналу впливає на ефективну діяльність підприємств сфери послуг. Загалом дотримання певних принципів та норм поведінки при підготовці туристичних кадрів передбачає опис комплексу ціннісних, нормативних, регулятивних і комунікативних засобів і механізмів, що забезпечують ефективний характер діяльності персоналу, що можна назвати «етичними нормами поведінки», які важливо враховувати під час прийому на роботу. У функціональному ракурсі остання розглядається як система соціальних норм людської життєвої практики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грачова О.Ю. Організація туристичного бізнесу: технологія створення турпродукту / О.Ю. Грачова, Ю.А. Маркова, Л.А. Мішина, Ю.В. Мішуніна. – М. : Дашков і Ко, 2008. – 276 с.
2. Кіптенко В.К. Теоретико-методологічні засади туристичного країнознавства / В.К. Кіптенко // Географія та туризм. – 2010. – Вип. 5. – С. 103–108.
3. Квартальнов В. Туризм / В. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 314 с.
4. Shcherbakova I. Profesiyna kultura fakhivtsya v umovakh dukhovnoyi kryzy sohodennya, zumovlenoyi hlobalizatsiynym povorotom istoriyi/ I. M. Shcherbakova// Naukovyy chasopys Natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni M. P. Drahomanova. Seriya 12: Psykholohichni nauky: zbirnyk naukovykh prats. / M-vo osvity i nauky, molodi ta sportu Ukrayiny, Nats. ped. un-t im. M.P. Drahomanova; [redkol. V. P. Andrushchenko ta in. – K. : Vyd-vo NPU im. M. P. Drahomanova, 2012. − Vyp. 39(63). − P. 223–228.
5. Дудка Т. Професійна культура менеджера туризму в умовах соціальної модернізації України // Т. Дудка, Л. Бондарина // Освіта і наука. − 2015. – 275 с.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://styknews.info/novyny/sotsium/2016/04/19/1-milion-600-tysiach-turystiv-vidvidaly-%C2%ABbukovel%C2%BB-za-zymovyi-sezon-2015-20.

УДК 069. 6 (477)

Бєлікова М.В.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МУЗЕЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

THE MODERN TRANDS OF UKRAINE MUSEUM MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Нині система сучасного менеджменту в музеях орієнтована на збільшення прибутку, просування постійних і тимчасових виставок у соціальних мережах і віртуальному ландшафті, а також розроблення спеціальних пропозицій залежно від профілю музеїв. У статті аналізуються проблеми, з якими стикаються українські музеї, а також показано шляхи вдосконалення послуг, що надаються цими установами.

Ключові слова: музейний менеджмент, маркетинг, музейна аудиторія, відвідуваність.

АННОТАЦИЯ

В настоящее время система современного менеджмента в музеях ориентирована на увеличение прибыли, продвижение постоянных и временных выставок в социальных сетях и виртуальном ландшафте, а также разработку специальных предложений в зависимости от профиля музеев. В статье анализируются проблемы, с которыми сталкиваются украинские музеи, а также показаны пути совершенствования услуг, предоставляемых этими учреждениями.

Ключевые слова: музейный менеджмент, маркетинг, музейная аудитория, посещаемость.

ANNOTATION

Nowadays, the system of contemporary management in museums is focused on the increase of the profits, promotion of the constant and temporary exhibitions in social media and in the virtual landscape as well as development of special offers that are relevant for the museums' type. The article analyzes the problems that Ukrainian museums face as well as shows ways and exemplifies the ways of improvement in the services provided by these institutions.

Keywords: museum management, marketing, museum viewership, attendance.

Постановка проблеми. На відміну від інших закладів гостинності – готелів та ресторанів музеї не є комерційними підприємствами і пропонують не лише послуги, але й виконують науково-дослідницьку діяльність. Аналіз музейного менеджменту пов'язаний із дослідженням специфіки надання музейних послуг, особливостей та якості музейного сервісу, визначенням організаційної структури, інструментів та тенденцій музейного менеджменту. Отже, аналіз сучасного музейного менеджменту в Україні є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми музейного менеджменту в останні роки розглядалися в теоретичних та прикладних дослідженнях. О. Кузьмук аналізував державну політику щодо музейного менеджменту [1]. Проводилися дослідження фандрайзингових програм у музеях України [2]. В. Рожко аналізував інформаційне забезпечення музейної сфери для ухвалення управлінських рішень Міністерством культури, у впорядкуванні якого знаходяться державні музеї [3; 4]. Доводиться констатувати, що сучасні дослідження музейного менеджменту України продовжують бути актуальними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Із кожним роком музейна аудиторія все більше зацікавлена в отриманні якісного сервісу, а музеям складніше відповідати викликам суспільства. Об'єктом нашого дослідження є аналіз поточного стану управління музеїв України, оскільки від їх менеджменту залежить успішна діяльність музейних закладів.

Мета статті полягає в аналізі менеджменту музеїв України за 2013–2016 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на квітень 2016 р. в Україні за актуалізованим переліком нараховувалося 2 675 музейних закладів усіх форм власності [4]. За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. на обліку знаходилось 564 державні музеї. Централізоване управління державними музеями здійснює Управління музейної справи та культурних цінностей Міністерства культури України. Серед державних музеїв за кількістю в Україні перше місце займають комплексні музеї (38%), друге – історичні (33%), третє – літературні (8,64%), четверте – художні (6,9%), п'яте – мистецькі (5,59%), шосте – інші разом – природничі, галузеві та інші (7,56%) [5, с. 59].

До комплексних музеїв відносять музеї-садиби, музеї-заповідники, музеї-палаци, музеї просто неба, музеї з історичним інтер'єром, серед найбільш поширених комплексних музеїв – краєзнавчі. Краєзнавчі музеї збирають колекції з природи, економіки, історії, культури певного адміністративного регіону або населеного пункту.

Як правило, обласні краєзнавчі музеї мають функціональну організаційну структуру (рис. 1).

Структура музею складається з адміністрації: директора, його заступників, вченого секретаря, головного зберігача фондів.

Науково-дослідницька діяльність нині є пріоритетною сферою діяльності більшості музеїв України. Науково-дослідні відділи очолюють завідуючі, які керують науковими співробітниками, діяльність завідуючих наукових відділів координує заступник із наукової роботи.

Науково-дослідницька робота музеїв включає наукове комплектування музейних фондів, наукову організацію обліку, збереження, консервації і реставрації колекцій, наукову побудову експозицій та виставок, проведення культурно-масової роботи.

Планування та організація науково-дослідницької роботи музею координується вченою радою музею, до якої входять директор, вчений секретар, заступник директора з наукової роботи та провідні спеціалісти музею. Наукові працівники систематично розробляють теми, пов'язані з експозицією, фондовими матеріалами за допомогою вивчення матеріалів у бібліотеках, архівах, археологічних та етнографічних експедицій та ін.

Результати науково-дослідницької роботи полягають в наукових публікаціях, пов'язаних із музейною проблематикою, реекспозиціях, які проходять нині в багатьох музеях у зв'язку з декомунізацією, тимчасових виставках, розробленні путівників та буклетів, у нових методичних розробках екскурсій.

Показником конкурентоспроможності музеїв є їх відвідуваність, яку в 2013 – 2016 рр. відзначали коливання, пов'язані із загостренням політичної ситуації в країні. За 2013–2014 рр. відвідуваність державних музеїв зменшилась від 22,3 млн. до 14,2 млн. (на 36,33%), а в 2015 р. зросла на 6,34% [6]. Частина музеїв, які орієнтуються на туристів, унаслідок розвитку внутрішнього туризму в 2015 р. збільшила відвідуваність порівняно з 2013–2014 рр., інша, основний сегмент ринку якої – школярі, студенти, дорослі відвідувачі, – значно зменшила. Наприклад, відвідуваність Запорізького обласного краєзнавчого музею щорічно становила 94 тис. осіб, а потім зменшилася в складних соціальних та політичних умовах до 92,8 тис. за 2013 р. та 92,9 тис. за 2014 р. За 2015 р. кількість відвідувачів різко знизилась – на 15% (79 тис.), а в 2016 р. – до 76 тис. осіб (на 4%). Більшій частині музейної аудиторії через психологічний чинник у зв'язку з проведенням АТО на сході країни сьогодні не до відвідування музеїв.

Зменшення відвідуваності музеїв є проблемою сучасного музейного менеджменту України. Просування музеїв у соціальних мережах та музейних сайтів в Інтернеті є сучасним інструментом менеджменту, який стимулює відвідуваність частини музеїв України. Зацікавити відвідувачів можна спецпропозиціями розважального характеру. На нашу думку, необхідно розробляти костюмовані та театралізовані екскурсії, проводити музейні свята і фестивалі. Для дітей молодшого шкільного віку (8–12 років), найменше задіяних у відвідуванні музеїв, розробляти екскурсії з можливістю стріляти з лука, вправлятися мечем та щитом, списом, грати на сопілці, прясти, гладити рубелем та ін., а для цього необхідно розрахувати час екскурсії та підготувати достатню кількість приладдя для кожного екскурсанта. Для старшокласників можна пропонувати театралізовані вистави, реконструкції з можливістю участі в битвах, ритуалах, побутових заняттях. На вихідні дні можна розробити сімейний квиток (батьки та дві-три дитини) із пропозицією побутових занять, щоб родина згуртувалася під час спільної діяльності.

Музейний персонал зводить цілі відвідання музею до самостійного огляду музейної експозиції та екскурсії. Музейна аудиторія, крім виконання попередніх завдань, приходить до музею з таких причин:

– зробити селфі, мотивуючись модою на даний вид активності в соцмережах;

– провести цікаво час на недільно-суботніх заходах (зазвичай ці пропозиції є актуальними для сімей, які мають дітей віком до 12 років);

– відпрацювати позакласну шкільну програму;

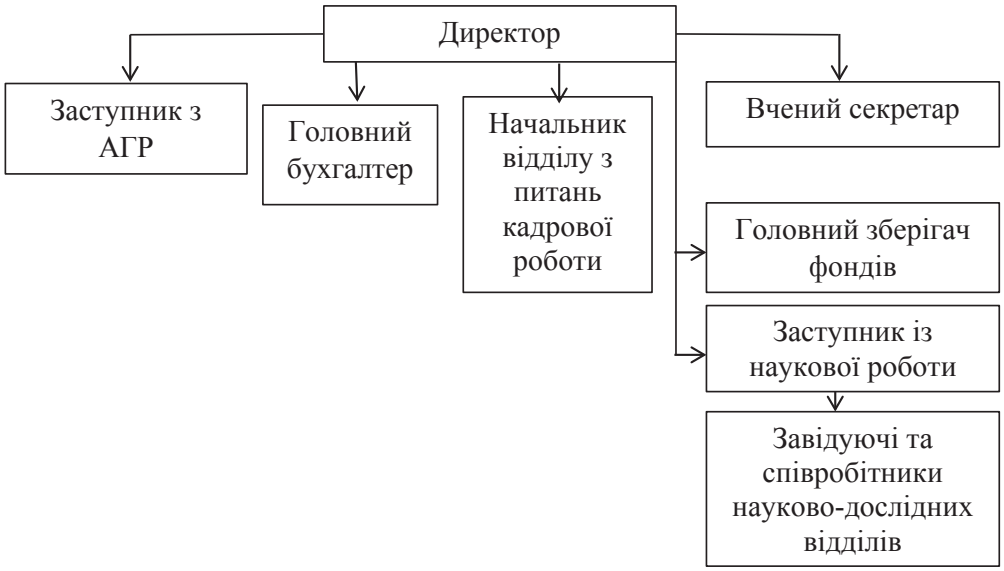


Рис. 1. Організаційна структура краєзнавчих музеїв України

– відвідати модну виставку;

– побачити в музеї те, що він більше ніде й ніколи не побачить;

– відчути музейну атмосферу [7].

Самостійний огляд експозиції та екскурсійні послуги належать до основних музейних послуг. Додатковими послугами музеїв є фото- та відеозйомка, продаж сувенірної продукції. На жаль, у більшості музеїв України додаткові послуги не є пріоритетним напрямом стратегічного менеджмету.

Відвідування музею стає більш приємним для відвідувачів, якщо на ресепшені/крамниці музеїв пропонуються подарункові та сувенірні вироби, які відображають профіль музею. Музей ретротехніки «Фаетон» (м. Запоріжжя) та Технічний музей «Машина часу» (м. Дніпро) мають широкий вибір подібної продукції з музейними логотипами для власної реклами.

Незначна частина музеїв серед додаткових послуг надає послуги харчування, влаштовуючи торгівлю на прилеглій території безалкогольними напоями та сендвічами, випічкою та ін. Приємним прикладом служить практика Музею ретротехніки автомотоклубу «Фаетон» (м. Запоріжжя), в якому встановлено кавамашину для відвідувачів, а за попереднього замовлення надаються послуги кейтерингу – польової кухні. На території Історико-культурного комплексу «Запорізька Січ» Національного заповідника «Хортиця» в «Корчмі» (м. Запоріжжя) можна пообідати стравами національної кухні. У Технічному музеї «Машина часу» (м. Дніпро) та в Національному музеї історії України у Другій світовій війні (м. Київ) працюють стилізовані кафе відповідної тематики.

Для зручності відвідувачів у музейній практиці стали надавати серед додаткових послуг аудіогід, корисність якого в тому, що відвідувач може не залежати від екскурсовода, а рухатися у власному темпі. Аудіогіди надаються Національним науково-природничим музеєм НАН України (українською, англійською, російською мовами, прокат в один зал – 30 грн.) та Національним музеєм мистецтв ім. Богдана та Варвари Ханенко (для огляду азіатської колекції – 35 грн.).

Самостійний огляд експозиції та екскурсійні послуги є платними в більшості музеїв України. Із табл. 1 можна зробити висновки про співвідношення платних і безоплатних послуг у музеях України.

Отже, платні послуги у шести музеях становлять від 34% до 48% від усіх музейних послуг, в одному – 25%, у двох – 7–10%, ще в одному музеї повністю відсутні [8]. Таким чином, більше половини музейних послуг (від 52% до 100%) надаються на безоплатній основі.

Нині одне із завдань музеїв – вирішити, які послуги можна зробити платними, щоб не постраждали дослідники музейної колекції. Друге завдання – визначити адекватну ціну.

Під час визначення розмірів вартості вхідного квитка необхідно враховувати, що ціна вхідного квитка музею, який орієнтується на туристів, буде вище, ніж музею, який орієнтується на школярів і студентів. Висока ціна може призвести до втрати відвідувачів, а занадто низька – до втрати доходів та знецінити роботу музейного персоналу. Так, наприклад, у Національного музею історії України у Другій світовій війні (м. Київ), значним сегментом якого є вітчизняні та іноземні туристи, існує необхідність в підвищенні вхідної платні, яка через інфляцію на квітень 2017 р. становить 20 грн., тоді як вхідна плата в музеях України, орієнтованих на туристів, – 40–50 грн. на особу, а в музеях Європи – від 6 до 25 євро.

Додатковим фактором, який впливає на формування вартості музейних послуг, є сезонність. Наприклад, у Національному історико-архітектурному музеї-заповіднику «Садиба Попова» (м. Василівка) двогодинна екскурсія «Підземелля палацу» коштує 50 грн. з відвідувача, у нетуристський сезон – взимку до березня – на екскурсію діє знижка – 30 грн.

Більш дорогими послугами будуть послуги, розраховані на групу, чим більше група, тим нижчими будуть витрати на одну особу. Наприклад, екскурсія «Військове судно XVIII ст.»

Таблиця 1

Співвідношення платних і безоплатних послуг у музеях України, %.

Назва музею	Платні послуги	Безоплатні послуги
Національний музей історії України у Другій світовій війні. Меморіальний комплекс	48%	52%
Національний музей народної архітектури та побуту України	47%	53%
Національний музей літератури України	45%	55%
Національний меморіальний комплекс «Висота маршала І.С. Конєва»	42%	58%
Національний музей-заповідник українського гончарства в Опішному	39%	61%
Національний музей у Львові імені Андрія Шептицького	37%	63%
Національний художній музей України	34%	66%
Національний музей історії України	25%	75%
Національний музей «Меморіал пам'яті жертв голодоморів в Україні»	10%	90%
Національний музей Тараса Шевченка	7%	93%
Національний музей-меморіал «Тюрма на Лонцького»	–	100%

Національного заповідника «Хортиця» – для групи до семи осіб коштує 198 грн. (29 грн. на особу), а до 20 осіб – 300 грн. (15 грн. на особу).

Необхідність у сімейному квитку може бути обґрунтована шляхом вивчення складу музейної аудиторії. У музеях Західної Європи та окремих провідних музеях України є сімейний квиток, розрахований на двох дорослих та кількох дітей, що є економічно вигіднішим для відвідувачів, аніж придбати квитки окремо для дорослих та дітей (табл. 2).

Для багатьох батьків відвідання музеїв із дітьми є те саме, що нести ложку з оливковим маслом та одночасно отримувати задоволення від огляду шедеврів, тому що дітям складніше утримати увагу й вони швидше втомлюються. В окремих музеях Німеччини та США створені комфортні умови для відвідування музеїв із маленькими дітьми – туалети зі столиками для сповивання дітей, пандуси та ліфти, кнопки виклику персоналу для допомоги особам із дитячими колясками. Отже, сімейний квиток є спецпропозицією в музеях, де батьки з дітьми становлять половину та більше музейної аудиторії.

Музеї в режимі своєї роботи часом не враховують дні та періоди масових екскурсій, індивідуальних відвідувань (табл. 3). Багато музеїв України, серед яких – Національний музей-заповідник українського гончарства, Національний музей літератури України, Запорізький обласний художній і краєзнавчий музеї та ін. – мають недостатню кількість персоналу за штатним розкладом, тому не працюють у неділю, коли більшість родин має реальну можливість разом відвідати музей.

Музеї відкрито для відвідувачів від 40 до 57 годин на тиждень. Наприклад, з 10 до 18 години – 48 годин на тиждень із вихідним найчастіше у понеділок. Але насправді люди мають можливість відвідати музеї у зручний для них час – після робочого дня, наприклад після 18 години, коли відкриті не всі музеї. І потім, є категорія людей, які тільки в понеділок можуть вибратися туди. Доступність музеїв для відвідувачів пов'язана з такими чинниками:

– можливість відвідувати музеї з 10 до 18 години є у непрацюючих осіб пенсійного віку та іноземних і вітчизняних туристів;

– можливість відвідування музею з 13 до 18 години є у студентів, школярів;

– музеї не доступні особам, які працюють з 8 до 18 години вечора;

Таблиця 2

Сімейний квиток: кількість осіб та ціна

Назва музею	Сімейний квиток розрахований	Ціна сімейного квитка	Ціна вхідного квитка для дорослих	Ціна вхідного квитка для дітей
Національний музей історії України у Другій світовій війні	5 осіб	50 грн.	20 грн.	3 грн.
Національний музей історії України	5 осіб	100 грн.	50 грн.	30 грн.
Національний Києво-Печерський історико-культурний заповідник	2 дорослих та 1-2 дітей до 14 років	160 грн.	40 грн.	20 грн.
Національний природничий музей України	2 дорослих та 2 дитини або 1 дорослий та 3 дитини шкільного віку	150 грн.	60 грн.	35 грн.

Таблиця 3

Музеї України: кількість відвідувачів, робочих годин та вихідні дні

Назва музею	Кількість відвідувачів	Кількість робочих годин на тиждень	Вихідні дні
Національний музей історії України у Другій світовій війні. Меморіальний комплекс	600 348	51	Понеділок
Львівська національна галерея мистецтв імені Б.Г. Возницького	386 693	40	Понеділок
Національний музей народної архітектури та побуту України	128 502	54	Без вихідних
Національний музей літератури України	69 688	52	Неділя
Національний музей у Львові імені Андрія Шептицького	69 662	56	Понеділок
Національний музей історії України	53 139	48	Понеділок
Національний музей «Меморіал жертв Голодомору»	40 520	49	Без вихідних
Національний музей- заповідник українського гончарства	38 100	54	Субота, неділя
Національний художній музей України	34 835	40	Понеділок, вівторок
Національний музей ім. Тараса Шевченка	20 217	57	Понеділок

– частина музеїв не працює у вихідні дні, що негативно впливає на відвідування музеїв категорією людей, яка працює в буденні дні;

– частина музеїв не приваблива для населення через їхній жахливий стан, нестачу коштів на утримання;

– більшість музеїв України недоступна через відсутність умов для відвідувачів з інвалідністю.

Нині можна констатувати, що лише у небагатьох керівників музеїв України присутнє бачення змін у наданні музейних послуг згідно з потребами музейної аудиторії, що зумовлено недостатньою мотивацією. Передусім це стосується питання доступності музею для відвідувачів, яке не виражається у кількості годин, які музей відкритий для відвідувачів, а в графіку, зручному для відвідувачів – музеї мають працювати у вихідні та святкові дні, після 18 години у п'ятницю. Прикладом наслідування може бути Національний художній музей України, який працює у середу, четвер, неділю з 10 до 17 години, п'ятницю – із 12 до 19, суботу – з 11 до 18 годин. Є в країні музеї, які працюють без вихідних, але для цього необхідно додатково мотивувати персонал наданням відгулів, премій та ін.

Нині проблемою музейного менеджменту є те, що різниця між державним фінансуванням музеїв та власними надходженнями є різко непропорційною [9]. Найкращі показники за власними надходженнями 11 музеїв України за 2015 р. у Львівської національної галереї мистецтв ім. Б.Г. Возницького – 5,11% від загальної суми надходжень (1-е місце), Національного музею історії України у Другій світовій війні – 4,45% (2-е місце), Національного музею народної архітектури та побуту України – 3,92% (3-є місце), Національного музею історії України – 1,5% (4-е місце), Національного художнього музею України – 1,22% (5-е місце). Схожа ситуація існує в музеях за кордоном, де власні музейні надходження від продажу квитків нижчі, ніж державне фінансування, кошти грантів та спонсорів. Відсоток власних надходжень п'ятірки українських музеїв коливається від 1,22% до 5,11%. Отже, відсоток державного фінансування в структурі коштів музеїв нині становить 94–99%.

За 2014–2015 рр. власні надходження більшості музеїв зросли: Національного художнього музею України – на 88,28%, Національного музею історії України – на 54,29%, Національного музею історії України у Другій світовій війні – на 45,18%, Львівської національної галереї мистецтв імені Б.Г. Возницького – на 28,12%. Отже, менеджмент музеїв України демонструє позитивну тенденцію до збільшення коштів, які музеї заробляють самі.

За 2014 –2015 рр. музейні доходи Національного музею історії України зменшилися на 82%. Музей переглянув цілі стратегічного менеджменту і прийняв нову музейну концепцію: «Музей працює заради відвідувачів», яка робить пріоритетними потреби та запити спільноти. Це призвело до росту доходу за 2016 р. на 165% порівняно з даними 2014 р. і відповідно 1337,68% 2015 р. У 2016 р. загальний дохід зріс до 2 370 498 грн., із них власні надходження становили 9,33% за рахунок крамниці 152 425 грн. (6,43%), платних квитків – 61 806 грн. (2,6%), платних екскурсій – 7 208 грн. (0,3%). Державне фінансування становило 90,67%. За 2014–2016 рр. кількість співробітників із науковим ступенем зросла в музеї від 5 до 20, щорічних наукових публікацій – від 110 до 203, кількість щорічних виставок – від 19 до 28.

Низький відсоток прибутку від екскурсій змусив персонал Національного музею історії України розробити спеціальні пропозиції – тематичні дитячі дні, квести, інтерактивні ігри та майстер-класи. Відкрито кінозал і розширено асортимент крамнички. Створено низку нових виставок, що розкрили сторінки історії, які або не були представлені, або потребували актуалізації. За останні два роки музей перетворився на простір для сімейного відпочинку вихідного дня та вечірнього часу [10].

Висновки. Таким чином, сучасними тенденціями музейного менеджменту України є збільшення власних надходжень, просування музеїв в соцмережах та музейних сайтів в Інтернеті, розроблення спецпропозицій залежно від музейного сегменту. Водночас наявні проблемні сторони музейного менеджменту. По-перше, більшість музеїв пріоритетною вважають наукову діяльність, тоді як музейні послуги потребують змін згідно зі смаками музейної аудиторії – необхідно надавати послуги розважального характеру.

По-друге, додаткові послуги продовжують бути непріоритетними у більшості музеїв. Практика показує, що чим більше асортимент додаткових послуг, тим ефективнішою та прибутковішою є музейна діяльність завдяки синергетичному ефекту. Необхідно налагодити торгівлю сувенірною та подарунковою продукцією, буклетами та путівниками, надавати послуги харчування.

По-третє, створені недостатньо комфортні умови для прийому відвідувачів, зокрема необхідно забезпечити достатній ступінь освітленості експозицій, створити умови для комфортного огляду експозицій і фотографування та не нашкодити експонатам у перспективі, створити зони відпочинку, поставити на контроль чистоту санітарно-гігієнічних приміщень та їх забезпеченість витратними матеріалами.

По-четверте, контент музейних сайтів потребує покращання – додаткового наповнення та регулярного оновлення. Було б доцільним розмістити віртуальні тури, налагодити продаж квитків on-line та надати можливість робити пожертвування на рахунок музею на сайті, розмістити книгу скарг, тоді адміністрація зможе оперативно виправляти зауваження.

По-п'яте, у багатьох музеях існує проблема якості екскурсійного обслуговування, контроль якого можна проводити за програмою «Таємний гість», коли анонімний агент зможе оцінити роботу екскурсовода та зробити висновок про професійний рівень екскурсії і чи вкладається екскурсовод у час проведення екскурсії.

По-шосте, музеї потребують брендінгу, широкого використання логотипу у рекламі на телебаченні та в Інтернеті (особливу увагу заслуговує соціальна реклама), розміщення музейних логотипів на буклетах, путівниках, на сувенірах та використання його під час проведення масових заходів.

По-сьоме, у перспективі з переходом до європейських стандартів обслуговування необхідно розглянути можливість прийому відвідувачів з інвалідністю та розробити технологію надання послуг. Пропонуємо організовувати на першому поверсі музеїв виставки для відвідувачів з особливими потребами та використовувати дублікати предметів.

Перспективи наших подальших розробок – це прикладні дослідження музейного сервісу та музейного брендінгу, щоб підвищити конкурентоспроможність музеїв на ринку дозвілля.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузьмук О. Стан та шляхи модернізації музейного менеджменту в Україні / О. Кузьмук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/monitor/oktober08/2.htm.
2. Модернізація музейної справи України та розширення традиційних форм роботи музеїв в умовах глобалізації та інформаційного суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nplu.org/storage/files/Infocentr/Tematich_ogliadi/2013/modern_muz_spravi.Pdf.
3. Рожко В. Музеї України в інфографіці: 2014-й рік / В. Рожко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prostir.museum/ua/post/35756.
4. Зроблено у 2015: Звіт Управління музейної справи та культурних цінностей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prostir.museum/ua/post/37790.
5. Бєлікова М.В. Основи музеєзнавства : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / М.В. Бєлікова, В.М. Зайцева ; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя : ЛІПС ЛТД, 2015. – 180 с.
6. Статистична інформація. Культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. Савченко А. Конспект музейної зустрічі № 7. Сервіс у музеях / А. Савченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prostir.museum/ua/post/36561.
8. Рожко В. Музеї України в інфографіці: 2014-й рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prostir.museum/ua/post/35756.
9. Зроблено у 2015: Звіт Управління музейної справи та культурних цінностей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prostir.museum/ua/post/37790.
10. Яким має бути сучасний український музей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prostir.museum/ua/post/38977.

УДК 330.341.42

Божко М.В.
аспірант кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

TRENDS IN CHANGE OF VOLUME OF PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз динаміки зміни обсягів валової продукції сільськогосподарських підприємств України. Дослідження здійснювалось за даними за 1990–2015 рр. Було встановлено, що з 2001 р. намітилась тенденція до зростання обсягів виробництва валової продукції. Найбільш швидкими темпами зростало виробництво продукції рослинництва. Незважаючи на те, що обсяги виробництва продукції тваринництва збільшувались протягом останніх років, їх темп був меншим.

Ключові слова: динаміка виробництва, валова продукція, продукція рослинництва, співвідношення галузей рослинництва та тваринництва, агарний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ динамики изменения объемов валовой продукции сельскохозяйственных предприятий Украины. Исследование осуществлялось по данным за 1990–2015 гг. Было установлено, что с 2001 г. наметилась тенденция к росту объемов производства валовой продукции. Наиболее быстрыми темпами росло производство продукции растениеводства. Несмотря на то, что объемы производства продукции животноводства увеличивались в течение последних лет, их темп был меньше.

Ключевые слова: динамика производства, валовая продукция, продукция растениеводства, соотношение отраслей растениеводства и животноводства, аграрное развитие.

ANNOTATION

The analysis of dynamics of change of volumes of gross production of agricultural enterprises of Ukraine was conducted. The study was carried out according to the information for the years 1990–2015. It was found that since 2001 there has been a tendency to growth of volumes of gross production. The most rapidly was growing crop raising production. The volume of cattle raising production, although increased in recent years, but its growth rate was less.

Key words: output indices movement, gross production, crop raising production, co-relation of crop raising and cattle rising, agriculture development.

Постановка проблеми. Сільське господарство України протягом останніх років є однією з небагатьох галузей, яка продовжує стабільно зростати та нарощувати свій експорт. Так, згідно з даними Державної служби статистики України експорт агропродовольчої продукції у січні-березні 2017 р. склав 4,6 млрд. дол. США. Це на 1,3 млрд. дол. США, тобто майже на 40%, вище, ніж відповідний показник I кварталу 2016 р. [1]. У всіх категоріях господарств у 2014 р. виробництво валової продукції перевищило показники 2000 р. в 1,9 рази, а до трансформаційного 1990 р. – на 5,7%, зокрема продукції рослинництва більше у 2,2 рази і на 45,4% відповідно [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на значні успіхи, досягнуті в сільському господарстві, Україна за роки незалежності не відновила обсягів виробництва сільськогосподарської продукції порівняно з 1990 р. І. Дерід відзначає, що ситуація з рослинництвом є набагато кращою, ніж з тваринництвом. Україна входить в топ-країн, що є найбільшими експортерами продовольства. Така позиція досягається переважно за рахунок вирощування зернових та технічних культур (особливо олійних) [3].

У розвинених країнах з ринковою економікою, зокрема у США, головною метою аграрної політики держави вважається, по-перше, забезпечення внутрішньої продовольчої безпеки, і тільки по-друге, активна участь у зовнішньоекономічній діяльності. В Україні, незважаючи на перехідний характер аграрної політики, її головним стратегічним завданням повинно залишатися забезпечення продовольчої безпеки країни, а саме забезпечення населення життєво необхідними продуктами харчування з власних джерел, а також доступність їх всім громадянам країни в обсягах і асортименті, що максимально задовольняють необхідні і корисні потреби [4].

Рослинництво – це важлива частина агропромислового комплексу, галузь, яка є основою сільськогосподарського виробництва. Рівень розвитку рослинництва свідчить про раціональне використання землі і продуктивного потенціалу сільськогосподарських рослин. В Україні вирощується близько 400 різних видів рослин, які мають відповідне господарське значення [5]. Розвиток рослинництва відбувається на основі тісного зв'язку з другим важливим комплексом галузей, а саме з тваринництвом, яке перетворює рослинницьку продукцію, включаючи побічну і відходи, в надзвичайно цінні продукти харчування та сировину. Інтенсивний розвиток рослинництва передбачає значне збільшення внесення органічних добрив, які сприяють підвищенню родючості землі та врожайності сільськогосподарських культур.

В результаті аграрних перетворень сформовано різні організаційно-правові виробничі структури ринкового спрямування, реоргані-

зовано 12 420 колгоспів, радгоспів і міжгосподарських підприємств із загальною площею сільськогосподарських угідь у 38,22 млн. га і середнім розміром у 3 077 га у 49 тис. сільськогосподарських підприємств ринкового типу (разом із фермерськими господарствами), середнім розміром у 459,5 га, з яких 8,2 тис. сільськогосподарських підприємств (без фермерських господарств) розміром у 2 105,9 га і 40,8 тис. фермерських господарств середнім розміром у 109,2 га. Розширено землекористування господарств населення з 2,67 млн. га у 1990 р. до 15,8 млн. га у 2013 р. із середнім розміром у 0,9 га [5].

Водночас, як зазначає В. Нелеп, свої потенційні можливості розвитку сільського господарства Україна використовує незадовільно. Про це, на його думку, переконливо свідчить порівняння індексів сільськогосподарського виробництва України і світу за 1990–2012 рр. Якщо у світі виробництво продукції сільського господарства за зазначений період збільшилося на 68%, то в Україні скоротилося на 21%. При цьому виробництво рослинницької продукції у світі зросло на 77%, а в Україні – на 21% При цьому в світі спостерігається збільшення виробництва практично в усіх галузях, а в Україні існує величезна диференціація в розвитку окремих галузей, а саме зростання виробництва продукції олійних культур у 3–25 разів (сої, ріпаку, соняшнику), а зерна – на 17% [6].

Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. передбачає:

– гарантування продовольчої безпеки держави;

– досягнення рівня споживання продовольства до науково обґрунтованих норм;

– забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів на зовнішньому і внутрішньому ринках [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження проблеми динаміки розвитку економічних систем є одним з центральних в економічній науці. Водночас недостатньо уваги приділяється дослідженню динаміки розвитку окремих складових національної економіки. Сільське господарство є однією з найбільш важливих галузей економіки, яка сьогодні значною мірою формує експортні надходження для держави. Малодослідженими залишаються питання динаміки структурних зрушень за значні періоди часу між галузями рослинництва та тваринництва.

Мета статі полягає в аналізі особливостей динаміки валової продукції сільського господарства, галузей рослинництва та тваринництва, а також їх співвідношенні між собою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочнемо аналіз стану розвитку галузі рослинництва з динаміки зміни обсягів виробництва загалом в сільському господарстві (табл. 1). В цьому випадку слід відзначити, що аналіз валової продукції буде здійснюватися у постійних цінах 2010 р. Це нівелює вплив інфляційних процесів.

Перший висновок, який стосується наведених даних, полягає в тому, що загальна величина валової продукції з 1990 по 2000 рр. постійно знижувалась. За цей час вона скоротилась з 282 774,4 млн. грн. до 151 022,2 млн. грн. При цьому в сільськогосподарських підприємствах це зменшення було ще більшим (з 199 161,3 млн. грн. до 57 997,7 млн. грн.). Ще більш стрімкими темпами скорочувалась валова продукція тваринництва. Її величина скоротилась з 81 223,3 млн. грн. до 12 206,7 млн. грн. Водночас з 2001 р. тенденція змінилась. За цей час загальна величина валової продукції збільшилась зі 166 426,5 млн. грн. до 239 467,3 млн. грн. У сільськогосподарських підприємствах це збільшення складало з 69 570,6 млн. грн. до 131 918,6 млн. грн. відповідно. Що стосується валової продукції рослинництва, то тут зростання було майже у два рази: з 56 057 млн. грн. у 2001 р. до 99 584,7 млн. грн. у 2015 р. Ще більш стрімкими темпами за вказаний період зростала валова продукція тваринництва у сільськогосподарських підприємствах. На рис. 1 та 2 наведені графіки зміни валової продукції сільського господарства за категорі-

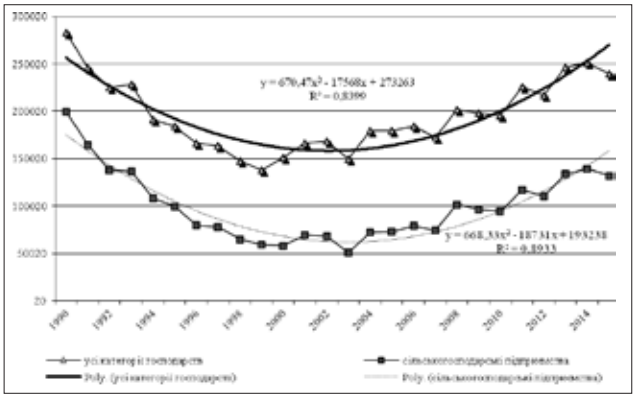


Рис. 1. Динаміка валової продукції сільського господарства України у 1990–2015 рр. (в постійних цінах 2010 р., млн. грн.)

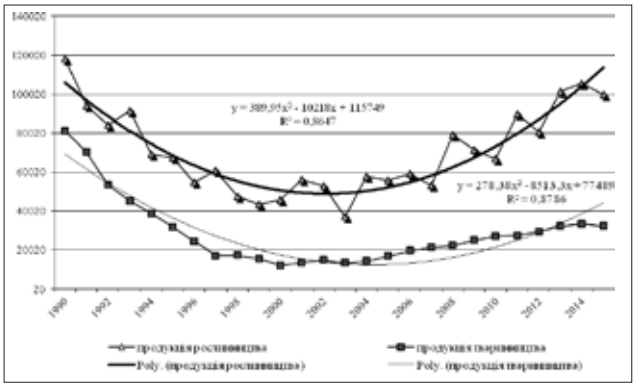


Рис. 2. Динаміка валової рослинництва та тваринництва в сільськогосподарських підприємствах України у 1990–2015 рр. (в постійних цінах 2010 р., млн. грн.)

Таблиця 1

Динаміка зміни валової продукції в Україні (у постійних цінах 2010 р., млн. грн.)

Роки	Валова продукція		Продукція рослинництва		Продукція тваринництва	
	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства
1990	282 774,2	199 161,3	145 502	11 7938	137 272,2	81 223,3
1991	245 447,9	164 347	121 184,9	94 071	124 263	70 276
1992	225 075,7	137 788,3	121 352,8	84 235,2	103 722,9	53 553,1
1993	228 452	136 473,3	133 978,1	91 350,4	94 473,9	45 122,9
1994	190 757,6	107 784,8	103 596,6	68 945,1	87 161	38 839,7
1995	183 890,3	99 448,6	106 329,6	67 549,1	77 560,7	31 899,5
1996	166 420,8	79 437,3	96 810,1	54 819,5	69 610,7	24 617,8
1997	163 425,4	77 891,4	102 454,3	60 712,2	60 971,1	17 179,2
1998	147 736,8	64 895,8	85 068,7	47 440,9	62 668,1	17 454,9
1999	137 543	59 092,8	76 513,6	43 431,9	61 029,4	15 660,9
2000	151 022,2	57 997,7	92 838,9	45 791	58 183,3	12 206,7
2001	166 426,5	69 570,6	104 281,7	56 057	62 144,8	13 513,6
2002	168 423,7	67 867	102 766,5	52 738,5	65 657,2	15 128,5
2003	149 896,9	50 524,6	88 251,3	37 069,6	61 645,6	13 455
2004	179 426,5	71 991	117 471	57 644,4	61 955,5	14 346,6
2005	179 605,8	72 764,7	114 479,9	55 677	65 125,9	17 087,7
2006	184 095,8	78 793	116 597,7	59 071,8	67 498,1	19 721,2
2007	172 129,7	74 432,9	105 979,5	53 076,7	66 150,2	21 356,2
2008	201 564	101 451,2	136 277,1	78 993,1	65 286,9	22 458,1
2009	197 935,9	96 273,6	129 908,3	71 275,2	68 027,6	24 998,4
2010	194 886,5	94 089	124 554,1	66 812,7	70 332,4	27 276,3
2011	225 381,8	117 110,9	157 561,9	89 572,9	67 819,9	27 538
2012	216 589,8	110 071,7	145 843,6	80 462,6	70 746,2	29 609,1
2013	246 109,4	133 683,1	172 131,2	101 297	73 978,2	32 386,1
2014	251 427,2	139 058,4	177 707,9	105 529,5	73 719,3	33 528,9
2015	239 467,3	131 918,6	168 439	99 584,7	71 028,3	32 333,9

Джерело: розраховано автором з використанням даних Держкомстату України за 2010 та 2015 рр

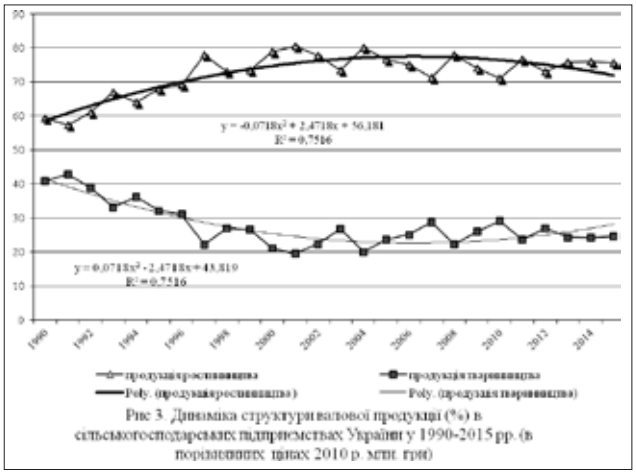


Рис. 3. Динаміка структури валової продукції (%) в сільськогосподарських підприємствах України у 1990–2015 рр. (в постійних цінах 2010 р., млн. грн.)

ями виробників та галузями рослинництва й тваринництва відповідно. Проведене вирівнювання даних динамічних рядів за параболою другого порядку адекватно відображає зміну фактичних тенденцій динамічного ряду.

Слід також відзначити одну важливу особливість в аналізованих даних. Вона стосується співвідношення між собою валової продукції рослинництва та тваринництва в сільськогосподарських підприємствах (рис. 3). Справа в тому, що у 1990 р. питома вага валової продукції рослинництва дорівнювала 59,2%, а тваринництва – 40,8% Потім це співвідношення почало стрімко змінюватись на користь галузі рослинництва. У 2004 р. питома вага рослинництва вже дорівнювала 80,1%. В останні п'ять років питома вага тваринництва виявилась рівною приблизно 25%. Подібна структура виробництва породжує системну проблему, пов'язану, з одного боку, з неоптимальністю структури землекористування, а з іншого – з рівнем зайнятості та екологічного використання сільськогосподарських земель. Галузь тваринництва дає змогу як збільшити рівень зайнятості сільського населення, так і використовувати органічні добрива під час виробництва продукції рослинництва. Для того, щоб змінити ситуацію, необхідно запровадити реально діючі програми державної підтримки галузі тваринництва.

Висновки. Проведене дослідження дало можливість встановити, що сільське господарство протягом останніх років демонструє позитивну тенденцію до збільшення обсягів виробництва. Водночас це зростання обумовлено перш за все нарощуванням обсягів виробництва продукції рослинництва. Незважаючи на те, що галузь тваринництва збільшує обсяги виробництва, їх рівень поки не досяг розмірів початку 90-х рр. Ця галузь потребує значних фінансових вливань і програм державної підтримки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пугачов М. У І кварталі 2017 року Україна збільшила експорт агропродовольчої продукції на 40% / М. Пугачов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/1991--2017-40-.html.
2. Месель-Веселяк В. Теоретико-методологічне і нормативно-правове забезпечення трансформації аграрного сектору економіки України до ринкових умов господарювання, науковий супровід та ефективність запровадження / В. Месель-Веселяк, М. Федоров // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 5–24.
3. Дерід І. Сільськогосподарський сектор України та його міжнародні економічні зв'язки / І. Дерід // Ефективна економіка. – 2015. – № 10.
4. Осташко Т. Ринкова трансформація аграрного сектора / Т. Осташко. – К. : Фенікс, 2004. – 280 с.
5. Економіка сільського господарства / [О. Здоровцов, Л. Касьянов, В. Маціборa, В. Шиян]. – К. : УСГА, 1993. – 320 с.
6. Нелеп В. Тенденції розвитку сільського господарства в Україні та світі / В. Нелеп // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 100–105.
7. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822.

УДК 330.341.1(075.8)

Боковець В.В.
доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту й адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПОЛІТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE POLICY OF STATE SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано головну мету державної інноваційної політики. Розкрито принципи державної інноваційної політики. Вказано на важливість наукової сфери для ініціації інноваційних процесів в Україні. Наголошено, що найважливішим сучасним фактором стимуляції та підтримки інноваційного процесу є заохочення виробництва високоякісної продукції через систему державної сертифікації. Також визначено пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: стратегічні та середньострокові інноваційні пріоритети.

Ключові слова: інновації, державна інноваційна політика, інноваційна діяльність,інноваційний розвиток, стратегічні та середньострокові пріоритетні напрями.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризована главная цель государственной инновационной политики. Раскрыты принципы государственной инновационной политики. Указано на важность научной сферы для инициации инновационных процессов в Украине. Отмечено, что важнейшим современным фактором стимуляции и поддержки инновационного процесса является поощрение производства высококачественной продукции через систему государственной сертификации. Также определены приоритетные направления инновационной деятельности в Украине: стратегические и среднесрочные инновационные приоритеты.

Ключевые слова: инновации, государственная инновационная политика, инновационная деятельность, инновационное развитие, стратегические и среднесрочные приоритетные направления.

ANNOTATION

The article describes the main purpose of the state innovation policy. The principles of the state innovation policy. Specified the importance of the scientific sphere on the initiation of innovative processes in Ukraine. Noted that the most important contemporary factor in the stimulation and support of innovation process is to encourage the production of high quality products through a system of state certification. Also defined priority directions of innovation activity in Ukraine: strategic and medium-term innovation priorities.

Key words: innovation, public innovation policy, innovation activity, innovation development, strategic and medium-term priorities.

Постановка проблеми. У сучасному світі економічне зростання стало синонімом інновацій. Інноваційні процеси, супроводжувані великими витратами на НДДКР, створенням інфраструктури, впровадженням нововведень, дають змогу отримати креативне рішення проблеми, найбільш конкурентний продукт. Незважаючи на національні відмінності, загальною рисою всіх національних інноваційних систем є лідерство у забезпеченні трьох пріоритетів розвитку: науки, освіти та наукоємного виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інноваційної політики привертають до себе дедалі більшу увагу науковців, політиків, представників бізнесових структур. У цьому напрямі плідно працюють такі українські вчені, як В. Александрова, А. Гальчинський, П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів, Ю.О. Ульянченко, О.І. Винокурова, Т. Панфілова та багато інших. Однак велика частина робіт цих учених носить переважно загальнотеоретичний характер чи присвячена рішенню окремих аспектів проблеми.

Метою статті є визначення принципів та напрямів державного регулювання інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна сьогодні ще має у своєму розпорядженні значний науковий потенціал, що за певними позиціями переважає потенціал провідних країн – лідерів світового економічного розвитку. Водночас ефективність використання вітчизняного потенціалу, на відміну від інших держав, вкрай низька.

Складнощі економічного розвитку країни в 90-ті роки привели до фрагментації національного виробництва, до розриву ланцюга «наука – інновації – виробництво – споживання». Його відновлення шляхом формування високоефективного середовища технологічно-інноваційного розвитку є одним із найважливіших пріоритетів державної політики, яка має бути спрямована на підтримку бізнесу, пов'язаного з новими технологіями, і при цьому роль держави вагоміша, ніж у регулюванні звичайної економічної діяльності. Державна підтримка інновацій є запорукою інтеграції науки у виробництво, стимулювання ринкової ініціативи у процесі становлення нової економічної моделі.

Дослідження формування і проведення державної інноваційної політики в постіндустріальних країнах підтверджує, що соціально-економічний прогрес цих країн пов'язаний з інноваційним типом розвитку.

Стрижневим блоком економічної політики всіх розвинених держав є інноваційна політика, сприяння діяльності підприємців-інноваторів, які визначають здатність національної

економіки до інноваційного розвитку, ефективного використання найновіших технологій. Країна з перехідною економікою, яка програє «інноваційні змагання», залишається аутсайдером світової спільноти. Тому Україна може претендувати на належне їй за потенціалом місце в Європі та світі лише за умови, що вона виявиться спроможною опанувати інноваційний шлях розвитку. Для цього потрібно створити соціально-економічні умови та стимули для організаційної конвергенції в українському суспільстві пріоритету системи цінностей науково-технічного розвитку та ідеології ринкових реформ.

Стратегія і механізми реалізації державної політики, як правило, визначаються її законодавчими та урядовими структурами. Орієнтація на суто ринкові механізми та подолання кризових явищ в національних економіках, як свідчить світовий досвід (США часів великої депресії, Німеччина та Японія у повоєнні роки), безперспективна.

У країнах Західної Європи державне втручання в інноваційну сферу стало нормою, і його методи постійно вдосконалюються. Основною метою такого втручання є забезпечення сталого економічного розвитку, підтримка низького рівня інфляції, високої інноваційної активності та зайнятості [5, с. 100].

Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і містить закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», «Про спеціальну економічну зону «Яворів» та інші законодавчі акти, що регулюють суспільні відносини у цій сфері.

Державна інноваційна політика – це сукупність форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності, на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів.

Мета державної інноваційної політики – формування у країні таких умов для діяльності господарюючих суб'єктів, за яких вони були б зацікавлені і спроможні розробляти і виготовляти нові види продукції, впроваджувати сучасні наукомісткі, екологічно чисті технології та розширювати на цій основі свої ринки збуту.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсоощадних технологій, виробництва та реалізації нових видів продукції [1].

Так, наприклад, в останній чверті XX ст. під стратегічним керівництвом держави Японія стала світовим лідером в інформаційно-технологічних галузях. А в Радянському Союзі як у великій індустріальній і науковій наддержаві такий фундаментальний технологічний перехід не вдався. Нездатність державних інституцій керувати інформаційно-технологічною революцією привела до згортання його виробничих потужностей і підриву військової могутності. Отже, державна інноваційна політика стала причиною успіху в одній країні і неуспіху – в іншій.

Згідно з чинним законодавством України основними принципами державної інноваційної політики є:

– орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;

– визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;

– формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;

– створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;

– забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

– ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;

– здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;

– фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;

– сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;

– інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;

– підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [1].

Поточне державне регулювання має на меті забезпечити реалізацію стратегічного курсу в умовах конкретної економічної та політичної ситуації, що зумовлює гнучкість системи державного впливу. Оперативне поточне державне регулювання спирається на податкову політику, емісійну, кредитну, бюджетну, соціальну та інші види економічної політики. У межах поточного регулювання Уряд України формує державний бюджет, визначає основні напрями інноваційної політики, а також характер зовнішньоекономічної політики [5, с. 83].

Згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 р. № 433-IV пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні визначені як «науково, економічно і соціально обґрунтовані

та законодавчо визначені напрями інноваційної діяльності, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах та збільшення експортного потенціалу держави [2].

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні складаються із стратегічних (розраховані на тривалу перспективу – не менше десяти років) та середньострокових (розраховані на реалізацію протягом найближчих трьох-п'яти років).

Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності – це найважливіші напрями інноваційної діяльності щодо забезпечення соціально-економічного зростання держави, розроблені на основі науково-прогнозного аналізу світових тенденцій соціально-економічного та науково-технологічного розвитку з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу.

Верховна Рада України визначає такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2007–2017 роки, як:

– модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;

– машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;

– нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;

– вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;

– високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;

– транспортні системи: будівництво і реконструкція;

– охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;

– розвиток інноваційної культури суспільства;

– виробництво засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів і пов'язаних із транспортом пристроїв та обладнання, комплектуючих виробів, розробленння та впровадження новітніх технологій для їх складання (виготовлення) [2].

Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності формуються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності із залученням Національної та галузевих академій наук України. Кабінет Міністрів України проводить експертизу розроблених напрямів інноваційної діяльності, організовує їх публікацію в засобах масової інформації та обговорення в Національній і галузевих академіях наук України, в громадських наукових та науково-технічних організаціях.

Реалізація стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності здійснюється через систему загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля.

Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності – це напрями інноваційного оновлення промислового, сільськогосподарського виробництва та сфери послуг щодо освоєння випуску нових наукоємних товарів та послуг з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та (або) зовнішньому ринках.

Середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності формуються в рамках стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на основі новітніх досягнень вітчизняної і світової науки, аналізу кон'юнктури світового і внутрішнього ринків та ресурсних можливостей держави. Їх перелік наведено у статті 8 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 р. № 433-IV.

За своїми масштабами, спрямованістю та специфікою реалізації середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності можуть бути пріоритетними напрямами інноваційної діяльності загальнодержавного, галузевого або регіонального рівнів. Ці напрями формуються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності в рамках стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності і подаються Кабінетом Міністрів України до Верховної Ради України на затвердження разом зі стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності. Їх уточнення здійснюється кожні 3–5 років.

Так, згідно із проектом «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» головною метою «Стратегії» є визначення, обґрунтування і створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики щодо здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи, спрямованих на кардинальне зростання її впливу на економічний і соціальний розвиток країни шляхом створення відповідних привабливих внутрішніх умов і підвищення стійкості вітчизняної економіки до тиску зовнішніх умов, що спричинені глобалізацією і неолібералізацією економічного життя [3]. Тобто головна мета «Стратегії» має конкретне кількісне визначення: забезпечити в зазначений термін (до 2020 року) підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5–2 рази.

Ключову роль в ініціації інноваційних процесів в Україні має відіграти наукова сфера, діяльність якої регулюється Законом «Про основи державної політики у сфері науки та науково-технічної діяльності». Але держава повинна остаточно визначитися, в яких науково-технічних сферах Україна здатна утримати успадковані досягнення і нарощувати їх, а які варто поставити на другий план чи вза-

галі згорнути. З цією метою необхідно здійснити глибокий і реалістичний аналіз наявних досягнень та подальших перспектив у кожному напрямі. Покладатися варто не на оптимістичні заяви самих дослідників, а на оцінку незалежних і кваліфікованих експертів, здатних мислити загальнодержавними категоріями. Лише після здійснення такого вибору можна досягти ефективного використання державних коштів – чи то прямим фінансуванням наукової діяльності, чи то закупівлею її результатів за державним замовленням. Цілком зрозуміло, що таке рішення в будь-якому разі зашкодить цілим напрямам і науковим колективам, підтримку яких припинить держава, але його прийняти потрібно – в іншому разі деградують одночасно всі науково-технічні дослідження [6, с. 2].

Найважливішим сучасним фактором стимуляції та підтримки інноваційного процесу є заохочення виробництва високоякісної продукції через систему державної сертифікації. Підтверджуючи відповідність товарів вимогам державних та міжнародних стандартів, сертифікація забезпечує можливість об'єктивного вибору інноваційної продукції та її спадкоємність. Існування на підприємствах систем якості є важливою передумовою комерційного успіху. Наявність у вітчизняної продукції визнаного сертифікату якості зумовлює не тільки її ціну на світових ринках, а часто й саму можливість виходу на них [4, с. 248].

Концептуальною основою державної політики з фінансового забезпечення інноваційного розвитку має стати створення спеціалізованих державних фінансових інститутів та їх взаємодія з банківськими установами і новоствореними 136 небанківськими фінансовими інститутами. Це загалом дасть змогу докорінно змінити вектори руху й інтенсифікувати внутрішню мобільність капіталу, що конче потрібно.

Висновки. Сьогодні необхідність вирішення проблем, пов'язаних з інноваційним розвитком економіки України, набуває особливого значення. Та без здійснення державою рішучих кроків і дій у напрямі стимулювання інноваційної діяльності ці питання залишаються невирішеними. Отже, державна інноваційна політика повинна стати найважливішим фактором діяльності та створити умови для активізації національного науково-технічного потенціалу. Головною метою такої політики має бути стратегічна орієнтація розвитку виробництва на створення та широке застосування принципово нових машин, матеріалів, комплексних технологічних систем, ефективне освоєння науково-технічних розробок, забезпечення соціально-економічних, організаційних і правових умов для постійного здійснення ефективної інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV // www.zakon.rada.gov.ua.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. № 433-IV [остання редакція від 14.07.2009] // www.zakon.rada.gov.ua.
3. Проект «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Комітет з питань науки і освіти] // www.kno.rada.gov.ua.
4. Василенко О.В. Антикризове управління підприємством: навч.посіб. [вид. 2-ге, виправ. і доп.] – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
5. Замкова Н.Л., Боковець В.В. Управління інноваціями. Навчальний посібник. – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2017. – 241 с.
6. Ульянченко Ю.О., Винокурова О.І. Стратегія розвитку державної інноваційної діяльності в Україні // Теорія та практика державного управління, – 2010. – Вип. 2(29). – С.1–4.

УДК 658.586

Васильців Т.Г.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівського торговельно-економічного університету

Максимюк С.О.
магістр
Львівського торговельно-економічного університету

Керницький І.С.
доктор технічних наук, професор,
SGGW, Варшава, Польща

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено поняття стратегії економічної безпеки суб'єктів бізнесу, а також важливість її у продуктивному функціонуванні підприємств. Описано статистичний аналіз впливу організаційно-економічних відносин на стратегію економічної безпеки. Розглянуто поняття ефективних організаційно-економічних відносин та цілей їхнього формування. Наведено та обґрунтовано внутрішні та зовнішні загрози безпеці з боку персоналу суб'єктів бізнесу. Запропоновано способи вдосконалення організаційно-економічних відносин.

Ключові слова: стратегія економічної безпеки, організаційно-економічні відносини, суб'єкти бізнесу, зовнішні загрози, внутрішні загрози, організаційні цілі.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены понятие стратегии экономической безопасности субъектов бизнеса, а также важность ее в продуктивном функционировании. Описан статистический анализ влияния организационно-экономических отношений на стратегию экономической безопасности. Рассмотрены понятия эффективных организационно-экономических отношений и целей их формирования. Приведены и обоснованы внутренние и внешние угрозы безопасности со стороны персонала субъектов бизнеса. Предложены пути совершенствования организационно-экономических отношений.

Ключевые слова: стратегия экономической безопасности, организационно-экономические отношения, субъекты бизнеса, внешние угрозы, внутренние угрозы, организационные цели.

ANNOTATION

The article deals with the concept of economic security strategy for business entities and its importance in the context of the effective functioning of enterprises. It is described a statistical analysis of the impact of organizational and economic relations in the study of strategic decisions in the area of economic security. Showed the concept of effective organizational and economic relations and the purposes of their formation. Presented and substantiated internal and external security threats for entities from the staff. Ways of improving organizational and economic relations in the strategic planning of economic security of business entities.

Key words: economic security strategy, organizational and economic relations, business entities, external threats, internal threats, organizational goals.

Постановка проблеми. В умовах невизначеності процесів, які відбуваються у світовій та вітчизняній економіці, стабільне функціонування та діяльність суб'єктів бізнесу значно залежать від їхньої готовності та здатності адекватно реагувати на реальні та потенційні несприятливі фактори внутрішніх та зовнішніх загроз. Основою ефективної роботи та досягнення належної конкурентоздатності суб'єктів бізнесу (суб'єктів підприємницької діяльності) сьогодні та й у майбутньому є наявність та розвиток ефективного механізму забезпечення їхньої економічної безпеки.

Це можна реалізувати тільки за умови ефективного організаційно-економічного управління та під час розроблення стратегії економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки стратегії економічної безпеки суб'єктів бізнесу досліджують вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед них виділяють таких, як В.І. Стадник, О.І. Захаров, М. Мескон, Я. Вінярскі. Удосконаленню ефективності організаційно-економічних відносин на суб'єктах бізнесу присвячені праці С.І. Пучкової, А.А. Пісоцького, А.Ю. Осіпової. Але, незважаючи на велику кількість досліджень як стратегії економічної безпеки, так і організаційно-економічних відносин, питання їхньої взаємодії та взаємопов'язаності залишаються відкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Успішна діяльність підприємств в умовах нестабільної економіки та високої невизначеності процесів, які в ній відбуваються, частково залежить від рівня стратегічного управління організаційно-економічних відносинами. Однак треба зазначити, що загрози організаційно-економічних відносин часто стають другорядними порівняно з іншими загрозами. Сьогодні не існує також єдиних підходів до розробки ефективних організаційно-економічних відносин за допомогою стратегії економічної безпеки.

Мета статті полягає в обґрунтуванні досягнення цілей стратегії економічної безпеки суб'єктів бізнесу за допомогою ефективізації організаційно-економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єктами бізнесу (підприємницької діяльності) є учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно й відповідають за свої зобов'язання в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством (ст. 55 ГК) [1]. Кожне таке підприємство є відкритою складною динамічною системою, яка функціонує у визначеному зовнішньому середовищі. Сучасне соціально-економічне середовище характеризується високою швидкістю змін, які деколи важко спрогнозувати. Підтримувати наявний стан суб'єкта бізнесу та рухатись уперед можна тільки за умов ефективного пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища завдяки впровадженню випереджувальних заходів, спрямованих на збереження його життєздатності та забезпечення конкурентоспроможності. Саме ці обставини і спонукають підприємство до створення та підтримки умов постійного розвитку та впровадження надійної системи економічної безпеки.

Для успішного функціонування та отримання максимального прибутку або ж досягнення певної мети більшість підприємств розробляє стратегію розвитку своєї організації на певний період.

Стратегію економічної безпеки (СЕБ) суб'єктів бізнесу (СБ) визначають як економічну систему забезпечення економічної безпеки підприємства в довгостроковому періоді, що є сукупністю приватних взаємоузгоджених складових, яких об'єднує єдина глобальна мета – досягнення високого рівня економічного прибутку [2].

Стратегію економічної безпеки підприємства потрібно розробляти з урахуванням реальних і потенційно можливих небезпек і загроз для його діяльності; відомо, що персонал організації впливає на всі аспекти її життєдіяльності та, відповідно, невід'ємно пов'язаний з її економічною безпекою [3]. Це зумовлено тим, що основні ризики компанії, як правило, генерують її власні кадри. Згідно з даними статистичних досліджень близько 51% випадків економічних злочинів здійснюють працівники компаній, а ефективна організація роботи щодо забезпечення кадрової безпеки може майже на 60% знизити прямі та передбачити непрямі збитки фірми, пов'язані з людським фактором [5].

Тому забезпечення ЕБ організаційно-економічних відносин (ОЕВ) – один з важливих аспектів, який потрібно враховувати під час розроблення стратегії, оскільки він є необхідним для ліквідації соціальних та економічних загроз у їхній виробничо-комерційній діяльності [6].

Основами нормальної роботи організації та досягнення нею стабільних економічних результатів є узгодженість дій її колективу, творча і трудова активність, професійний рівень.

Визначаючи первинність працівників у діяльності організації, важливо зазначити, що саме персонал провокує значні загрози підприємству. Ці загрози за місцем виникнення можна поділити на такі дві групи: внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх загроз СБ, як показало наше дослідження, належать:

– невідповідність кваліфікації працівників вимогам до них;

– недостатня кваліфікація працівників;

– слабка організація системи управління персоналом;

– слабка організація системи навчання;

– неефективна система мотивації;

– помилки в плануванні ресурсів персоналу;

– зниження кількості раціоналізаторських пропозицій та ініціатив;

– відхід кваліфікованих працівників;

– працівники, зорієнтовані на вирішення внутрішніх тактичних завдань;

– працівники, зорієнтовані на дотримання інтересів підрозділу;

– відсутність корпоративної політики або наявність «слабкої» корпоративної політики;

– неякісні перевірки кандидатів для прийому на роботу.

Ми також виявили такі зовнішні СБ:

– умови мотивації у конкурентів кращі;

– настанова конкурентів на переманювання;

– тиск на працівників ззовні;

– потрапляння працівників у різні види залежності;

– інфляційні процеси (не можна не враховувати під час розрахунку заробітної плати і прогнозувати її динаміку).

Ми вважаємо, що для запобігання цим загрозам суб'єктам господарювання варто максимально спрямувати СЕБ на підвищення ефективності організаційно-економічних відносин.

Ефективність будь-яких економічних заходів визначається їхньою дією на ставлення персоналу до праці. Сьогодні керівники рідко враховують соціальні наслідки рішень, які приймають. Досвід зарубіжних країн показує, що керівники підприємств багато уваги звертають на вивчення окремих елементів, що впливають на поведінку персоналу та спонукають його до активнішої трудової діяльності [7]. В Україні на такі питання не звертали багато уваги, що й призвело до кризових явищ в економіці. Тому виникає потреба у розробці механізму забезпечення ефективного управління персоналом підприємства.

Ефективні ОЕВ між керівниками і підлеглими передбачають комплексне поєднання зовнішньої та внутрішньої ефективності через підвищення рівня і спроможності фінансового, економічного та ресурсного потенціалу підприємства.

Отже, бачимо, що для формування механізму забезпечення ефективних ОЕВ на підприємстві

потрібно визначити організаційні, мотиваційні, економічні та соціальні цілі його формування.

Виокремимо такі організаційні цілі ОЕВ:

– стабільні комунікаційні процеси між працівниками підприємства;

– формування організаційної структури, гнучкої до кризи та структури управління персоналом підприємства;

– перерозподіл персоналу;

– добір персоналу;

– забезпечення нормальних умов праці.

Мотиваційні цілі становлять:

– управління розвитком персоналу;

– управління мотивацією поведінки персоналу;

– зниження плинності персоналу;

– управління соціальним розвитком тощо.

Соціальні цілі передбачають:

– корпоративність в управлінні;

– вирішення соціальних проблем;

– соціалізацію діяльності персоналу.

До економічних цілей зараховуємо:

– підвищення конкурентоспроможності підприємства;

– підвищення ефективності праці, досягнення максимального прибутку;

– забезпечення високої соціальної ефективності функціонування.

На нашу думку, до основних завдань механізму удосконалення ОЕВ СБ належать:

– розроблення дієвої кадрової політики;

– розвиток соціально орієнтованого управління на підприємстві;

– орієнтація підприємства не лише на виконання завдань та досягнення його цілей, але й на інтелектуальний розвиток його персоналу;

– розроблення чітко формалізованих кадрових документів;

– створення ефективної системи мотивації персоналу на підприємстві, що містить моральне та матеріальне заохочення;

– залучення працівників підприємства до досягнення його цілей.

Для виконання визначених завдань потрібно запровадити на підприємстві схему механізму удосконалення ОЕВ, яку розробила український науковець А.Ю. Осіпова [4]. Ця схема є алгоритмом створення ефективних ОЕВ, яка починається з визначення цілей формування механізму забезпечення ефективного управління персоналом:

– організаційні;

– мотиваційні;

– економічні;

– індивідуальні;

– соціальні.

Наступним кроком є розроблення забезпечувальних систем досягнення цілей ефективного управління персоналом, до яких належать удосконалення нормування праці, наукової організації праці, мотивації, стимулювання та оцінювання персоналу СБ, підвищення його професійно-кваліфікаційного рівня, формування корпоративної культури.

Далі варто розробити принципи побудови забезпечувальних систем, які повинні містити такі складові, як комплексність, ефективність, системність, конкретність, легітимність, позитивність.

Керівництву СБ варто звернути увагу на такі важелі мотивації: заробляння заради споживання, готовність до вкладень, зрозумілість мотиваційних заходів, здоров'я та безпечні умови праці, соціальний пакет, продумана система покарань.

Інструментами мотивації можуть бути анкетування та виявлення мотивів, оцінювання з використанням інструментів мотивації, ділових якостей персоналу, встановлення коефіцієнтів співвідношень мотивів за рівнем інноваційних робіт та коефіцієнтів співвідношень мотивів за рівнем значущості професій.

Розглянемо такі важелі, як стимулювання, комбінування, диференціювання, оперативність, гнучкість відчутність стимулів.

Інструментами стимулювання є побудова безтарифної системи оплати, премії за проміжні та кінцеві результати, оплата за оцінкою складності робіт і встановлення розрядів, встановлення коефіцієнтів співвідношення оплати праці за рівнем значущості професій.

Після визначення важелів та інструментів стимулювання варто проводити моніторинг забезпечувальних систем, до якого належить моніторинг стану нормування, наукової організації праці, професійного рівня, мотивації та стимулювання персоналу, а також моніторинг стану корпоративної культури.

Далі доцільними є проведення оцінювання показників фактичного стану забезпечувальних систем, визначення відхилень фактичних показників від прогнозованих характеристик, розроблення заходів для усунення негативних відхилень показників, а завершальним етапом є оцінка ефективності управління персоналом за показниками ефективності від зменшення плинності кадрів, від навчання і подальшого суміщення професій, від зростання продуктивності праці.

Така схема є функціонуванням механізму для забезпечення ефективного управління і містить забезпечувальні системи досягнення організаційних, мотиваційних та економічних цілей. Звісно, сформований механізм забезпечення ефективного управління персоналом без забезпечувальних систем досягнення цілей, які побудовані відповідно до принципів ефективності, комплексності, системності, конкретності, позитивності та легітимності, був би неповним. Функціонування механізму відбувається за допомогою важелів та інструментів мотивації та стимулювання.

Висновки. Отже, бачимо, що система економічної безпеки є досить важливим фактором, дослідження та правильна організація якої дасть змогу зробити значний крок щодо підвищення можливостей суб'єкта бізнесу. Розро-

блення та реалізація СЕБ має велике практичне значення у забезпеченні стабільної діяльності підприємства. Оскільки стабільність діяльності прямо залежить від ефективності налаштування організаційно-економічних відносин, ця стратегія повинна містити заходи для оптимізації зазначених відносин. Отже, врахувавши та ввівши до складу СЕБ СБ роз'яснену вище схему механізму забезпечення ефективних ОЕВ, можна запобігти багатьом загрозам, що тільки зміцнить СБ на ринку та допоможе зекономити значну кількість часу та коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini/statja-55.htm.
2. Стадник В.В. Політика і стратегія економічної безпеки підприємства / В.В. Стадник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_8_2012_12_11_12/politika_i_strategija_ekonomichnoji_bezpeki_pidpriemstva/18-1-0-419.
3. Захаров О.І. Стратегія економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 2. – С. 272–282.
4. Осіпова А.Ю. Мотивація як складова механізму забезпечення ефективного використання персоналу підприємств легкої промисловості / А.Ю. Осіпова // Вісник Хмельницького національного університету «Економічні науки». – 2015. – № 4. – Т. 1. – С. 54–59.
5. Пучкова С.І. Методичні підходи щодо забезпечення кадрової безпеки підприємства / С.І. Пучкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2832/1.
6. Пісоцький А.А. Організаційно-економічні заходи удосконалення ринкового регулювання аграрного виробництва / А.А. Пісоцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec/106.pdf.
7. Winiarski J. Zastosowanie punktowej wyceny ryzyka do zarządzania bezpieczeństwem funkcjonowania organizacji gospodarcze / J. Winiarski // Bezpieczeństwo w administracji i biznesie. Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Gdyni ; red. nauk. M. Grzybowski, J. Tomaszewski. – Gdynia, 2007. – S. 307–316.

УДК 658.155.2:33.021(477)

Великий Ю.М.
кандидат економічних наук, професор
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Велика О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ

PECULIARITIES OF THE DIVIDEND POLICY OF UKRAINIAN CORPORATIONS

АНОТАЦІЯ

Дослідження спрямовано на встановлення особливостей дивідендної політики корпорацій в Україні. У статті розглянуто підходи до визначення терміна «дивіденди» в українському законодавстві. Виявлено особливості виплати дивідендів різними господарськими товариствами і використовувані ними види дивідендної політики. Проаналізовано вітчизняні підприємства, які виплачують дивіденди. Встановлено, що здебільшого ними є акціонерні товариства з державними корпоративними правами.

Ключові слова: дивіденд, акція, чистий прибуток, дивідендна політика, корпорація, державні корпоративні права.

АННОТАЦИЯ

Исследование направлено на установление особенностей дивидендной политики корпораций в Украине. В статье рассмотрены подходы к определению термина «дивиденды» в украинском законодательстве. Выявлены особенности выплаты дивидендов различными хозяйственными обществами и используемые ими виды дивидендной политики. Проанализированы отечественные предприятия, которые выплачивают дивиденды. Установлено, что в большинстве случаев ими являются акционерные общества с государственными корпоративными правами.

Ключевые слова: дивиденд, акция, чистая прибыль, дивидендная политика, корпорация, государственные корпоративные права.

ANNOTATION

The research is aimed to establish the specifics of dividend policy of corporations in Ukraine. The approaches to definition of the term "dividends" in the Ukrainian legislation are considered in the article. There were the peculiarities of identified the dividends payment by various economic companies and the types of dividend policy which they use. There were analyzed domestic enterprises that pay dividends. There was established that joint-stock companies are with state corporate rights in most cases these.

Key words: dividend, share, net profit, dividend policy, corporation, state corporate rights.

Постановка проблеми. Дивідендна політика має бути спрямована на максимізацію ринкової вартості корпорації та зростання доходів її власників. При цьому треба обрати оптимальні пропорції між частиною прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, та частиною прибутку, що залишається для розвитку самого підприємства. З одного боку, дивіденди є грошовими доходами власників корпорації та певною мірою сигналізують їм про те, що підприємство працює успішно. Високий рівень дивідендних виплат підвищує ринкову вартість акцій підприємства. З іншого боку, реінвестування прибутку є найважливішим власним джерелом фінансування діяльності корпорації. Тому основним завданням дивідендної політики є визначення оптимальної пропорції між частинами чистого прибутку, що йдуть на споживання та капіталізацію.

Поняття дивідендної політики, як правило, пов'язують з розподілом прибутку саме акціонерних товариств. Однак вітчизняна практика корпоративного управління відносить до суб'єктів такого управління й інші господарські товариства, а також акціонерні товариства з часткою державних прав. Тому в корпоративному управлінні можна використовувати загальновідомі принципи й методи розподілу прибутку й формування дивідендної політики.

В теорії і практиці корпоративного управління відомі декілька видів і типів дивідендної політики, а саме від повної відмови від виплати дивідендів до стовідсоткового дивіденду. На вибір того чи іншого типу дивідендної політики впливають різні фактори, зокрема особливості економічного середовища, в якому працює корпорація, а також тип моделі корпоративного управління в країні. Так, в Україні спостерігається майже повна відмова від виплати дивідендів більшістю корпорацій, що суттєво знижує їх інвестиційну привабливість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дивідендної політики присвячено багато робіт як закордонних, так і вітчизняних науковців. Серед провідних зарубіжних вчених слід відзначити М. Міллера, Ф. Модільяні, М. Гордона, В.В. Ковальова. Серед вітчизняних вчених доцільно назвати І.А. Бланка, В.М. Шелудько, В.М. Суторміну.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дивідендна політика залишається одним із найбільш неоднозначних питань теорії та практики корпоративного управління, яке вимагає подальших наукових розробок, особливо з урахуванням особливостей вітчизняної економіки.

Мета статті полягає у встановленні особливостей дивідендної політики корпорацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дивідендна політика – це керована діяльність підприємства, спрямована на забезпечення формування доходу власників його корпоративних прав. Дивідендна політика формується як системна сукупність цілей та завдань у сфері участі власників у прибутках підприємства. Під час формування дивідендної політики менеджмент підприємства має визначитися, як правило, із такими питаннями, як, зокрема, рівень грошових виплат з прибутку, регулярність виплати дивідендів, частота виплати дивідендів, форма оприлюднення параметрів обраної дивідендної політики.

В українському законодавстві є декілька визначень терміна «дивіденди» (табл. 1). Але загалом під дивідендами розуміють частину чистого прибутку, яка розподіляється між учасниками товариства. Слід зауважити, що це можуть бути не тільки акціонерні товариства, але й будь-які інші форми господарських товариств, наприклад, з обмеженою або повною відповідальністю.

Дивіденди також не завжди виплачуються з чистого прибутку. Вони також можуть бути виплачені за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років. Крім того, в акціонерних товариствах за відсутності чи недостатності чистого та/або нерозподіленого прибутку дивіденди за привілейованими акціями виплачуються за рахунок резервного капіталу акціонерного товариства або спеціального фонду.

Акціонерні товариства, які є емітентами простих і привілейованих акцій, зобов'язані формувати резервний фонд. У господарському товаристві створюється резервний фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менше 25% статутного капіталу. Розмір щорічних відрахувань до резервного фонду передбачається установчими документами, але не може бути меншим 5% суми чистого прибутку. У зв'язку з цим господарські товариства не можуть спрямувати на виплату дивідендів увесь чистий прибуток звітного року, оскільки частина прибутку спрямовується на формування резервного капіталу [1].

Дивіденди акціонерного товариства повинні виплачуватися лише в грошовій формі. Для інших господарських товариств законодавство не висуває вимог до форми дивідендів. Порядок виплати дивідендів установлюється як законодавством, так і установчими документами, а також іншими внутрішніми актами підприємства. Розмір дивідендів за простими акціями встановлюється рішенням загальних зборів акціонерів. Загальні збори акціонерного товариства мають кворум за умови реєстрації для участі в них акціонерів, які сукупно є власниками не менше 50% голосуючих акцій. Для власників привілейованих акцій розмір дивідендів усіх класів завжди фіксований і прописується в статуті акціонерного товариства. В інших господарських товариствах розмір дивідендів установлюється зазвичай за рішенням вищого органу управління.

Основне питання, яке постає перед корпораціями, полягає у тому, щоб визначити, яка частина чистого прибутку буде спрямована на виплату дивідендів. Якщо розподіляти весь чистий прибуток на дивіденди, то не залишиться коштів на подальший розвиток підприємства, через що необхідно буде залучати позикові кошти. Якщо залишити весь чистий прибуток для потреб підприємства, будуть неза-

Таблиця 1

Визначення терміна «дивіденди» в українському законодавстві

Джерело	Визначення
Цивільний кодекс України, ст. 116	Дивіденди – частина прибутку, яку одержують учасники господарського товариства.
Господарський кодекс України, ст. 88	Дивіденд – частка прибутку товариства.
Податковий кодекс України, ст. 14	Дивіденди – платіж, що здійснюється емітентом корпоративних прав на користь власника таких корпоративних прав, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку. Для цілей оподаткування до дивідендів прирівнюється також платіж у грошовій формі, що здійснюється юридичною особою на користь її засновника та/або учасника (учасників) у зв'язку з розподілом чистого прибутку (його частини).
Закон України «Про акціонерні товариства», ст. 30	Дивіденд – частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу.
Закон України «Про господарські товариства», ст. 10	Дивіденд – частка прибутку товариства. Право на отримання частки прибутку (дивідендів), пропорційно частці кожного з учасників, мають особи, які є учасниками товариства на початок строку виплати дивідендів.
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18	Дивіденд – розподіл прибутку власникам інвестицій у капітал пропорційно до їхніх внесків капіталу певного класу.
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»	Дивіденди – частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у власному капіталі підприємства.

доволені акціонери, які не отримають дохід на свої інвестиції.

В теорії загальновідомими є такі види та типи дивідендної політики [2; 3]:

1) політика «нульового» дивіденду, за якої дивіденди не виплачуються взагалі;

2) залишкова політика, за якої виплата дивідендів відбувається лише після задоволення потреби у формуванні власних фінансових ресурсів;

3) політика фіксованого (стабільного) дивіденду, за якої виплачується однакова величина дивідендів із розрахунку на одну акцію; така політика найчастіше використовується для привілейованих акцій;

4) політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами у періоди, коли корпорація досягла високих позитивних результатів;

5) політика виділення на дивіденди фіксованого відсотку з прибутку;

6) прогресивна дивідендна політика, яка передбачає постійне збільшення дивідендів із розрахунку на одну акцію;

7) політика стовідсоткового дивіденду, за якої весь прибуток спрямовується на виплату дивідендів.

Рішення про розподіл прибутку, строк та порядок виплати дивідендів належить до виключної компетенції загальних зборів акціонерів. Таке рішення не може бути прийнято в судовому порядку.

Періодичність виплати дивідендів за простими акціями, а також дивідендів учасникам решти господарських товариств законодавством не визначена. Таким чином, статутом товариства може бути передбачена щорічна, щоквартальна або навіть щомісячна виплата дивідендів. Як правило вітчизняні акціонерні товариства сплачують дивіденди щорічно.

Більшість корпорацій в США сплачує дивіденди щоквартально. Також зустрічається виплата дивідендів щорічна або раз на півроку. Так, наприклад, такі корпорації виплачують дивіденди щоквартально. “American Express” виплачує 0,32$ на акцію, “Boeing Co” – 1,42$ на акцію, “Caterpillar Inc.” – 0,77$ на акцію, “IBM” – 1,40$ на акцію, “Intel Corp.” – 0,2725$ на акцію, “McDonalds Corp.” – 0,94$ на акцію, “Hewlett-Packard” – 0,1327$ на акцію [4]. В середньому розмір дивідендних виплат складає від 3% до 5% річних. Це непогана цифра для економіки, тому що ставка за банківськими депозитами становить близько 1%. Так, придбати акції “Bank of America” більш вигідно, ніж відкрити у ньому депозит, адже дивідендна доходність акцій складає близько 1,3%, тоді як ставка за депозитом – лише 0,03%. Дивідендна доходність акцій “General Electric” складає 3,5% річних, що сплачуються щоквартально; “Boeing Co” складає 2% річних. Невисокі дивіденди сплачує компанія “Apple”, а саме усього 1,5% річних, однак за два роки акції зросли в ціні удвічі. Компанія “Google” зовсім не виплачує дивідендів. Податки на дивіденди досить високі у США (30–35%), тому компанії досить часто замість сплати дивідендів віддають перевагу зворотному викупу своїх акцій.

Дивіденди оголошуються радою директорів компанії і нараховуються акціонерам у призначений день, відомий як дата реєстрації (date of record). Безпосередньо виплата дивідендів акціонерам проводиться в день, іменований датою виплати (payment date). З метою виявлення акціонерів, які претендують на отримання дивідендів, призначається попередня дата (ex-dividend date). З урахуванням часу, необхідного на передачу права власності на звичайну акцію, найбільші фондові біржі призначають попередню дату за кілька робочих днів до дати реєстрації. Інвестори, які придбали акції до попередньої дати, отримують право на дивіденди; ті ж, хто купив їх в день попередньої дати або пізніше, не мають прав на дивіденди.

В Україні найчастіше використовується політика «нульового» дивіденду. Сплата дивідендів є нетиповою практикою для більшості компаній, але є винятки. Так, у 2012 році серед компаній, акції яких котируються як на українських, так і на зарубіжних фондових площадках, найбільші дивіденди сплачували «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» (6,25 млрд. грн.), «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» (2,6 млрд. грн.), «Запоріжтрансформатор» (0,9 млрд. грн.), «Харцизькій трубний завод» (0,79 млрд. грн.), «Дніпровагонмаш» (0,3 млрд. грн.) [5]. Перші чотири компанії спрямували на дивіденди 100% прибутку, тобто використовували політику стовідсоткового дивіденду. Компанія «Дніпровагонмаш» спрямовувала на виплату дивідендів 36,6% чистого прибутку.

Максимальні доходи за акціями цих підприємств складали до 24,5% для «Північного гірничо-збагачувального комбінату»; до 26,1% для «Центрального гірничо-збагачувального комбінату»; до 31,5% для «Запоріжтрансформатору», до 24,8% для «Харцизького трубного заводу».

Але з 2014 року акціонери компаній, що входять до складу групи «Метінвест» («Північний гірничо-збагачувальний комбінат», «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат», «Інгулецькій горно-збагачувальний комбінат», «Харцизькій трубний завод»), вирішили взагалі не виплачувати дивіденди.

Однією з причин, чому українські корпорації на виплачують дивіденди, є слабко розвинений вітчизняний фондовий ринок, який не виконує функцію залучення капіталу. Міноритарні акціонери не сприймають акції як джерело коштів. Основний власник акціонерного товариства має інші можливості для отримання коштів від підприємства і не вважає потрібним ділитися прибутком. Також заплутана схема корпоративних відносин та масова практика оптимізації податків шляхом заниження реальних прибутків дають змогу власникам вими-

вати гроші за допомогою різних схем. Платити дивіденди вони не бачать сенсу.

Відповідно до точки зору авторів [6] вітчизняні компанії, які сплачують дивіденди, можна поділити на дві групи: 1) компанії зі значною частиною держави в акціонерному капіталі, які зобов'язані виплачувати дивіденди; 2) дочірні структури бізнес-груп, які розглядаються материнською компанією як джерела коштів.

Для українських підприємств з державними корпоративними правами визначення частини чистого прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, здійснюється за допомогою Закону «Про управління об'єктами державної власності» та постанов Кабінету міністрів. Так, за річними результатами діяльності базовий норматив відрахування частки прибутку на виплату дивідендів для господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, мав такі значення: за результатами 2012 року – 30%, за результатами 2013 року та 2014 років – 50%, за результатами 2015 року – 75%, за результатами 2016 року – 50%. Водночас з 2013 року для ПАТ «Укргідроенерго» та для ПАТ «Державний ощадний банк України» базовий норматив встановлено у розмірі 30%.

Схожа ситуація існує для російських підприємств. З 2017 року державні компанії будуть спрямовувати 25% від чистого прибутку на дивіденди. У 2016 році базовий норматив дорівнював 50%.

Слід відзначити, що більшість українських державних підприємств є збитковими і не мають прибутків для сплати дивідендів. Лише 0,2% валового внутрішнього продукту країни отримується у вигляді дивідендів. Сьогодні у Реєстрі корпоративних прав не менше 700 господарських товариств із державною часткою. Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [7] у 2014 році лише 108 з них були прибутковими, а сплачували дивіденди державі вчасно і повністю тільки 94 товариства. Сукупні збитки топ-100 державних підприємств у 2014 році становили 119 млрд. грн. За результатами 2015 року вони зменшились майже у 3 рази, а саме до 42,6 млрд. грн. При цьому виросли прибутки, а саме з 5,5 млрд. грн. до 13,8 млрд. грн. Ці 13,8 млрд. чистого прибутку вже трансформувалися у 2,5 млрд. грн. дивідендів, які було сплачено до бюджету країни.

У структурі прибуткових галузей у 2015 році найбільшу долю складали електроенергетика і хімічна промисловість, серед збиткових слід назвати нафтогазову галузь. Зокрема, найбільш збитковими були НАК «Нафтогаз України» (25 млрд. грн.) і ПАТ «Укрзалізниця» (16,8 млрд. грн.), «Державна продовольчо-зернова корпорація України» (ПАТ «ДПЗКУ») та ДП «Регіональні електричні мережі». Найбільш прибутковими були ДП «Адміністрація морських портів України», ПАТ «Турбоатом» та ДП НАЕК «Енергоатом» [7].

Також слід враховувати те, що в Україні отримані дивіденди оподатковуються за ставкою 18% як пасивні доходи фізичних осіб та 5% для платників податку на прибуток. Запланована ставка 9% для дивідендів, що нараховані юридичним особам, які не є платниками податку на прибуток. Таким чином, застосування ставок податку на доходи фізичних осіб у розмірі 5% або 9% (в 2016 році – 18%) на суми доходів, нарахованих у вигляді дивідендів, залежить від того, чи є податковий агент платником податку на прибуток підприємств. Якщо емітентом є платник податку на прибуток, то виплачені їм на користь фізичних осіб дивіденди обкладаються за ставкою 5%. Це не стосується емітентів, які є інститутами спільного інвестування або не є платниками податку на прибуток. Такі емітенти утримують податок в розмірі 9% (в 2016 році було 18%). На це варто звернути особливу увагу платникам єдиного податку – юридичним особам, зокрема колишнім платникам фіксованого сільськогосподарського податку, які з 1 січня 2015 року є платниками єдиного податку 4 групи. Крім того, дивіденди, нараховані на користь фізичних осіб за привілейованими акціями, в цілях оподаткування прирівнюються до виплати зарплати та оподатковуються за ставкою 18% [8]. Це приводить до того, що спочатку підприємство відраховує частину прибутку як податок на прибуток, що скорочує обсяги чистого прибутку, які можуть бути спрямовані на виплату дивідендів. А потім з отриманих дивідендів інвестору потрібно знов сплатити податок на доходи.

Висновки. Дивідендна політика корпорації повинна бути компромісом між приватними інтересами акціонерів та загальним інтересом підприємства. На дивіденди спрямовується частина чистого прибутку, що вирішується на загальних зборах акціонерів та належить до їх виключної компетенції. Більшість компаній в Україні не сплачує дивідендів або тому, що вони є збитковими, або тому, що обрали політику «нульового» дивіденду. Серед компаній, що сплачують дивіденди, переважають компанії з державними корпоративними правами. Відповідно до законодавства вони повинні спрямовувати на сплату дивідендів частину чистого прибутку, яка є не меншою, ніж встановлений базовий норматив.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпова В.В. Виплата дивідендів: процедурні питання / В.В. Карпова // Бухгалтер & Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ009708.
2. Бланк І.А. Управління прибутком / І.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 544 с.
3. Кравчук О.М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : [навчальний посібник] / О.М. Кравчук, В.П. Лещук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 504 с.

4. Поправка на дивиденды // Форекс Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forexua.com/ru/trade/divid.
5. Названы 5 украинских компаний, которые платят по акциям самые большие дивиденды // Финансовые новости. – 2012. – 02.11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.eizvestia.com/news-finance/full/nazvany-5-ukrainskih-kompanij-kotorye-platyat-po-akciyam-samye-bolshie-dividendy.
6. Почему мелким акционерам украинских предприятий не выплачивают дивиденды? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ginvest.com.ua/Article/5184.
7. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua.
8. НДФЛ с дивидендов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.buhoblik.org.ua/nalogi/nalog-na-doxody-fizicheskix-licz/2279-ndfl-s-dividendov.html.

УДК 331.108: 338.124.4

Власенко О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки морського транспорту
Одеського національного морського університету

Чарикова Ю.В.
студентка
Одеського національного морського університету

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ КРИЗИ

MOTIVATION OF STAFF IN CRISIS

АНОТАЦІЯ

Криза загрожує підприємству не тільки фінансовими проблемами, але й втратою кваліфікованих кадрів, без яких стає неможливим подолання кризи. Тому одним із завдань на етапі кризи є утримання ключових співробітників за рахунок формування антикризової мотиваційної моделі управління персоналом. Крім того, особливості функціонування підприємства в кризових умовах обумовлюють необхідність переосмислення системи мотивації персоналу підприємства, яка застосовувалася раніше, та використання нових принципів її побудови. Кризові ситуації на різних підприємствах відрізняються, тому необхідний індивідуальний підхід до їх подолання. Керівництво будь-якого підприємства зобов'язано прогнозувати кризи і запобігати їм, а також своєчасно проводити перетворення. Але за настання кризи програма антикризових заходів, зокрема програма з управління персоналом підприємства, повинна бути розроблена в найкоротші терміни і корегуватися за ступенем змін. Отже, у статті визначено роль мотивацій персоналу під час виходу з кризи, сформульовано основні заходи з антикризового управління персоналом підприємства, а також побудовано мотиваційну модель управління персоналом в умовах кризи.

Ключові слова: криза, антикризове управління, мотивація, управління персоналом, види мотивації, антикризова мотиваційна модель.

АННОТАЦИЯ

Кризис грозит предприятию не только финансовыми проблемами, но и потерей квалифицированных кадров, без которых становится невозможным преодоление кризиса. Поэтому одной из задач на этапе кризиса является удержание ключевых сотрудников за счет формирования антикризисной мотивационной модели управления персоналом. Кроме того, особенности функционирования предприятия в кризисных условиях обусловливают необходимость переосмысления системы мотивации персонала предприятия, которая применялась ранее, и использования новых принципов ее построения. Кризисные ситуации на различных предприятиях отличаются, поэтому необходим индивидуальный подход к их преодолению. Руководство любого предприятия обязано прогнозировать кризисы и предотвращать их, а также своевременно проводить преобразования. Но при наступлении кризиса программа антикризисных мер, в частности программа по управлению персоналом предприятия, должна быть разработана в кратчайшие сроки и корректироваться по мере изменений. Итак, в статье определена роль мотиваций персонала при выходе из кризиса, сформулированы основные мероприятия по антикризисному управлению персоналом, а также построена мотивационная модель управления персоналом в условиях кризиса.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, мотивация, управление персоналом, виды мотивации, антикризисная мотивационная модель.

ANNOTATION

The crisis threatens the enterprise not only with financial problems, but with the loss of qualified personnel, without which it becomes impossible to overcome the crisis. Therefore, one of the tasks at the stage of the crisis is to retain key employees due to the formation of an anti-crisis motivational model of personnel management. In addition, the features of the functioning of the enterprise in crisis conditions make it necessary to rethink the motivation system of the company's personnel, which was used earlier, and to use new principles for its construction. Crisis situations at different enterprises are different; therefore an individual approach to their overcoming is necessary. The management of any enterprise is obliged to forecast crises and prevent them, as well as to make timely changes. But at the onset of the crisis, the program of anti-crisis measures, in particular the personnel management program of the enterprise should be developed as soon as possible and adjusted as changes occur. So, the article defines the role of staff motivation when exiting the crisis, formulated the main measures for anti-crisis management of personnel, as well as a motivational model of personnel management in a crisis.

Key words: crisis, anti-crisis management, motivation, personnel management, types of motivation, anti-crisis motivational model.

Постановка проблеми. Кризові явища негативно позначаються на діяльності підприємств, до найбільш гострих проблем підприємств під час кризи слід віднести вибуття кваліфікованих фахівців, низький рівень мотивації працівників і, як наслідок, недостатню ініціативність персоналу під час розв'язання виробничих проблем, конфронтацію між керівництвом та персоналом. На жаль, у таких умовах система управління персоналом не в змозі ефективно діяти.

Ефективність роботи персоналу визначається сукупністю багатьох факторів, а саме бажанням працювати, лояльністю по відношенню до підприємства, професійними навичками. В основі бажання співробітників працювати знаходяться привабливість підприємства, його стабільність, рівень заробітної плати, соціальний пакет, інтерес до завдань і посадових обов'язків, ставлення керівництва до підлеглих, визнання заслуг з боку керівництва і підприємства загалом. Саме співробітники в кризових умовах страждають перш за все, адже положення співробітника стає менш стабільним, знижується заробітна платня, на нього покладаються додаткові обов'язки або ліквідуються соціальні пакети. Все це впливає на ефективність діяльності персоналу підприємства. Кризова ситуація загрожує підприємству, перш за все не тільки фінансовими проблемами, але й втратою кваліфікованих кадрів, без яких стає неможли-

вим подолання кризи. Тому одним із завдань на етапі кризи є утримання ключових співробітників за рахунок формування мотиваційної моделі управління персоналом в умовах кризи [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним, методологічним і практичним аспектам антикризового управління персоналом в нестабільних умовах присвячені праці українських та зарубіжних авторів, наприклад, роботи М. Армстронга, П. Друкера, І. Бузько, Н. Васеніної, Н. Горелова, В. Гриньової, Н. Гришакова, А. Зільбермана, Є. Лідяєва, Ю. Одегова, І. Продіуса, С. Пучкової, О. Сардак, В. Черні [1–14].

Проте все ще існує достатньо питань, пов'язаних з дослідженням окремих аспектів управління персоналом в кризових умовах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мотиваційні аспекти антикризового управління персоналом підприємства потребують подальшого теоретичного обґрунтування. Крім того, особливості функціонування підприємства в кризових умовах обумовлюють необхідність переосмислення системи мотивації персоналу підприємства, яка застосовувалася раніше, та використання нових принципів її побудови.

Мета статті полягає у визначенні основних заходів з антикризового управління персоналом підприємства та побудові мотиваційної моделі управління персоналом в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кризовий період закликає діяти швидко та рішучо, не випускаючи з уваги стратегічні цілі підприємства і підтримку співробітників, здатних і охочих їх реалізовувати. Головними вимогами до системи управління персоналом в умовах кризи стають гнучкість і динамічність. Підприємству потрібно навчитися швидко перебудовувати організаційну структуру і проводити певні заходи, за необхідності вивільняти значну кількість персоналу або швидко підбирати персонал і негайно вводити його в робочий процес [8].

Антикризова система управління персоналом повинна давати змогу проводити кадрові заходи, пов'язані з прийомом, звільненням, переміщенням значної кількості співробітників в короткі проміжки часу, спрямуванням у вимушені відпустки, відповідно до трудового законодавства, пропонуючи найбільш ефективні схеми і рішення.

Головні антикризові рухові сили для співробітників підприємства, представлені на рис. 1.

Антикризове управління персоналом – організація взаємодії керівників, фахівців і робітників підприємства, а також профспілок для ефективної реалізації антикризових заходів, що передбачаються програмою виведення підприємства з кризи. Антикризові заходи спрямовані на формування у працівників таких цінностей, які дають можливість за допомогою праці зводити до мінімального рівня наслідки кризи [8].

Антикризова програма передбачає проведення перетворень в умовах обмеженого часу і фінансових ресурсів. Основні заходи з управління персоналом в умовах кризи представлені на рис. 2.

Інформованість персоналу про плани подолання кризи необхідна для того, щоб персонал не залучався до обговорення чуток, що дестабілізує роботу підприємства, а мав достовірну інформацію про кризове становище. Інформація для співробітників про кризове становище повинна містити такі блоки, які представлені на рис. 3. Вибір способу інформування персоналу залежить від розмірів підприємства, це можуть бути загальні збори працівників або збори підрозділів, звернення, взаємодія з профспілковими працівниками.

Як було сказано раніше, до основних завдань з управління персоналом в умовах кризи відноситься мотивування співробітників.

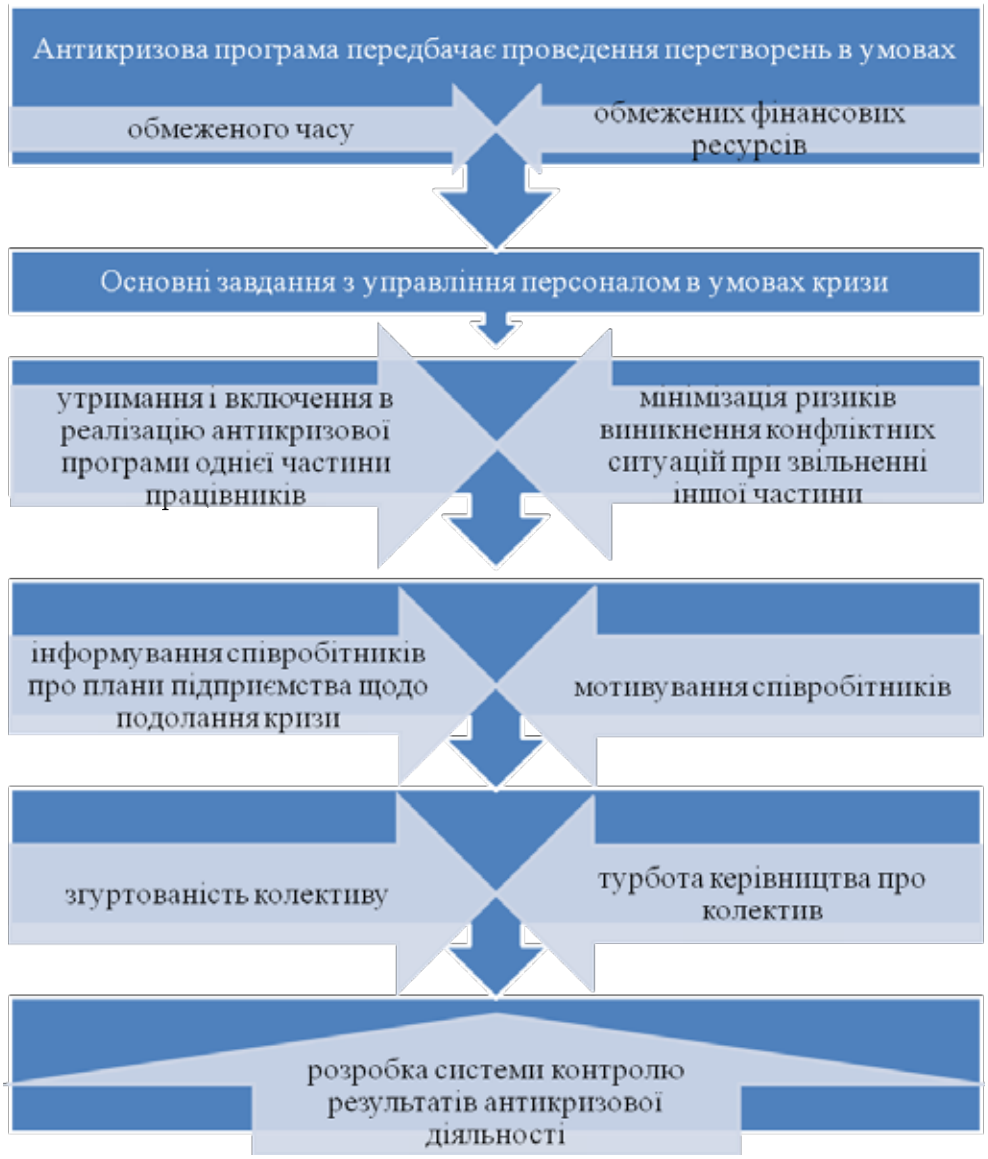


Рис. 2. Основні заходи з управління персоналом в умовах кризи

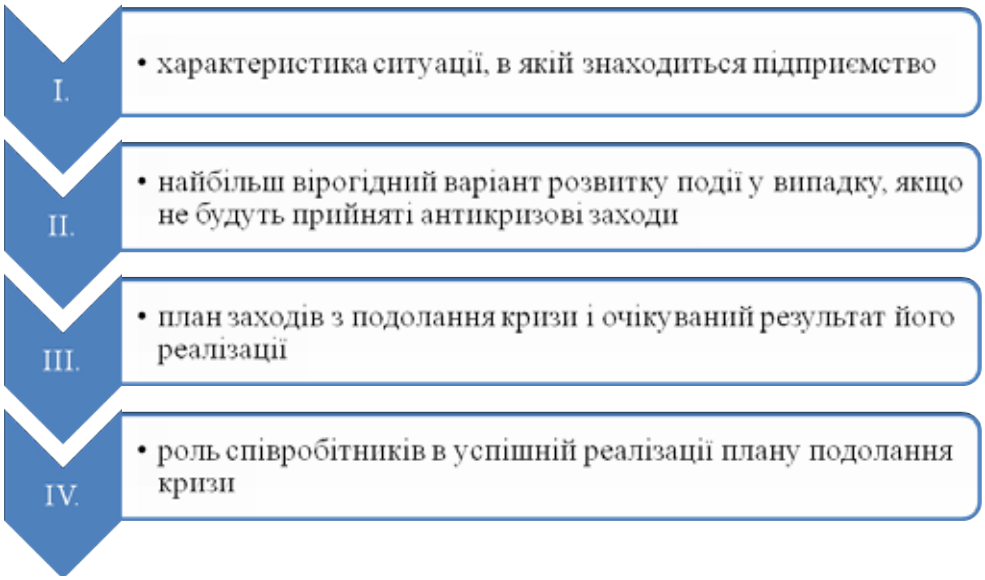


Рис. 3. Блоки інформації для співробітників про кризове становище

Мотивація є серйозним інструментом стабілізації не тільки персоналу, але й всього підприємства. Механізм мотивації персоналу має циклічний характер. Це означає, що елементи, з яких складається цей механізм, мають певний порядок розташування. Циклічність визначається як нескінченний процес, який постійно повторюється та завжди повертається до першопочатку. Циклічність механізму мотивації можна явно продемонструвати за допомогою схеми яка зображена на рис. 4.

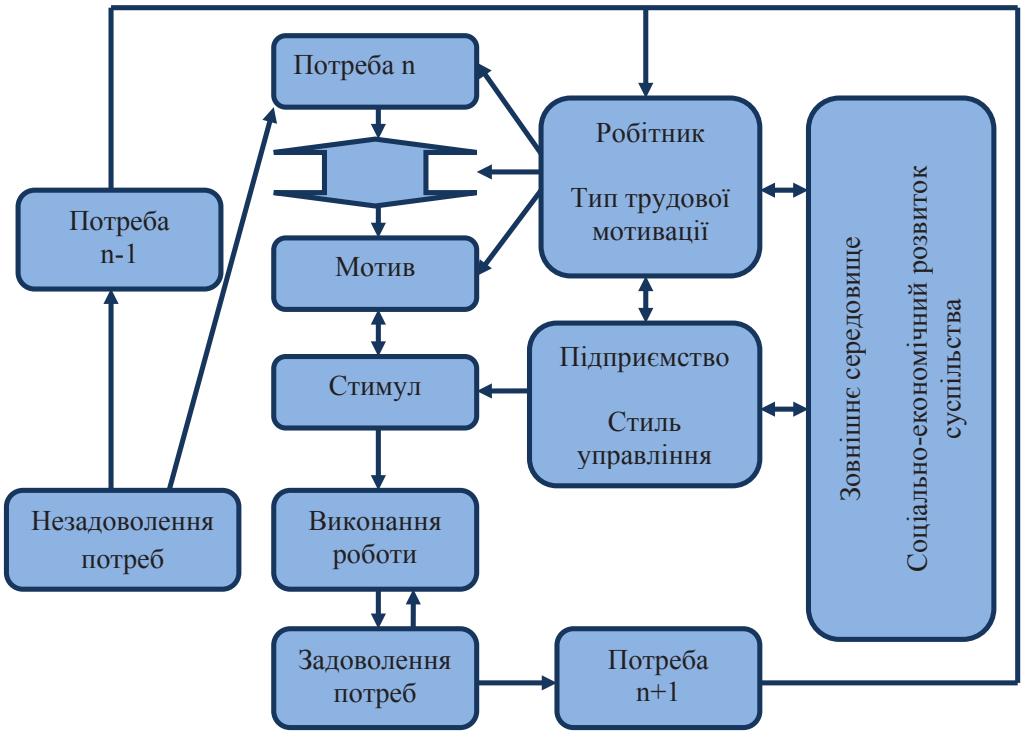


Рис. 4. Циклічність механізму мотивації

Рис. 5. Види мотивацій персоналу підприємства

Головною категорією в механізмі мотивації, на наш погляд, є потреба, яка виникає у працівників, а також яка формує мотив. За допомогою стимулів, які пропонує підприємство, працівник виконує роботу, яка приводить до задоволення потреб або ж незадоволення. У першому випадку у людини з'являється нова потреба (n+1), яку також потрібно задовольнити, а весь процес задоволення потреб починається знову. У другому ж випадку у людини залишається незадоволена спочатку потреба, що також приводить до початку циклу.

Під час формування мотивів у працівника слід розглянути основні види мотивації, які сприяють ефективності праці персоналу на підприємстві (рис. 5).

За даними дослідження, проведеного за матеріалами інтернет-порталу "rabota.ua", було виявлено, що для 64% працівників дуже важливою є матеріальна мотивація, а для 36% працівників вагомою є нематеріальна [15].

Можна сказати, що на українських підприємствах головним мотиваційним чинником для працівників є заробітна плата [15]. Але, щоб досягти реального ефекту від заробітної плати як мотивуючого фактору, необхідно пов'язати заробітну плату з такими якісними характеристиками, як продуктивність праці, освіта, кваліфікація, посада, загальний стаж та досвід роботи працівника, а також дотримуватися принципу справедливості. Менший мотиваційний вплив має не грошова матеріальна мотивація, тому в

Таблиця 1

Фактори, які впливають на трудову мотивацію персоналу

Мотивуючі фактори			Демотивуючі фактори
Внутрішні фактори	***Підтримуючі фактори***	***Зовнішні фактори***	
• наявність уподобань; • особисті здібності; • хобі	• гроші; • умови (спосіб управління); • інструменти для праці; • безпека, надійність; • задоволення працею	• визнання; • кар'єрний ріст; • відповідна робота; • надані впровадження	• неповага керівництва; • організаційний хаос; • непорозуміння в колективі та з керівництвом; • нестача відповідальності і вповноважень в роботі

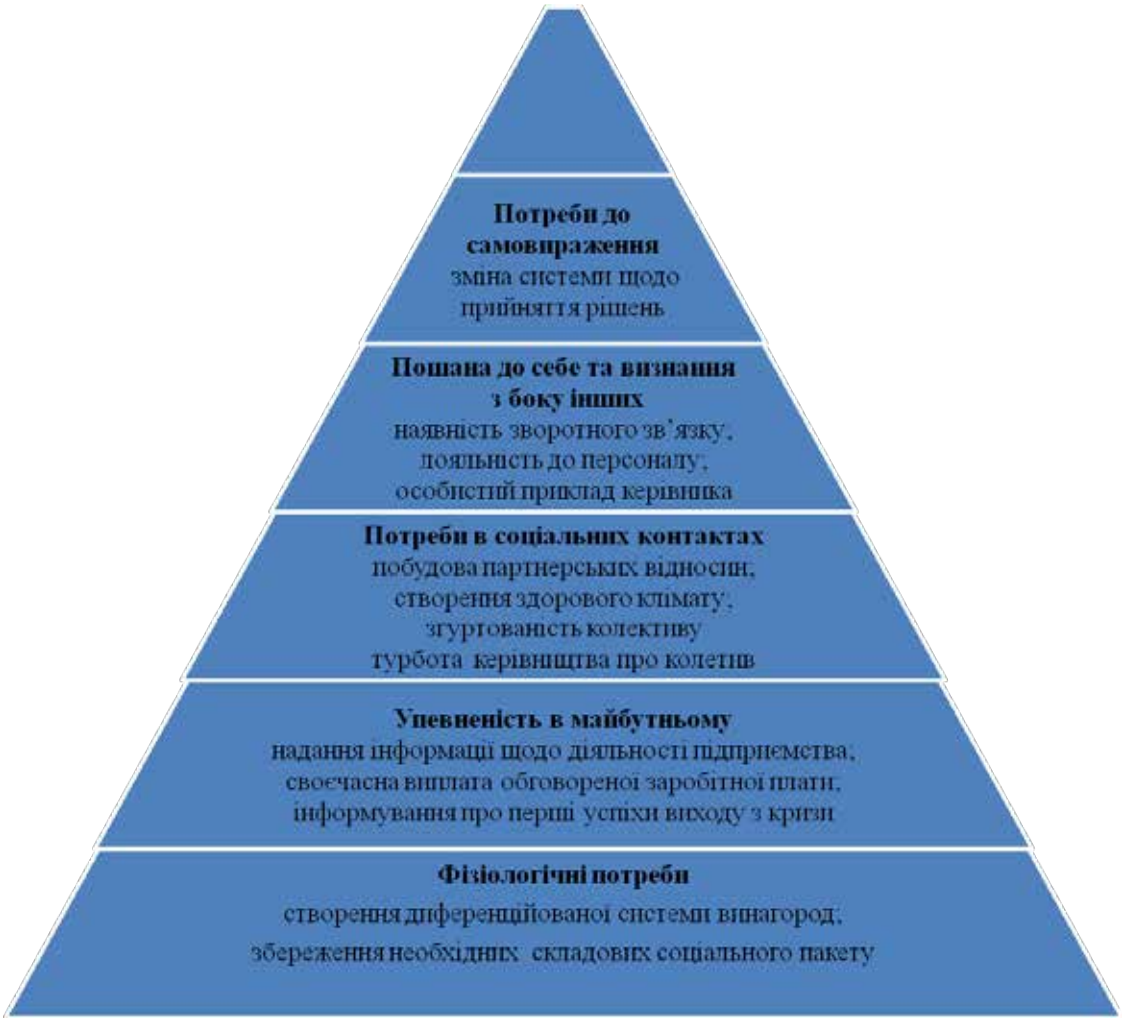


Рис. 6. Антикризова мотиваційна модель

кризовій ситуації не можна повністю відмовлятися від корпоративних заходів, присвячених знаменним датам, можна тільки переглянути їх бюджет.

Також на мотивацію персоналу впливає ряд мотивуючих та демотивуючих факторів, їх розподіл представлено в табл. 1.

Як було сказано раніше, кризова ситуація загрожує підприємству перш за все втратою кваліфікованих кадрів, без яких стає неможливим подолання кризи. Тому головним завданням на етапі кризи є утримання ключових співробітників за рахунок виявлення їх першочергових потреб та формування мотиваційної моделі управління персоналом в умовах кризи з урахуванням цих потреб та мотивуючих факторів. Виявлення першочергових потреб проводиться методом анкетного опитування всіх співробітників на підприємстві. Анкета формується з урахуванням кризового стану підприємства.

Сформовану антикризову мотиваційну модель на основі виявлених потреб та впливу мотивуючих факторів можна представити у вигляді трансформованої піраміди А. Маслоу (рис. 6). Як видно з антикризової мотиваційної моделі, вона побудована на засадах оптимізації матеріальних видів мотивації, тобто у кризовому становищі не слід відмовлятися від грошової мотивації, необхідно тільки переглянути розміри і критерії цих виплат. Також не можна повністю відмовлятися від не грошової мотивації, тобто соціальної. Можна скасувати чи призупинити дії тих складових соціального пакету, які не є життєво важливими, зберігши при цьому все необхідне для колективу. Приймаючи рішення щодо зниження витрат, керівник повинен пам'ятати про мотиваційно-стимулюючу роль соціальних благ і про те, як сприйме ці рішення персонал.

Проте запропонована антикризова модель підкреслює необхідність приділення уваги нематеріальним видам мотивації, таким як:

– інформованість працівників щодо діяльності підприємства;

– створення в робочому колективі клімату взаємодовіри, поваги і підтримки;

– установлення чітких цілей і завдань під час виходу з кризи;

– організація регулярного зворотного зв'язку щодо результатів діяльності між співробітниками та керівництвом;

– надання керівництвом співробітникам таких прикладів поведінки, які спонукали б їх до єднання та кращої роботи, тощо.

Висновки. Кризові ситуації на різних підприємствах відрізняються, тому необхідний індивідуальний підхід до їх подолання. Керівництво будь-якого підприємства зобов'язано прогнозувати кризи і запобігати їм, а також своєчасно проводити перетворення. Але за настання кризи програма антикризових заходів, зокрема програма з управління персоналом підприємства, повинна бути розроблена в найкоротші терміни і корегуватися за ступенем змін.

Стаття присвячена ролі мотивацій персоналу під час виходу з кризи, оскільки мотивація є серйозним інструментом стабілізації не тільки персоналу, але й всього підприємства. В дослідженні були визначені основні антикризові заходи з управління персоналом підприємства, а також побудована мотиваційна модель управління персоналом в умовах кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг.- СПб. : Питер, 2004. – 831 с.
2. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты / П.Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Технол. шк. Бизнеса, 2004. – 200 с.
3. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці : [монографія] / [І. Бузько, О. Вартанова, Г. Надьон та ін.]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – С. 272–279.
4. Васенина Н. Выход из кризиса: как поступить с персоналом? / Н. Васенина // Практический журнал по работе с персоналом. – 2008. – № 12. – С. 15–21.
5. Горелов Н. Экономика труда / Н. Горелов. – СПб. : Питер, 2007. – С. 398–423.
6. Гринева В. Концептуальные мероприятия управления персоналом на предприятиях / В. Гринева // Занятость и рынок труда : межвед. науч. сб. – Вып. 18. – К. : РВПС Украины НАН Украины, 2006. – С. 83–87.
7. Гришакова Н. Влияние кризиса на HR-стратегию компании / Н. Гришакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hrm.ru.
8. Зильберман А. Антикризисная мотивация / А. Зильберман // Управление компанией. – 2007. – № 3. – С. 28–38.
9. Корягин Н. Антикризисное управление : [учебник и практикум для академического бакалавриата] / Н. Корягин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stud.com.ua/21781/menedzhment/antikrizove_upravlinnya.
10. Ледяев Е. Управление персоналом в условиях кризиса / Е. Ледяев // Люди дела. – 2009. – № 3 (103). – С. 17–21.
11. Одегов Ю. Управление персоналом в структурно-логических схемах / Ю. Одегов. – М. : Академический проект, 2005. – С. 412–429.
12. Продіус І. Основні механізми управління персоналом в умовах кризи / І. Продіус // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – Вып. 1 (31). – С. 181–184.
13. Пучкова С. Ключові напрямки антикризового управління персоналом / С. Пучкова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – С. 232–235.
14. Сардак О. Кадрові аспекти антикризового управління підприємствами / О. Сардак // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – С. 141–148.
15. Черни В. Как мотивировать персонал в условиях кризиса / В. Черни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/management/people/motivation/motivation_in_crisis.shtml.
16. Рекомендації щодо розробки антикризових програм дій підприємств-членів ОПОЛ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cstei.lviv.ua/upload/pub/MSP.
17. rabota.ua : официальный сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rabota.ua.

УДК 656.07:65.011.4 (045)

Вовк О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Національного авіаційного університету

Кравчук Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Національного авіаційного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATION OF THE MANAGEMENT OF PROFITABILITY OF TRANSPORT ENTERPRISES

АННОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні основи трактування поняття «прибуток». Розглянуто класичні підходи до управління процесами нарощування прибутку. Запропоновано схему нарощування прибутку на транспортних підприємствах. Проведено аналіз підходів до визначення показників прибутковості та окреслено специфіку надання транспортних послуг. З метою врахування галузевих особливостей в оцінюванні прибутковості пропонується коригувати суму прибутку з урахуванням якості та безпеки перевезень, а собівартість транспортних послуг доповнити витратами на забезпечення якості та безпеки.

Ключові слова: прибутковість, управління, оцінювання, показники, напрями, транспортне підприємство, транспортні послуги.

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические основы трактовки понятия «прибыль». Рассмотрены классические подходы к управлению процессами наращивания прибыли. Предложена схема наращивания прибыли на транспортных предприятиях. Проведен анализ существующих подходов к определению показателей прибыльности с учетом специфики предоставления транспортных услуг. С целью учета отраслевых особенностей при оценке прибыльности предлагается корректировать сумму прибыли с учетом качества и безопасности перевозок, а себестоимость транспортных услуг дополнить затратами на обеспечение качества и безопасности.

Ключевые слова: прибыльность, управление, оценивание, показатели, направления, транспортное предприятие, транспортные услуги.

ANNOTATION

The theoretical foundation of an interpretation of a concept “income” is studied. Classical approaches to the management of processes of profit increase are considered. A scheme of profit increase at transport enterprises is proposed. An analysis of existent approaches to the determination of indicators of profitability is done and specifics of providing transport services are outlined. For the purpose of considering sectoral features in the evaluation of profitability, it is proposed to adjust the amount of income taking into account traffic quality and safety and to supplement the cost of production of transport services with costs of providing quality and safety.

Key words: profitability, management, evaluation, indicators, directions, transport enterprise, transport services.

Постановка проблеми. В умовах ринкових перетворень та зростання вимог до якості та безпеки надання транспортних і суміжних послуг проблема врахування специфіки транспортних підприємств у плануванні системи управління прибутковістю їхньої діяльності є досить актуальною, оскільки дає змогу не лише приймати управлінські рішення щодо вибору напрямів нарощування прибутку, а й реалізувати стратегічні цілі щодо стійкого розвитку транспортного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління прибутковістю досліджували у своїх працях вітчизняні науковці О.А. Криклій [1], С.М. Баранцева [2], К.І. Посилаєва [3], Є.Ю. Ткаченко [4], Ф. Бутинець [5] та інші. Теорію забезпечення ефективності та прибутковості транспортних підприємств розвивали Ю.Ф. Кулаєв [6], О.В. Ареф’єва [7], Н.М. Колесникова [8], О.І. Макаренко [9], О.В. Апарова [10] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні методологічні основи системного управління прибутком транспортних підприємств, інструментарію формування та розподілу, обліку та контролю, забезпечення ефективності впливу на окремі сфери діяльності зазнають корінних змін в економічному обґрунтуванні. Однією з головних причин економічних труднощів багатьох підприємств різних форм власності є їхня збитковість або низька прибутковість. Тому обґрунтування системного та послідовного управління процесами формування, нарощування та ефективного використання прибутку на транспортних підприємствах потребує деталізації та теоретико-методичного обґрунтування.

Метою статті є узагальнення підходів до оцінювання напрямів нарощування прибутковості діяльності підприємств та розроблення системи показників результативності заходів із нарощування прибутковості для транспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток – це одна з основних економічних категорій, основна стратегічна мета діяльності підприємства, основна умова його ефективного функціонування та розвитку в ринковій економіці.

Питання управління прибутковістю підприємств досліджували у своїх працях вітчизняні науковці О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, Е.В. Мних, Ф. Бутинець, Н.В. Чебанова та інші.

Теоретично прибуток у період нестабільності є об'єктом та інструментом управління, в якому сконцентровані інтереси майже всіх суб'єктів економічної діяльності, тобто є джерелом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання і держави. Як особливе джерело формування і нарощування фінансових ресурсів підприємницьких структур прибуток у ринковій економіці є частиною грошових накопичень підприємства, яка сприяє розширенню виробництва і підвищенню вартості капіталу. Чистий прибуток підприємства розподіляється і використовується за різними напрямами, передбаченими нормативними актами держави та статутом підприємства. Таким чином, змістовне наповнення поняття «розподіл прибутку» передбачає формування відповідних фондів за двома напрямами, визначеними законодавчо як обов'язкові та передбаченими установчими документами суб'єктів господарювання. Важливим чинником, що утруднює управління прибутком, який залишився у розпорядженні підприємства, є певна невизначеність напрямів його використання відповідно до чинного законодавства, установчих документів та з огляду на соціальну відповідальність бізнесу, що унеможливлює виконання прибутком стимулювальної функції.

Сучасний розвиток економіки супроводжується ускладненням і пришвидшенням економічних процесів, реформуванням форм власності і середовища господарювання, зміною напрямів концентрації виробництва і капіталу, зміною процесів перерозподілу ресурсів, що зумовлює об'єктивну необхідність забезпечення прибутковості суб'єктів підприємництва для їх виживання і розвитку. Однією з головних причин економічних труднощів багатьох транспортних підприємств різних форм власності є їхня збитковість або низька прибутковість. Тому проведемо дослідження економічної сутності прибутку, процесів його формування, обліку, розподілу та використання.

Сьогодні існує багато теорій та визначень поняття «прибуток», а також досліджень, пов'язаних із формуванням та розподілом прибутку. Так, згідно із законодавчими актами прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, що являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності.

С.М. Баранцева визначає прибуток як частину виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [2]. Характеризуючи перевищення доходів над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності).

К.І. Посилаєва визначає прибуток як «частину вартості додаткового продукту, виражену в грошах; частину чистого доходу; грошове вираження вартості реалізованого чистого доходу, основну форму грошових накопичень господарського суб'єкта» [3, с. 86].

Найбільш принципова відмінність у визначенні прибутку порівняно з тією системою, яка діє в західних країнах, полягає в тому, що там до складу витрат поряд із заробітною платою, виплатою відсотків на капітал, рентними платежами за землю входить оплата функцій підприємця з організації виробництва товарів і поєднання всіх інших ресурсів у процесі виробництва. Плату підприємцеві за його внесок у виробництво називають нормальним прибутком. Він входить до складу економічних витрат. А різниця між загальним доходом і економічними витратами має назву чистого або економічного прибутку [4, с. 14].

Виходячи з поданих тлумачень різних авторів, можна відзначити, що основою прибутковості є сам прибуток, який і визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і відображає характер впливу багатьох факторів середовища на функціонування транспортного підприємства.

Резерви підвищення прибутку можуть бути сформовані [7]:

– у разі збільшення обсягів випуску і реалізації продукції;

– за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;

– у разі комерціалізації інноваційних розробок та впровадження на транспортному підприємстві сучаних досягнень науки і техніки;

– за рахунок підвищення якості продукції, що реалізується.

Розглянемо ці напрями детальніше, використовуючи формули обчислення резервів на базі даних про витрати на виробництво і прибутковість [7].

1. Резерв підвищення прибутку за рахунок збільшення обсягів випуску і реалізації транспортних послуг. Його можна розрахувати за допомогою формули:

$$РЗ_o = \sum^{n} П_i^P \Delta P_i^P, \quad (1)$$

де $П_i^P$ – планова сума прибутку на одиницю i-го виду транспортної послуги; ΔP_i^P – додатково реалізовані суміжні послуги; n – кількість видів транспортних послуг.

Якщо прибуток розрахований на 1 грн. транспортної послуги, то сума резерву його зростання в результаті збільшення обсягів реалізації визначається за формулою:

$$РЗ_o = \sum^{n} П_i^P \Delta O_i^P, \quad (2)$$

де $П_i^P$ – плановий прибуток від реалізації 1 грн. i-го виду транспортної послуги; ΔO_i^P – планова величина збільшення обсягів реалізації i-го виду транспортної послуги.

Проте не багато підприємств можуть дозволити собі нарощувати обсяги виробництва внаслідок того, що їхні виробничі потужності та фінансове забезпечення, з одного боку, та рівень купівельної спроможності і вимоги до продукції їхніх споживачів, з іншого боку, не дають можливості використовувати цей метод.

2. Ще одним напрямом забезпечення резервів підвищення прибутку є зменшення витрат на виробництво і реалізацію транспортних послуг. Для пошуку і визначення шляхів зниження собівартості транспортних послуг аналізують звітні дані калькуляцій витрат на виробництво і реалізацію, використовуючи метод порівняння фактичного рівня витрат із прогресивними, науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат, нормативами використання транспортної інфраструктури, транспортних засобів, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо, які отримані в результаті здійснення організаційно технічних заходів. При цьому необхідно врахувати, що існує декілька напрямів визначення збільшення прибутку у зв'язку з виявленням резервів зниження собівартості.

Першим напрямом є зменшення прямих матеріальних витрат. Для визначення суми можливого резерву збільшення прибутку використовують формулу:

$$РЗ_{им} = \sum_{i=1}^{n} (МВ_i^{I} - МВ_i^{II}) ВП_i, \qquad (3)$$

де $МВ_i^{I}$, $МВ_i^{II}$ – прямі матеріальні витрати у складі собівартості i-го виду транспортних послуг до і після впровадження науково-технічних досягнень; $ВП_i$ – обсяг надання i-го виду транспортних послуг в натуральних одиницях.

Другим напрямом є економія коштів на оплату праці за рахунок впровадження інновацій (зниження трудомісткості). Резерв прибутку в цьому разі можна розрахувати за формулою:

$$РЗ_{ИТ} = \sum_{i=1} (З_i^{I} - З_i^{II}) ВП_i, \qquad (4)$$

де $З_i^{I}$, $З_i^{II}$ – витрати на оплату праці на i-у одиницю транспортних послуг до і після впровадження інновацій.

Третім напрямом формування резерву збільшення прибутку є зниження умовно-постійних витрат, що можливо за збільшення обсягів надання транспортних послуг. Таку залежність описує формула [7]:

$$РЗ_{УП} = \left(\frac{С_б \cdot ПВ_б}{100\%} \right) (К_{УП} - 1), \qquad (5)$$

де $С_б$ – собівартість транспортних послуг в базисному році; $ПВ_б$ – питома вага умовно постійних витрат у собівартості транспортних послуг у базисному році; $РЗ_{УП}$ – сума амортизаційних відрахувань у собівартості транспортних послуг у базисному році; $К_{УП}$ – темп приросту обсягів надання транспортних послуг у плановому році щодо базисного року.

Проте необхідно відзначити, що для українських підприємств транспортної галузі подібні методи найбільш складні у використанні, оскільки для впровадження інноваційних технологій вони не мають ні достатньої кількості власних засобів, ні фінансових інвестицій ззовні, ні належної підтримки з боку держави.

3. Ще одним напрямом виявлення резерву підвищення прибутку є підвищення якості продукції. Методи засновані на тому, що під підвищенням прибутковості підприємств мається на увазі збільшення вартості його капіталу, чого прибуток може і не забезпечувати.

У ринкових умовах прибуток розглядається не лише як результат оптимізації господарської діяльності, але й як економічний показник, який відображається у фінансовій і податковій звітності, що необхідно коректувати в бік зменшення або збільшення залежно від причин, які приводять до такої корекції. З огляду на це пропонується схема взаємодії напрямів підвищення прибутковості транспортних підприємств (рис. 1), на якій відображено послідовність реалізації заходів від найменш витратних до таких, які спрямовані на реструктуризацію транспортного підприємства.

Оцінювання прибутковості транспортних підприємств зазвичай здійснюють із використанням показників ефективності, рентабельності різних аспектів господарської діяльності. У такому разі використовують загальновідомий підхід – відношення результатів (прибутку) до витрат, понесених для досягнення цього результату. Наприклад, в оцінці прибутковості транспортних послуг використовують показник рентабельності продукції [7]:

$$R = \frac{O_i}{C_i}, \qquad (6)$$

де R – рентабельність продукції, O_i – обсяг доходів від надання транспортних послуг, C_i – собівартість надання транспортних послуг.

Проте в оцінюванні прибутковості транспортних послуг необхідно враховувати специфіку продукції, зокрема, одночасність виробництва та споживання, високі стандарти безпеки, неможливість усунення браку тощо.

Під час оцінювання прибутковості транспортних послуг пропонуємо до собівартості віднести витрати на забезпечення безпеки перевезень і якості транспортних та суміжних послуг. Прибуток від реалізації транспортних послуг необхідно коригувати з урахуванням сприйняття споживачем якості послуг, а також рівня безпеки перевезень. Тоді формула для оцінки прибутковості транспортних послуг матиме вигляд:

$$R_T = \frac{O_i * k_q * k_s}{C_i + C_q + C_s}, \qquad (7)$$

Тримання короткострокового зростання прибутку, але поява ризиків зниження обсягів продажів та довіри покупців у майбутньому		Перехід на покупців із більшою купівельною спроможністю. Зростання прибутку за зростання собівартості. Втрата конкурентної переваги у співвідношенні «ціна-якість»		
	1. Скорочення витрат Передумови: – виробництво або закупівля дешевих матеріалів; – покупці не цінують окремі складники товару; – у конкурентів вищі показники рентабельності продажів; – зростання собівартості	*2. Підвищення ціни* Передумови: – прибутковість сегменту низька; – покупці високо оцінюють продукцію; – нижчі ціни, ніж у конкурентів; – якість і властивості продукції набагато вищі, ніж у конкурентів	*3. Зниження ціни* Передумови: – нижчі ціни у конкурентів; – втрата частки ринку через ціни; – мала вірогідність зниження цін конкурентами; – ціна – найбільш важливий показник для покупців; – висока прибутковість діяльності	Зростання обсягів продажів, отримання конкурентної переваги у ціні. За низьких обсягів знизиться прибуток, але за високих обсягів прибуток значно зросте
Стійкість нарощування прибутку та стратегічний розвиток підприємства	*10. Формування резервів інноваційного розвитку* Передумови: – успішність діяльності; – використання закордонного досвіду; – впровадження інновацій, – наявність позитивної динаміки нарощування вартості капіталу та умов для реалізації інвестицій	Напрями підвищення прибутковості	*4. Зміни структури діяльності* Передумови: – прибутковість напрямів діяльності дуже відрізняється; – відносні частки сегментів різні; – оцінки покупців різних сегментів різні; – можливість завоювання лідерства за концентрації на окремому сегменті	Підприємству необхідно визначитись щодо напряму розвитку: або концентрація на ключових сегментах, або об'єднання із суміжними продуктами з метою скорочення витрат і отримання більшого прибутку
Зростання обсягів продажів, що вплине та обсяг доходів та прибутку	*9. Підвищення рівня якості й обслуговування* Передумови: – низька якість продукції конкурентів; – незадоволення покупців продукцією на ринку		*5. Розширення діяльності в суміжному сегменті* Передумови: – наявність переваг у розмірах, прибутках, досвіді; – поглинання конкурентів	Формування взаємопов'язаних продуктів дасть змогу продавати комплекс товарів і збільшить і конкурентний статус і прибуток, знизивши собівартість
Нарощування прибутку та якості	*8. Зміни в основній діяльності* Передумови: – інтеграція з постачальниками або посередниками; – концентрація на тому виді діяльності, який має переваги перед головним конкурентом	*7. Проникнення в нові сегменти* Передумови: – наявність потужностей і резервів; – слабке конкурентне середовище; – зміна сегментів ринку		Впровадження нових продуктів збільшить прибуток за рахунок диверсифікації

Рис. 1. Формалізація напрямів підвищення прибутковості транспортних підприємств

де R_T – прибутковість транспортних послуг, k_q – коефіцієнт якості транспортних та суміжних послуг, k_s – коефіцієнт безпеки перевезень, C_q – сума витрат на забезпечення якості транспортних і суміжних послуг, C_s – сума витрат на забезпечення безпеки перевезень.

Якість транспортних послуг пропонуємо оцінювати з використанням опитування споживачів послуг та ретроспективного аналізу задоволених запитів на види послуг [11; 12]. Коефіцієнт якості перевезень має враховувати відношення фактичного рівня відповідності запитам до планового.

Коефіцієнт безпеки перевезень має враховувати відношення кількості надзвичайних ситуацій фактичних до планових, ефективність системи економічної безпеки або її профіль [14; 15].

Таким чином, нарощування прибутковості повинно здійснюватись і екстенсивним, і інтенсивним шляхом та не лише забезпечувати зростання обсягів доходів від реалізації транспортних послуг, а й враховувати їхні специфічні, галузеві характеристики, що впливають на перспективу зростання конкурентного статусу.

Висновки. Управління прибутковістю транспортних підприємств має задовольняти потреби підприємства у формуванні потенціалу економічного розвитку і створювати резерв для реалізації цілей забезпечення ефективності діяльності. Зростання прибутку можливе не лише за рахунок нарощування обсягів надання транспортних послуг та забезпечення максимальної комерційної завантаженості, а й за рахунок реструктуризації активів та оптимізації систем управління. Оцінювання рівня прибутковості має враховувати специфіку надання транспортних послуг, що зумовлено галузевими особливостями та технічними умовами. Подальші дослідження процесів управління прибутковістю транспортних послуг необхідно проводити у напрямі дослідження їхнього впливу на підприємство загалом і на показники його фінансового стану, що визначає конкурентний статус та ринкову ціну.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Криклій О.А., Лисянська О.А. Науково-методичний підхід до планування прибутку банку на основі синтетичних багатовимірних індикаторів// Актуальні проблеми економіки – 2014. – № 7(157) – С. 514–523.
2. Баранцева С.М. Стратегічне управління прибутком підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: спец.08.00.04 / С.М. Баранцева. – Донецьк, 2009. – 22 с.
3. Посилаєва К.І. Підходи визначення прибутку для аналізу ефективності діяльності підприємства / К.І. Посилаєва // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. – Х., 2008. – № 7. – С. 83–87.
4. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец. 08.06.01 / Є.Ю. Ткаченко. – Запоріжжя, 2008. – 22 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Інтегрований облік як засіб управління підприємством [Електронний ресурс] / Ф.Ф. Бутинець, А.В. Драбаніч // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2016. – № 2. – С. 12–24.
6. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Монография [Текст] / Ю.Ф. Кулаев, В.И. Щелкунов. – 2-е изд., дополн. и перераб. – К.: «Феникс», 2010. – 736 с.
7. Ареф'єва О.В. Управління підприємством в теорії фірми [Електронний ресурс] / О.В. Ареф'єва, Н.В. Васюткіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 24. – С. 60–64.
8. Колесникова Н.М., Снітко Є. Особливості планування показників діяльності в умовах ПАТ «Українські залізниці» // Серія «Економіка і управління» – 2014. – Вип. 29. – С. 110–114.
9. Макаренко О.І. Критерії економічної ефективності роботи підприємства в умовах антикризового управління / О.І. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7. – С. 121–125.
10. Апарова О.В. Актуальні проблеми визначення фінансово-економічних показників діяльності підприємств авіатранспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Aparova.pdf
11. Вовк О.М. Методичне забезпечення оцінювання ефективності на транспортних підприємствах// Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – Дніпропетровськ: Державний вищий навчальний заклад «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», 2016. – Випуск 2, 2016. – С. 153–159.
12. Криворучко О.М. Системне оцінювання якості транспортних послуг // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2011. – № 2(69). – С. 46–51.
13. Аверічев І.М., Вовк О.М. Стратегічні напрямки розвитку ринку транспортних послуг в Україні // Економіка, менеджмент, бізнес: зб. наук. праць. – К. : Державний університет телекомунікацій, 2015. – Вип. 2(12). – С. 146–150.
14. Аверічев І.М. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец.08.00.04 / І.М. Аверічев. – К.:2015. – 24 с.
15. Мізюк В.В. Економічний механізм забезпечення авіаційної безпеки авіатранспортних підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.04/ Мізюк Валентин Васильович. – К., 2011. – 193 с.

УДК 332.812

Волгіна Н.О.
старший викладач кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

Славута О.І.
старший викладач кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КАПІТАЛЬНОГО РЕМОНТУ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ

THE FEATURES OF PROGRAM-OBJECTIVE APPROACH TO EVALUATION OF EFFICIENCY THE GRAND BLOCK OF FLATS REBUILDING

АНОТАЦІЯ

Розглянуто стан і перспективи модернізації багатоквартирних будинків. Визначено теоретичні передумови оцінки ефективності капітального ремонту. Проаналізовано особливості оцінки економічного та соціального складників загальної ефективності. Окремо досліджено специфіку врахування енергоефективності у розрахунку інтегрального показника ефективності. Обґрунтовано необхідність упровадження програмно-цільового підходу з метою стимулювання залучення інвестицій у будівництво і модернізацію житлових будинків.

Ключові слова: багатоквартирні будинки, житлово-комунальне господарство, капітальний ремонт житлових будинків, соціально-економічна ефективність, програмно-цільовий підхід.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены состояние и перспективы модернизации многоквартирных домов. Определены теоретические предпосылки оценки эффективности капитального ремонта. Проанализированы особенности оценки экономической и социальной составляющих общей эффективности. Отдельно исследована специфика учета энергоэффективности при расчете интегрального показателя эффективности. Обоснована необходимость внедрения программно-целевого подхода с целью стимулирования привлечения инвестиций в строительство и модернизацию жилых домов.

Ключевые слова: многоквартирные дома, жилищно-коммунальное хозяйство, капитальный ремонт жилых домов, социально-экономическая эффективность, программно-целевой подход.

ANNOTATION

The state and prospects of the modernization of grand block of flats are examined. Theoretical prerequisites for evaluating the efficiency of grand block of flats rebuilding are determined. The features of the assessment of the economic and social components of overall efficiency are analyzed. Separately the specificity of energy efficiency was considered when calculating the integral efficiency index are researched. The necessity of introduction of program-objective approach for the purpose of stimulating the attraction of investments into the construction and modernization of block of flats is substantiated.

Key words:. grand block of flats, housing and communal services, block of flats rebuilding, socio-economic efficiency, , program-objective approach.

Постановка проблеми. Високий рівень фізичного і функціонального зношення житлового фонду України є однією зі стрижневих проблем, що гальмують реформування всієї житлово-комунальної системи країни. Це пов'язане з великими ресурсними витратами, але у зв'язку з активним включенням власників житлових приміщень у фінансування ремонтних робіт обговорення нових підходів до організації ефективного проведення капітального ремонту та модернізації стає з кожним роком все актуальнішим.

Таким чином, актуальність теми статті зумовлена необхідністю залучення сучасних підходів до оцінки ефективності капітального ремонту і модернізації спільного майна в багатоквартирних будинках, що дасть змогу підвищити ефективність використання ресурсів у проведенні ремонтних робіт і поліпшити якісні характеристики наявного житлового фонду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти модернізації та капітального ремонту житлових будівель, альтернативних підходів до оцінки ефективності розглянуті в працях П.Т. Бубенка, О.В. Димченко, М.А. Ольховської, І.В. Запатріної, Т.Б. Лебеди [1–3] та багатьох інших дослідників. У роботах А.А. Стеценко та Е.Г. Мельник проаналізовано закордонний досвід використання програм у ЖКГ і житловому будівництві [4–5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але залишається дискусійним питання альтернативних можливостей інвестування у сферу утримання і ремонту житлового фонду із залученням програмно-цільового підходу. Крім того, не досить повно розкрита тема оцінки ефективності капітального ремонту в умовах обмежень, включаючи період тривалої економічної кризи.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад формування системи оцінювання ефективності капітального ремонту та модернізації багатоквартирних будинків з використанням програмно-цільового підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переважна частина багатоквартирних будинків, які у своїй більшості були побудовані до 1980 року, потребує капітального ремонту – а це понад 800 млн. кв. м. Житло країни у містах і селах налічує сьогодні 10,2 млн. одно-та багатоквартирних будинків, у яких є 19,4 млн. квартир. Майже половина житлового фонду і половина мешканців сконцентровані у багатоквартирних будинках. Тому особливу увагу привертають 240 тис. багатоквартирних будинків площею 464 млн. кв. м (42,7% житлового фонду), де мешкають 21,7 млн. осіб (47,6% населення). Якщо припустити, що мінімальна вартість капітальних ремонтів багатоквартирних будинків становитиме близько 500 грн. за кв. м., то це вимагатиме коштів у обсязі до 200 млрд. грн., або у перерахунку на одного мешканця – близько 10 тис. грн. [6]. При цьому система капітального ремонту, що діє, має аварійно-відновлювальний характер і слабко враховує питання ефективності ремонтних робіт.

З огляду на це найближчими роками відбуватиметься поступовий перехід на самофінансування власниками робіт із капітального ремонту, що означає збільшення обсягів відтворення житлового фонду з паралельним зростанням витрат ресурсів на підтримку стабільної роботи нової системи. Варто відзначити, що потреби громадян у комфортному житлі з кожним роком збільшуються. Тепер уже неможливо усувати тільки фізичне зношення будинку. Головними темами на різних майданчиках стають функціональне зношення і підвищення енергоефективності.

Питання оцінки ефективності капітального ремонту і модернізації житлового фонду, удосконалення методів організації проведення ремонтних робіт, а також альтернативні варіанти їх фінансового забезпечення в умовах кризових явищ потребують глибокого вивчення.

Одним із ключових моментів, що гальмують процеси зниження перевитрати ресурсів, є слабка швидкість упровадження нових технологій та інновацій. Це підкреслює необхідність проводити капітальний ремонт винятково тільки після того, як буде проаналізована можливість застосування модернізації якого-небудь конструктивного елемента й ефективність від цих дій.

Під час оцінки ефективності, перш ніж буде ухвалене рішення про проведення капітального ремонту в багатоквартирному будинку, мають бути розглянуті такі пункти, як:

– соціально-економічна ефективність;

– можливість модернізації і позитивні ефекти від її проведення;

– впровадження енергозберігаючих заходів, можливості залучення сторонніх інвестицій та одержання користі від цих заходів;

– ефективність із погляду всіх зацікавлених сторін.

Варто зазначити, що точкові заходи пропонують вже давно. Так, досить часто можна чути пропозиції про проведення санації як комплексу заходів для довгочасної економії енергетичних ресурсів шляхом скорочення втрат, а також підвищення ринкової вартості нерухомості. Такі заходи мають і соціальний, і економічний ефект, який може бути виражений у

– зменшенні викидів в атмосферу вуглекислого газу;

– скороченні субсидій із безробіття;

– підвищенні соціальних відрахувань і податкових внесків від громадян;

– зниженні комунальних платежів за опалення і можливості підвищення плати за квадратні метри та ін.

Надалі, розробивши методи з оцінки ефективності капітального ремонту, можна буде розглядати їхнє впровадження в інші структури, наприклад, у систему керування енергозбереженням, засновану на інформаційно-кібернетичній моделі. Система впорядковує відносини, а наявність зворотного зв'язку з населенням дасть змогу проводити ремонт будинку більш ефективно, за рахунок чіткого поділу функцій і відповідальності.

Наукові праці, пов'язані з проблематикою капітального ремонту, не дають змоги належним чином оцінити ефективність капітального ремонту для всіх стейхолдерів цього процесу. Фактори, що впливають на проведення ремонту, вивчені точково, а економічний ефект найчастіше має переважне значення в ухваленні рішення. Досить часто можна бачити ситуацію, коли люди готові збільшити витрати на ремонт, якщо будуть впевнені, що це підвищить комфорт їх проживання. Прискорене зростання цін на житлову нерухомість, особливо в перспективних регіонах країни, підштовхує людей до думки, що квартира є майбутнім активом, і власники все частіше починають більше опікуватися своїм і спільним майном у багатоквартирному будинку. Є певна частка ОСББ, у яких громадяни самі готові ефективно управляти будинком, і в таких реаліях усе більше виникає необхідність глибокого пророблення методів оцінки ефективності не тільки капітального ремонту, але й усього житлово-комунального господарства.

Ключовим є питання, чи існує можливість використовувати напрацьований вітчизняний досвід у сфері відтворення житлового фонду в межах організації і проведення ефективного капітального ремонту. Позитивна відповідь спирається на досвід використання програмно-цільового підходу.

Принцип програмно-цільового планування і управління програмами капітального ремонту загального майна в багатоквартирних будинках має спиратися на формулювання і взаємозв'язок технічних, економічних, соціальних, енергозберігаючих та інших завдань і заходів з урахуванням ефективного використання обмежених ресурсів.

Застосування програмно-цільових методів у вирішенні питань капітального ремонту пов'язано з

– особливою соціальною та економічною значимістю завдань, що вирішуються;

– відсутністю можливості вирішити проблеми в найближчій перспективі;

– необхідністю об'єднання дій різних міських структур, окремих виробничих галузей та широкої громадськості.

Система капітального ремонту має програмно-цільову спрямованість, яка полягає у визначенні мети, встановленні виконавців, термінів і основних джерел фінансування. При цьому повного документа з цього питання немає, а всі вищезазначені заходи витікають із нормативно-правових актів, що ухвалені останнім часом. Таке упущення тягне за собою різночитання на різних рівнях влади, а також нерозуміння перспектив розвитку системи капітального ремонту ключовими учасниками – власниками квартир і приміщень у будинках. Крім того, з процесу реалізації програми можна дійти висновку, що її основною метою є стабілізація положення в частині скорочення фізичного зносу будинку, тоді як важливі напрями, зокрема перехід на планово-попереджувальний режим або ефективне планування ремонту, навіть не розглядаються.

Повноцінне розроблення програми дасть можливість позначити ключові орієнтири капітального ремонту багатоквартирних будинків, об'єднає організаційний, соціальний та економічний складники на основі ефективності, що дасть змогу приймати оптимальні рішення під час складання короткострокових планів. Таким чином, програмно-цільовий підхід не підміняє собою проектний метод, а має доповнювати його, тому що останній є найбільш успішним для залучення сторонніх інвестицій у ЖКГ.

Ключові завдання переходу до планово-попереджувального режиму проведення капітального ремонту:

1. Створення повноцінної бази даних зі всіх багатоквартирних будинків у кожному населеному пункті.

2. Аналіз можливостей та шляхи впровадження енергозбереження під час проведення капітального ремонту.

3. Перехід від дотаційного фінансування капітального ремонту за рахунок бюджетних коштів на планове нагромадження коштів у фондах багатоквартирних будинків з урахуванням інфляційного складника.

4. Збільшення можливостей реприватизації житлового фонду.

5. Розроблення заходів щодо залучення інвестицій у галузь.

6. Створення прозорого механізму вибору підрядників з виконання робіт капітального характеру і посилення контролю над їхніми гарантійними зобов'язаннями перед власниками і фондами.

7. Розроблення сучасних стандартів якості житлових багатоквартирних будинків, яким повинен відповідати весь багатоквартирний житловий фонд після завершення циклу капітального ремонту.

Варто відзначити, що рішення всіх вищезазначених завдань має знайти своє відображення

Таблиця 1

Приклад угруповання заходів реалізації програми капітального ремонту багатоквартирних будинків

Група показників	Приклади реалізованих заходів
Економічні	– доведення мінімального внеску на капітальний ремонт до економічно обґрунтованого; – залучення інвестицій; – створення системи поручництва за кредитами на капітальний ремонт.
Соціальні	– масове інформування власників про програму, її цілі, завдання і методи; – проведення суспільних слухань, створення системи зворотного зв'язку з власниками під час планування, проведення і приймання робіт з капітального ремонту;
Нормативно-правові	– удосконалення Житлового кодексу; – законодавче закріплення гарантій захисту коштів на спеціальних рахунках від інфляції; – удосконалення нормативно-законодавчої бази в частині прав, обов'язків і взаємин держави, операторів, власників приміщень, підрядників.
Енергозберігаючі	– обов'язкове підвищення енергоефективності у проведенні капітального ремонту або обґрунтування її неможливості; – залучення енергосервісних компаній до модернізації житлового фонду; – стимулювання керуючих організацій – постачальників ресурсів і власників щодо енергозбереження;
Організаційні	– розроблення повної документації по всіх будинках; – підвищення кваліфікації персоналу у сфері ЖКГ; – створення диференційованого підходу до житлового фонду залежно від його характеристик (культурна значимість, конструктивні дефекти, рік будівництва, фізичне зношення);
Аналітичні	– постійний аналіз процесу виконання програми, його коригування через зміну зовнішніх умов; – порівняння результатів і збір матеріалів про процес реалізації програми капітального ремонту.

у застосуванні оцінки ефективності. У підсумку капітальному ремонту мають підлягати тільки будинки, де його проведення економічно обґрунтовано. Під економічним обґрунтуванням мається на увазі обов'язкове поєднання показників і соціальної, і бюджетної ефективності. Для інших будинків повинен бути розроблений окремий алгоритм виведення на ефективність, у тому числі за допомогою реновації або реконструкції, за рахунок залучення фінансування від інвесторів.

Крім того, розроблення такої програми треба пов'язувати зі стратегічним планом міста, який мають розробляти муніципалітети за підтримки регіональної влади з відображенням ключових шляхів і цілей.

Розроблення і подальша реалізація цієї програми мають бути засновані на таких ключових принципах, як:

– повна забезпеченість фінансовими, людськими та інформаційними ресурсами;

– несуперечність чинним нормативно-правовим актам усіх рівнів управління, а також основним очікуванням власників приміщень;

– цільове орієнтування на досягнення кінцевого результату;

– послідовність визначення етапів реалізації із зазначенням кінцевого досягнутого результату і параметрів, за яких можна дійти висновку, чи досягнута проміжна мета.

Заходи, що розробляються у межах програми, повинні бути чітко структуровані за групами і реалізовуватися, виходячи з визначених пріоритетів.

Один із прикладів такого угруповання на підставі вищезазначених завдань наведено в таблиці 1.

Під час реалізації програмно-цільового підходу до проведення капітального ремонту загального майна в багатоквартирних будинках повинні бути досягнуті такі результати:

1. Проведено капітальний ремонт у всіх багатоквартирних будинках, включених до програм, де обґрунтована його ефективність.

2. У будинках, де проведення капітального ремонту неефективне, розроблені і реалізовані додаткові механізми з підвищення цього показника або запропоновані варіанти розселення.

3. Досягнуто суттєве зниження спожитих ресурсів у багатоквартирних будинках.

4. Знижено витрати бюджету на фінансування капітального ремонту, що спирається на стимулювання власників до певних заходів (підвищення енергоефективності, реконструкція, реставрація) за рахунок публічних субсидій.

5. Збільшено якість надання житлово-комунальних послуг населенню.

6. Фінансове забезпечення ремонту здійснюють власники приміщень з використанням позикових коштів і за допомогою залучення інвестицій за посередництва органів місцевого самоврядування.

7. Основна політика ціноутворення реалізується, виходячи з рішень, прийнятих на загальних зборах власників квартир.

8. Сформовано конкурентне середовище в ремонтно-будівельній сфері, сфері управління та обслуговування багатоквартирних будинків.

9. Система капітального ремонту заснована на планово-попереджувальній моделі з урахуванням індивідуального планування і спостереження за кожним багатоквартирним будинком.

Висновки. Розробивши і впровадивши програмно-цільовий підхід під час реалізації програм, можна буде найбільш якісно проводити їх актуалізацію. Застосовуючи оцінку ефективності у плануванні й організації капітального ремонту, можливо скоротити фінансові затрати, паралельно збільшивши соціальний складник у циклі відтворення житлового фонду.

Необхідно додатково розробити показники соціальної, бюджетної, комерційної ефективності і привести їх до єдиного показника. З огляду на підходи до впровадження енергозберігаючих технологій треба об'єднати всі показники в єдину систему елементом, що визначає, якою буде економічна ефективність від проведення капітального ремонту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бубенко П.Т. Управління системною модернізацією та розвитком житлово-комунальних підприємств: монографія / П.Т. Бубенко, О.В. Димченко, А.Д. Кашпур ; НАН України, Північно-Східний науковий центр, Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 233 с.
2. Димченко О.В. Особливості управління експлуатацією житлового фонду на сучасному етапі розвитку житлово-комунального господарства / О.В. Димченко, М.А. Ольховска // Комунальне господарство міст. – 2014. – № 115. – С. 43–46. – Режим доступу: http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/download/4503/4472.
3. Запатріна І.В. Тарифна політика як критичний фактор розвитку житлово-комунальної сфери / І.В. Запатріна, Т.Б. Лебеда // Економіка України. – 2013. – № 3. – С. 66–76.
4. Стеценко А.А. Зарубіжний досвід реалізації державних програм у сфері житлово-комунального господарства / А.А. Стеценко // Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 2 – Режим доступу : www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Stetsenko.pdf.
5. Мельник Е.Г. Організація внутрішнього контролю ефективного використання основних засобів / Е.Г. Мельник // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 4. – С. 143–145.
6. Ніколаєв В. Критичні 80% житла: нотатки на полях проблем ЖКГ / В. Ніколаєв // Сегодня. – 2016. – 1 листопада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.segodnya.ua/opinion/vnikolaevcolumn/kritichn-80-zhitla-notatki-na-polyah-problem-zhkg-765717.html.

УДК 331.3

Галайда Т.О.
старший викладач кафедри економіки підприємства та управління персоналом Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Соломаха О.М.
студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

AN EFFECTIVE SYSTEM OF PERSONNEL EVALUATION OF THE ENTERPRISE AS THE DIRECTION OF THE DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено методологічні основи формування ефективної системи оцінювання персоналу на підприємствах в Україні, яка побудована на принципах корпоративної соціальної відповідальності. Визначено роль системи оцінювання персоналу як одного з напрямів розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Розглянуто цілі, принципи та підходи до проведення оцінювання персоналу методом «360 градусів». Здійснено аналіз переваг, недоліків, особливостей і перспектив застосування цієї методики. Розроблені рекомендації щодо застосування в системі оцінювання персоналу методу «360 градусів» у практиці соціально відповідальних підприємств в Україні з метою підвищення ефективності системи управління персоналом.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, персонал, оцінювання персоналу, методи оцінювання персоналу, розвиток персоналу.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы методологические основы формирования эффективной системы оценки персонала предприятий в Украине, которая построена на принципах корпоративной социальной ответственности. Определена роль системы оценки персонала как одного из направлений развития корпоративной социальной ответственности. Рассмотрены цели, принципы и подходы к проведению оценки персонала методом «360 градусов». Осуществлен анализ преимуществ, недостатков, особенностей и перспектив применения этой методики. Разработаны рекомендации по применению в системе оценки персонала метода «360 градусов» в практике социально ответственных предприятий в Украине с целью повышения эффективности системы управления персоналом.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, персонал, оценка персонала, методы оценивания персонала, развитие персонала.

ANNOTATION

The article examined the methodological bases of the formation of an effective system of personnel assessment in enterprises in Ukraine, which is built on the principles of corporate social responsibility. Defined the role of the evaluation system of staff as one of the directions of the development of corporate social responsibility. Considered the objectives, principles and approaches at the valuation staff method «360 degrees». The analysis of advantages, disadvantages, characteristics and prospects of the application of this methodology. Developed recommendations on the application of the system of personnel assessment method «360 degrees» in the practice of socially responsible businesses in Ukraine with the aim of improving the effectiveness of the system of personnel management.

Key words: corporate social responsibility, personnel, estimation of personnel, methods of estimation of personnel, development of the personnel.

Постановка проблеми. Людський капітал підприємства є незаперечною основою забезпечення його конкурентоспроможності. Розвиток працівників українських підприємств є рушійною силою розвитку підприємництва та економіки країни загалом, наближення до міжнародних стандартів ведення бізнесу. Соціальна відповідальність бізнесу та корпоративна соціальна відповідальність є потужним інструментом впливу на розвиток персоналу підприємства. Соціально орієнтоване та соціально відповідальне підприємство прагне створити оптимальні умови для персоналу та водночас очікує отримати віддачу від упровадження таких заходів. З метою визначення цієї віддачі необхідно здійснювати оцінювання персоналу та його внеску в результативність і ефективність діяльності підприємства. Отже, тема дослідження є актуальною з погляду необхідності розроблення підходів до формування системи оцінювання персоналу на підприємстві, яка повинна базуватися на принципах корпоративної соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню системи оцінювання персоналу підприємства та розвитку корпоративної соціальної відповідальності присвячена значна кількість праць вітчизняних вчених, зокрема Л.В. Балабанової [1], Т.В. Бучинської [2], О.А. Грішнової [3], О.В. Григор'євої [4], Є.В. Коваленко [5], А.М. Колота [3], Ю.А. Опанасюка [6], О.О. Петренка [7], С.В. Позднякової [8], О.В. Шляги [9] та інших, які розглядали сутність та принципи корпоративної соціальної відповідальності, а також складники системи оцінювання персоналу, її методи, принципи та ефективність, показники, що визначають систему оцінювання, та інші аспекти.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність використання системного підходу до вирішення поставленої проблеми потребує подальших досліджень у галузі розвитку корпоративної соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах та побудови на її засадах ефективної системи оцінювання персоналу. Актуальними є подальші дослідження також і в напрямі пошуку адекватних методик оцінки персоналу і можливостей їх використання у практиці соціально відповідальних підприємств в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні методологічних основ формування ефективної системи оцінювання персоналу підприємства на принципах корпоративної соціальної відповідальності із застосуванням методу «360 градусів».

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств поділяється на дві групи: внутрішню і зовнішню. Саме до внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності належать практики підприємства щодо власного персоналу, тобто все те, що стосується розвитку людського капіталу на рівні підприємства. Оцінювання персоналу є невід'ємним елементом такого напряму корпоративної соціальної відповідальності, як розвиток персоналу.

Аналіз розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні свідчить, що ця концепція поступово розвивається і стає важливою частиною діяльності суб'єктів господарювання різних розмірів і видів економічної діяльності [5, с. 138].

Все більше компаній в Україні щорічно складають та публікують соціальні звіти, що містять інформацію про діяльність за всіма складниками в межах концепції соціальної відповідальності бізнесу.

Структура витрат суб'єктів господарювання на корпоративну соціальну відповідальність протягом 2010–2014 рр. залишилась майже без змін: понад 80% становлять витрати на персонал, і їх частка має певну тенденцію до зростання [5, с. 137].

Одним з елементів витрат на персонал підприємства є витрати на розвиток та відповідне оцінювання його результатів.

Оцінювання персоналу – це важливий елемент ефективного управління та актуальний в умовах сьогодення процес, спрямований на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Різні системи, методи та методики оцінювання персоналу дають змогу виявити і розкрити потенціал кожного працівника і спрямувати цей потенціал на реалізацію стратегічних цілей підприємства [2, с. 60].

Ключовим питанням оцінювання персоналу є вибір методичного інструментарію забезпечення найбільшої об'єктивності оцінювання.

Сучасні технології оцінювання та атестації персоналу – це способи підвищення віддачі від цього капіталу, пошук шляхів, щоб найкращим чином розпорядитися цими корпоративними ресурсами [9].

Цілями оцінки персоналу традиційно вважаються адміністративна (прийняття кадрових рішень на основі результатів оцінки), інформаційна (можливість отримання достовірної інформації про ефективність діяльності працівників) та мотиваційна (зацікавленість у забезпеченні ефективності праці та адекватному її оцінюванні у відповідності з очікуваннями).

Діапазон методів оцінювання персоналу дуже широкий. У конкретній ситуації управління персоналу підприємства їх можна застосовувати в довільній чи заданій комбінації. Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення процесу управління персоналу у сукупності становить методологію та методику його оцінки. Комплексне використання наявних методів дасть змогу забезпечити функціонування на підприємстві ефективного механізму оцінювання. Кожне підприємство в змозі обрати будь-який підхід до оцінювання персоналу, однак для ефективності оцінювання необхідно розуміти переваги та недоліки кожного з підходів, володіти інструментарієм для здійснення оцінок у межах обраного підходу тощо. Вибір підходу до оцінки персоналу є досить вагомим фактором у побудові ефективної, сучасної системи оцінювання персоналу на підприємстві [3].

Останніми десятиріччями на Заході, а з недавніх пір також у вітчизняному бізнесі завоювала неабияку популярність особлива методика оцінювання ділових та особистих якостей персоналу під назвою «360 градусів».

Оцінювання «360 градусів» – отримання даних про дії працівника в реальних робочих ситуаціях та демонстрація ним ділових якостей. Інформація при цьому надходить від осіб, які спілкуються з цією людиною на різних рівнях (керівника, колег, підлеглого, клієнта). Оцінка може бути використана для вирішення найбільш широкого кола завдань, пов'язаних із професійним розвитком. Вона застосовується для попереднього формування кадрового резерву, виявлення потреби в навчанні, оцінки його результатів, створення планів індивідуального розвитку [7, с. 177].

На практиці метод «360 градусів» виглядає таким чином: експерти визначають мету проведення оцінювання, розробляють унікальну форму опитувача, проводять анонімне анкетування колег оцінюваного. Виходячи з цілей, в анкеті можуть оцінюватися або окремі компетенції співробітника (активність, конфліктність, професійна етика), або цілий комплекс компетенцій (лідерство, уміння працювати в команді, амбітність, конфліктність, ділова прозорливість, рівень технічних навичок, баланс роботи й особистого життя). Крім того, сам оцінюваний співробітник бере участь в анкетуванні.

Сам термін «360 градусів» (повне коло) означає різноманітність джерел, які забезпе-

чують найповнішу «картину» діяльності працівників. Підприємство може використовувати оцінку з боку безпосереднього керівника, клієнта та самооцінку в програмі оцінювання (атестації) окремого структурного підрозділу. В іншому структурному підрозділі, де функціонують і «самокеровані» команди, можна використовувати оцінку колегами, підлеглими та самооцінку для досягнення результату. Тобто для ефективної оцінки необхідно сполучати різні джерела методики «360 градусів», але не обов'язково застосовувати одразу всі. При цьому важливо дотримуватись певних рекомендацій. У формалізованих формах оцінювання під власними коментарями співробітники ставлять підпис, а співробітник, який оцінюється, має право бачити ці імена. Коли надана інформація є аналізом оцінки всіх учасників процедури, то анонімність оцінювачів зберігається. Щоб уникнути трудових конфліктів, інформація має бути сукупністю коментарів всіх оцінювачів і повинна зберігатися анонімність кожного окремого вислову [10].

Досить значна кількість дослідників вважає, що впровадження такого методу оцінювання персоналу на підприємствах України є складним через психологічні труднощі, упереджене ставлення колег, відсутність відвертості, вплив емоцій на кінцевий результат. Водночас метод дає змогу оцінити працівника на робочому місці, що надалі допомагає побудувати програми розвитку працівників [7, с. 177].

Звичайно, будь-яка методика оцінювання персоналу має як свої переваги, так і недоліки. Правильне та комплексне застосування традиційних та інноваційних методів дає змогу отримати більш достовірні результати та на їх основі приймати найбільш вірні управлінські рішення. Основна відповідальність за інтерпретацію та узагальнення результатів оцінки під час застосування методу «360 градусів» лягає на плечі лінійних керівників.

Проблема трудомісткості застосування методу «360 градусів» зараз досить ефективно вирішується автоматизацією систем оцінювання. На ринку є декілька розробників таких систем та їх програмного забезпечення. Базові функції прикладних програм доповнюються розробниками на замовлення конкретних підприємств або допрацьовуються IT-відділами.

Перспективним вважається поєднання методики «360 градусів» з методом «assessment-центру».

Центр оцінювання (Assessment and Development Center) – це комплексний захід, що спрямований на оцінювання компетенцій та визначення галузей їх розвитку у кандидата, що є необхідним у прогнозуванні його успішності на конкретній посаді. Цей метод є гнучким та застосовується для вирішення різноманітних завдань, таких як:

1) оцінювання внутрішніх або зовнішніх кандидатів;
2) виявлення здібностей (талантів);
3) виявлення менеджерського (управлінського потенціалу);
4) розвиток команди;
5) визначення потреб у навчанні та розвитку;
6) розроблення корпоративних програм навчання [11].

Результати проведення «assessment-центру» з паралельним використанням методу «360 градусів» дають змогу розраховувати на покращення стану управління трудовими ресурсами через такі переваги:

1) покращується валідність оцінки, що сприяє підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень;
2) співробітники отримують обґрунтовану інформацію про власні сильні та слабкі сторони;
3) працівники отримують можливість більш реалістичної самооцінки за рахунок її порівняння з оцінками інших людей;
4) підвищується об'єктивність оцінки, оскільки оцінку формує не комісія з декількох осіб чи тільки менеджер з персоналу, а кілька груп спостерігачів;
5) процедура просування по службі тієї чи іншої особи є справедливою, адже в процесі проведення «assessment-центру» та оцінки «360 градусів» рішення стають більш прозорими.

Більшість суб'єктів господарювання США та Західної Європи, які використовують систему оплати з урахуванням компетентностей, застосовують моделі, що враховують набуті компетентності в межах посади чи професії. Використання такої системи винагороди співробітників дійсно підвищує зацікавленість у праці та реалізує мотиваційну теорію справедливості на практиці [6, с. 220].

Всі соціальні та економічні ефекти, які отримуються в результаті здійснення оцінки персоналу підприємства, дають змогу підприємству здійснювати свою діяльність за принципами корпоративної соціальної відповідальності.

Висновки. Оцінка персоналу є одним із найважливіших складників системи управління персоналом та важливим напрямом корпоративної соціальної відповідальності підприємства. Для працівників об'єктивно проведена оцінка діяльності дає можливість мати уявлення про те, як було оцінено виконану ним роботу, а також значною мірою впливає на мотивацію його подальшої трудової діяльності. Для підвищення ефективності оцінювання персоналу необхідне поширення сучасних методів оцінювання, активне включення персоналу в процес його оцінювання через залучення до самоаналізу.

Для створення на соціально відповідальних підприємствах ефективної системи оцінювання персоналу необхідно дотримуватися низки умов, серед яких найбільш важливими є зацікавленість і підтримка вищого керівництва, наявність висококваліфікованих працівників, які відповідають за використання системи оці-

нювання персоналу, ретельна підготовка документів, які регламентують роботу системи оцінювання персоналу, своєчасне інформування персоналу про цілі і зміст системи оцінювання персоналу та встановлення чіткого зв'язку у роботі системи оцінювання працівників із системою оплати праці.

Мотиваційний складник розвитку персоналу підприємства буде задіяний не повною мірою без застосування ефективної системи оцінювання працівників.

Застосування методики «360 градусів» має певні переваги для проведення оцінювання саме ділових та психологічних складників кадрового потенціалу підприємства.

Виявляючи ступінь невідповідності фактично досягнутих рівнів виконання роботи очікуваним, керівники можуть розробити конкретні управлінські рішення, а також заходи, спрямовані на поліпшення як загальних, так і індивідуальних результатів праці. Результати оцінювання персоналу доцільно використовувати у формуванні кадрових стратегій, всіх напрямів кадрової політики та корпоративної культури підприємства.

Виникає необхідність і надалі досліджувати методологічні основи та передумови розвитку систем оцінювання працівників вітчизняних підприємств як важливого напряму політики розвитку персоналу з метою підвищення ефективності управління персоналом на засадах корпоративної соціальної відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: навч. посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 471 с.
2. Бучинська Т.В. Оцінка персоналу як важливий елемент ефективного управління / Т.В. Бучинська // Проблеми системного підходу в економіці. – 2017. – Вип. 1(57). – С. 59–64.
3. Григор'єва О.В. Формування ефективної системи оцінювання персоналу на підприємстві / О.В. Григор'єва, Т.О. Галайда, А.В. Іскрук // Ефективна економіка. – 2014. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3542.
4. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 504 с.
5. Коваленко Є.В. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Укроаїні / Є.В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 134–139.
6. Петренко О.О. Застосування методів «360 градусів» та «assessment-центру» для оцінки фахівців за компетентностями / О.О. Петренко // Проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 216–221.
7. Позднякова С.В. Сучасні особливості впровадження методів оцінки професійно-кваліфікаційних якостей персоналу / С.В. Позднякова, К.Ю. Потапова // Економічний аналіз. – 2013. – № 3. – Т. 14. – С. 173–179.
8. Опанасюк Ю.А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю.А. Опанасюк, А.В. Рудь // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2012. – № 1. – С. 134–140.
9. Шляга О.В. Підходи до оцінки персоналу на підприємствах / О.В. Шляга . А.С. Білоус [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_5_126.pdf.
10. Гаврилова Н. Оценка 360 градусов / Н. Гаврилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view &id=315.
11. Центр оценки. Что это? Сайт компании «HR-технологии» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hrt.com.ua/centre-assessment.

УДК 338.2

Гелеверя Є.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

Сумець Н.В.
студентка
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

CRISIS MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE: THEORETICAL AND METHODICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Проведено дослідження теоретичних підходів щодо визначення сутності та економічного змісту поняття «антикризове управління». Досліджені погляди щодо визначення поняття «криза підприємства». Виокремлені основні ознаки антикризового управління. Розроблений алгоритм антикризового управління підприємством, що містить блоки, які відповідають всім функціональним завданням такого управління, що дає змогу враховувати вплив зовнішніх та внутрішніх чинників середовища, в якому функціонує підприємство, з метою своєчасної ідентифікації загроз для стабільного розвитку підприємства. Виділені основні принципи, функції та методи антикризового управління.

Ключові слова: криза, криза підприємства, антикризове управління, теорія антикризового менеджменту, методологія подолання економічних криз.

АННОТАЦИЯ

Проведено исследование теоретических подходов к определению сущности и экономического смысла понятия «антикризисное управление». Исследованы взгляды на определение понятия «кризис предприятия». Определены основные признаки антикризисного управления. Разработан алгоритм антикризисного управления предприятием, блоки которого отвечают всем функциональным заданиям такого управления, что позволяет учитывать влияние внешних и внутренних факторов среды, в которой функционирует предприятие, с целью своевременной идентификации угроз для стабильного развития предприятия. Определены основные принципы, функции и методы антикризисного управления.

Ключевые слова: кризис, кризис предприятия, антикризисное управление, теория антикризисного менеджмента, методология преодоления экономических кризисов.

ANNOTATION

A study of theoretical approaches to the definition of the essence and economic meaning of the concept of « anti-crisis management». Views on the definition of the concept of «enterprise crisis». The main signs of crisis management are determined. An algorithm «anti-crisis management of the enterprise» has been developed, the blocks of which meet all the functional tasks of such management, which allows to take into account the influence of external and internal factors of the environment in which the enterprise operates, in order to timely identify threats to the stable development of the enterprise. The main principles, functions and methods of anti-crisis management.

Key words: crisis, the crisis of the enterprise, anti-crisis management theory of anti-recessionary management, methodology of overcoming economic crises.

Постановка проблеми. Проблема дослідження можливостей виживання в умовах глобальної економічної кризи є сьогодні однією з найактуальніших для всіх господарюючих суб'єктів. Так, огляд економічної періодики та аналіз реальної економічної ситуації в Україні та за кордоном показують, що кризові ситуації частішають, а їх наслідки набувають все більших масштабів. За умов поширення глобалізаційних процесів у світі країни, що розвиваються, стають найбільш вразливими під час виникнення кризи, спричиненої економічними, фінансовими, технологічними та іншими факторами. З огляду на це підприємства повинні адаптуватись до тих умов, що створюються факторами зовнішнього середовища, а внутрішні керовані фактори повинні визначати можливість антикризової діяльності та адаптації фірми.

Забезпечення антикризової діяльності на постійній основі дає змогу цілеспрямовано формувати ефективну підсистему управління підприємством у кризових ситуаціях. Усвідомлення необхідності формування, а також ролі, місця та варіантів побудови системи антикризового управління на підприємстві як особливої підсистеми – нагальна проблема, що потребує подальшого розгляду.

В умовах фінансової та політичної нестабільності комерційній діяльності загрожують різні кризові ситуації, наслідком яких може стати неспроможність або банкрутство. Тому дослідження антикризового управління і регулювання є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні існує велика кількість суджень різних науковців з приводу визначення понять «криза» та «антикризове управління». Варто назвати праці таких дослідників, як В. Василенко, Е. Коротков, А. Чернявський, Л. Ситник та ін.

Мінливість та невизначеність ринкових умов, у яких функціонують українські підприємства, привели до пошуку нових пріоритетів ефективності діяльності, головним завданням яких є

забезпечення стійкого розвитку та стабільності господарювання. Дослідження кризових явищ, причин виникнення та наслідків фінансово-економічної кризи є важливим та актуальним питанням для будь-якої країни, галузі та підприємства. Саме тому дослідження антикризового управління підприємством займають все більше місця у сучасних наукових працях вчених-економістів.

Функціонування підприємства в умовах ринкових відносин як відкритої системи залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх чинників. Постійні зміни та ускладнення середовища, в якому функціонують підприємства, підвищують складність управління ними і збільшують ризик виникнення кризових ситуацій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній науково-економічній літературі існує велика кількість поглядів щодо визначення сутності поняття «криза підприємства», однак управління та застосування антикризових заходів вимагає чіткого уявлення про сутність та економічний зміст цього поняття. Незважаючи на постійну еволюцію поглядів щодо визначення сутності антикризового управління підприємством, ще й досі немає єдиного підходу. Це зумовлює необхідність та потребу в науковому обґрунтуванні цієї категорії з метою підвищення ефективності її практичного застосування в ринкових умовах.

Метою статті є дослідження та аналіз системи антикризового управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «криза» застосовується в різних науках: у політиці, психології, економіці та фінансах, у соціології, екології та ін. При цьому у процесі розвитку наукових досліджень поняття «криза» набувало більш глибокого змістовного значення та розповсюдження.

Криза – об'єктивний процес, що приводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися, адже це ставлення ґрунтується на діалектичній єдності основних тенденцій в існуванні системи – сталого функціонування та розвитку, що поступово змінюють одна одну [1].

Орієнтуючись на погляди науковців (Е. Коротков, А. Чернявський, В. Король та ін.) щодо трактування поняття «криза підприємства», можна виділити три основні наукові напрями визначення поняття «криза»:

1) криза виконує руйнівну функцію, що приводить до загрози життєздатності системи;

2) криза руйнує, що приводить до подальшого розвитку та переходу на інший якісно новий стан існування;

3) криза є порушенням рівноваги.

Основні концептуальні положення антикризового управління викладені в працях як вітчизняних, так і закордонних вчених. Найбільш послідовно і повно сутність антикризового управління розкрита у монографіях українських вчених Л.О. Лігоненко та І.О. Бланка.

Вважаємо за необхідне більш детально розглянути термін «антикризове».

Термін «антикризове» з погляду морфологічного аналізу є поєднанням двох складників, таких як 1) «анти» – є мотивуючим прикметником; 2) термін «криза».

Криза (від грецького krisis – поворотний пункт, рішення) – це різкий крутий перелом, скрутне становище [2]. Незважаючи на це, у процесі розвитку наукових досліджень поняття «криза» набуло більш глибокого змістовного значення. У сучасному розумінні криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [3].

Так, сьогодні існує велика кількість суджень різних науковців з приводу визначення понять «криза» та «антикризове управління».

В.О. Василенко, наприклад, вважає, що «антикризове управління – це управління, в якому передбачена небезпека кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку» [4].

А колектив авторів (Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк та О.О. Хіленко) вважає, що антикризове управління – це спеціальне постійно організоване управління, спрямоване на більш оперативне виявлення ознак кризового стану, відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєдіяльності окремого підприємства, недопущення його банкрутства і ліквідації [5].

А.Г. Грязнова висловлює думку, що «антикризове управління – це така система управління, яка має комплексний характер та спрямована на запобігання або ліквідацію небажаних для бізнесу явищ шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розроблення та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер і дає змогу ліквідувати тимчасові ускладнення, зберегти та примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, використовуючи в основному власні ресурси» [6].

Г.Б. Юн у своїх роботах наводить структуроване визначення антикризового управління, яке передбачає [7] 1) попередню діагностику причин виникнення кризової ситуації на підприємстві; 2) аналіз зовнішнього середовища та потенціалу конкурентних переваг підприємства з метою обрання стратегії його розвитку; 3) бізнес-планування підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення підприємства; 4) розроблення процедур фінансового оздоровлення підприємства та системи контролю за їх реалізацією; 5) процедури антикризового управління та контроль за їх проведенням.

Деякі автори акцентують свої дослідження на понятті «антикризовий менеджмент». При цьому справедливим є твердження професора Уткіна, що антикризове управління суттєво відрізняється від звичайних прийомів, форм і тех-

нологій менеджменту [8]. На думку Л.О. Ліго-ненко, антикризове управління є складником менеджменту підприємства.

Проведений теоретичний огляд поглядів різних науковців щодо антикризового управління дає змогу виокремити основні ознаки антикризового управління:

1) антикризове управління – це завжди процес, яким можна та необхідно управляти;

2) антикризове управління передбачає оцінку впливу зовнішніх та внутрішніх чинників середовища, у якому функціонує підприємство, з метою своєчасної ідентифікації загроз для стійкого розвитку підприємства;

3) антикризове управління – це процес, функціональним завданням якого є запобігання, реагування, подолання та недопущення в майбутньому виникнення кризи на підприємстві.

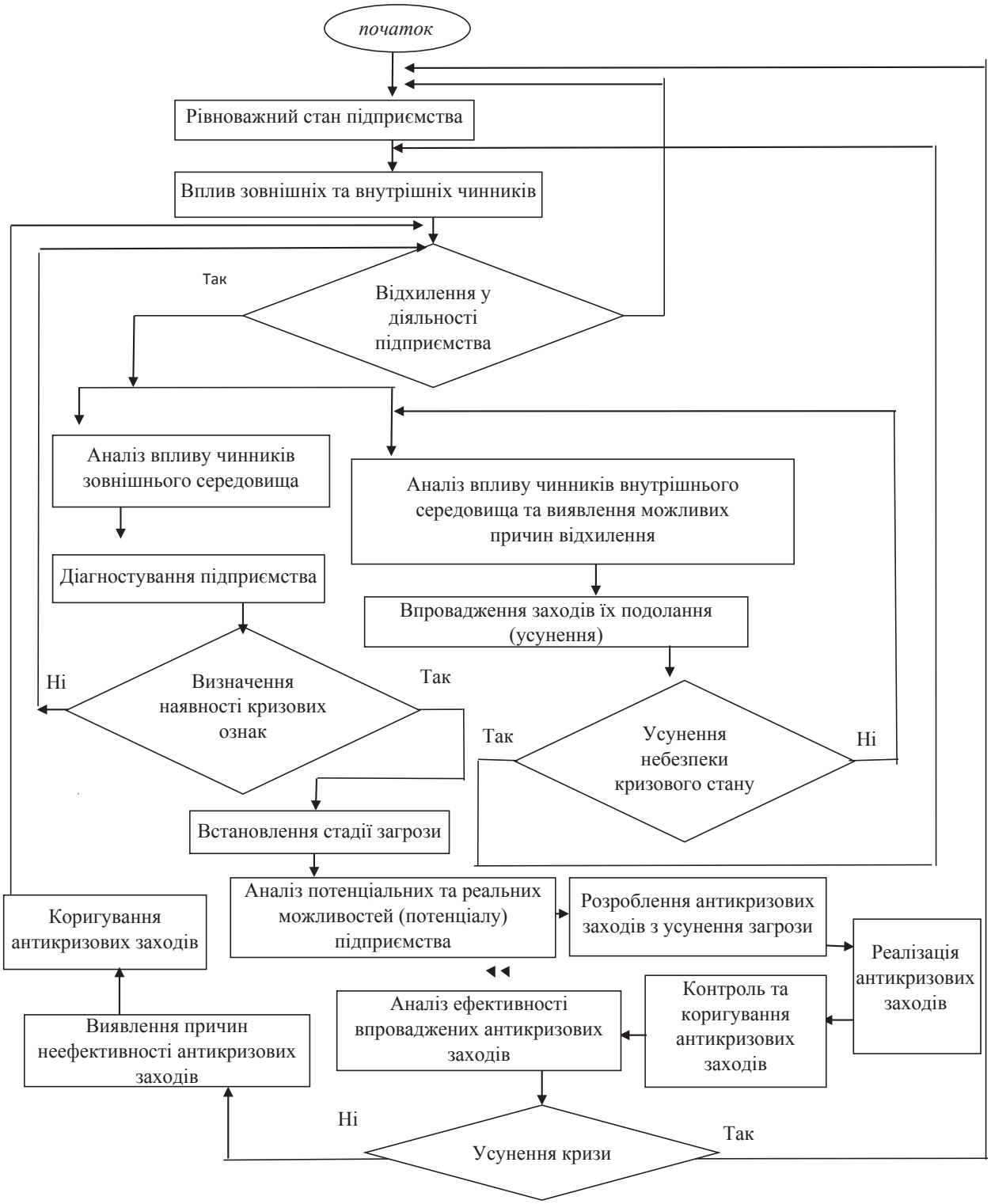


Рис. 1. Алгоритм антикризового управління підприємством

З огляду на це визначення алгоритм антикризового управління підприємством повинен містити блоки, які відповідають всім функціональним завданням такого управління (рис. 1).

Розроблений алгоритм дає змогу враховувати вплив зовнішніх та внутрішніх чинників середовища, у якому функціонує підприємство, з метою своєчасної ідентифікації загроз для стабільного розвитку підприємства. Проведене теоретичне дослідження дає змогу відзначити, що антикризове управління – це застосування різних заходів та методів, які допомагають передбачувати, запобігати та долати кризові явища на підприємстві.

Антикризове управління підприємством повинно здійснюватися з урахуванням системних та специфічних принципів.

До найбільш значущих системних принципів, які визначають загальні вимоги до проведення антикризового управління, належать [9]:

1) принцип об'єктивності, використання якого передбачає врахування суті та механізмів виникнення та поглиблення кризових явищ, орієнтацію управлінського впливу не тільки на зовнішні прояви кризи, але й на глибинні першопричини виникнення кризових явищ з метою їх локалізації або усунення;

2) принцип комплексності, який визначає необхідність системного мислення, розроблення антикризових рішень з усіх напрямів діяльності підприємства, видів ресурсів, що використовуються, функціональних підсистем підприємства;

3) принцип відповідності, суть якого полягає у вивченні та типізації умов функціонування конкретного підприємства – об'єкта антикризового управління, виявленні специфічних умов та тенденцій його розвитку, врахуванні стадії життєвого циклу і наявних конкурентних переваг підприємства, часових обмежень, притаманних антикризовому процесу, особливо на етапі поглиблення кризи;

4) принцип контролю, який передбачає здійснення постійного контролю за перебігом реалізації управлінських заходів з метою її постійної адаптації до умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що змінюються в часі;

5) принцип оптимальності, який передбачає оптимізацію методичного інструментарію дослідження проблем підприємства та діагностики загрози його банкрутства, оптимальне співвідношення оперативних, тактичних і профілактичних антикризових заходів з урахуванням стадії кризи, ймовірного терміну виникнення ситуації банкрутства, причин і факторів, що зумовили появу кризових явищ;

6) принцип основної ланки, використання якого орієнтує на пошук та першочергове розв'язання основної проблеми (каталізатора кризи), посилення уваги до тієї сфери (напряму) діяльності, яка зумовлює виникнення та поширення кризи або в якій подальше поглиблення кризи має найбільш негативний вплив на функціонування та життєздатність підприємства;

7) принцип законності, який передбачає знання та використання в інтересах підприємства – об'єкта антикризового управління правових засад, що регламентують здійснення підприємницької діяльності, впровадження та розгляд справи про банкрутство, зумовлюють можливості фінансового оздоровлення та санації підприємств;

8) принцип ефективності, сутність якого полягає у максимально можливому використанні потенціалу об'єкта та суб'єкта управління для формування обґрунтованої програми антикризових дій, мінімізації часових, матеріальних та фінансових витрат, пов'язаних ыз кризовим станом підприємства.

Головним в організації процесу антикризового управління є дотримання принципів:

1) стратегічності (цілеспрямованості) – антикризове управління не може бути ефективним, якщо воно здійснюється без певної мети або чітких завдань, коли відсутня антикризова стратегія управління;

2) послідовності розв'язання проблем – у перебігу антикризового управління необхідно ранжувати завдання та проблеми за ступенем їх важливості для досягнення кінцевої мети, враховуючи їхній вплив на розв'язання подальших завдань та швидкість антикризових перетворень;

3) своєчасності прийняття управлінських рішень, реалізація якого потребує постійного моніторингу стану господарської системи, раннього виявлення ознак кризового стану, швидкого реагування на них відповідними антикризовими заходами; ігнорування цього принципу може мати фатальні наслідки, оскільки загальновідомо, що виведення системи з глибокої кризи потребує значно більших зусиль та витрат, ніж попередження та запобігання її виникненню;

4) гнучкості, маневреності, пристосування до швидких змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства; незважаючи на доцільність розроблення типової схеми антикризового процесу, специфіка конкретного підприємства може уточнювати зміст та інструментарій роботи, яка має бути здійснена на кожному етапі, ранжувати їх значущість, змінювати порядок проведення;

5) оцінки позитивних та негативних наслідків рішень, що приймаються, врахування їхнього впливу на життєдіяльність підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Під системою управління розуміється сукупність функцій та повноважень, які необхідні для здійснення управлінського впливу, в тому числі й антикризового.

Система антикризового управління повинна будуватися з урахуванням основних принципів:

1) функціональної інтеграції – антикризове управління не може бути ефективним, якщо

воно спиратиметься тільки на розв'язування оперативних та тактичних задач; необхідно весь менеджмент підприємства, усі його функції орієнтувати на запобігання кризі, а у разі виникнення ознак кризового стану – їх локалізацію;

2) професіоналізму, що передбачає наявність спеціальної підготовки тих осіб, які приймають на себе відповідальність за дієвість антикризового управління, опанування певних знань та навичок для безпосереднього проведення або управління цією роботою; тільки професійна підготовка забезпечує дієвість та результативність антикризових перетворень, виділення пріоритетів, правильне ранжування завдань, дає можливість заощадити час, зберегти кошти, а іноді і – власність;

3) відповідальності за наслідки рішень, що приймаються; саме в цій функціональній підсистемі управління необхідна розвинута та збалансована система відповідальності за наслідки реалізації антикризової програми, насамперед фінансові;

4) оптимального співвідношення централізму та децентралізму у прийнятті відповідних рішень, максимальне залучення персоналу підприємства, яке опинилося в кризовому стані, до розроблення та впровадження антикризових заходів.

Визначені принципи антикризового управління, доповнюючи та конкретизуючи один одного, можуть та повинні діяти тільки в системі.

Успішність антикризового управління великою мірою залежить від дотримання притаманних йому функцій та принципів.

Під функціями антикризового управління варто розуміти сукупність видів діяльності, послідовна реалізація яких забезпечує досягнення його мети та цілей.

Антикризовому управлінню підприємством притаманні ті ж функції, що і звичайному управлінню [10; 11], проте кожна з них зазнає істотних змін:

1) планування – це процес визначення цілей організації та їх змін, стратегій і програм антикризової стабілізації, ресурсів для їх досягнення;

2) організація – формування оптимальної структури й обсягу використовуваних коштів, апарату управління і кадрів для ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;

3) мотивація – система заохочень і санкцій, що стимулює зацікавленість усього колективу і кожного працівника у зростанні ефективності діяльності підприємства з метою найшвидшого виходу з кризи;

4) контроль – прогнозування відхилень від намічених цілей для своєчасного оперативного внесення змін, спрямованих на підвищення ефективності антикризових заходів.

Актуальність питань антикризового управління для українських підприємств вимагає не тільки формування чіткої термінології, але й методології, за допомогою якої можна визначити, які саме методи з арсеналу антикризового управління будуть потрібні конкретному підприємству.

Існуючі методи антикризового управління розподіляються залежно від результатів їх застосування на дві групи [12]:

1) тактичні методи: санація, даунсайзинг та банкрутство, застосування яких спрямовано на швидке покращення фінансових показників підприємства, тобто подолання наслідків кризи;

2) стратегічні методи: ліквідація, створення нових підприємств, регуляризація, модернізація, злиття, диверсифікація, реструктуризація та реінжиніринг, застосування яких змінює сутність бізнесу підприємства, його якісні характеристики.

Існування значної кількості методів пов'язане з наявністю різних підходів до антикризового управління підприємством та різною природою причин самих кризових явищ. Відповідно до того, що є причиною кризи, підприємству варто вибирати метод, який краще за інші допоможе усунути ці причини.

На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у підприємства потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан суб'єкта господарювання полягає в його неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Фінансову кризу на підприємстві характеризують за трьома параметрами, такими як джерела (фактори) виникнення; вид кризи; стадія розвитку кризи. Ідентифікація вказаних ознак дає змогу правильно визначити діагноз фінансової неспроможності підприємства та підібрати найбільш ефективний каталог антикризових заходів.

Висновки. Кризовий фінансово-економічний стан підприємств зумовлює важливе значення системи антикризового управління. За умови впровадження в діяльність підприємства основних засад антикризового управління можна вивести його з глибокої кризи та забезпечити передумови для подальшого розвитку й удосконалення. Використовуючи теоретичну концепцію антикризового управління, можна досягти підвищення ефективності системи управління підприємствами. Якісно проведена діагностика створює необхідне аналітичне підґрунтя для формування антикризової програми підприємства, визначення переліку раціональних антикризових заходів, а отже, є запорукою успішного розв'язання завдань із локалізації та переборення кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дацюк І.В. Сутнісна характеристика кризи підприємств./ Дацюк І. В. //Технологія і техніка друкарства – 2010. – № 2(28). –С. 165–170.
2. Большой энциклопедический словарь: В 2-х т. / Гл. ред. А.М. Прохоров. – Сов. Энциклопедия, 1991. – Т. 1. – 863 с.
3. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [Д.М. Черваньов, О.І. Жилінська, М.В. Петровський та ін.] ; за ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : Навч. посібник/ В.О. Василенко. – Київ : Центр навч. л-ри, 2005. – 504 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 377 с.
6. Антикризисный менеджмент / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, А.Н. Маринюк и др.; под ред. А.Г. Грязновой. – М. : ЭКМОС, 1999. – 368 с.
7. Юн Г.Б Методология антикризисного управления: Учеб.-практич. пособие. – М.: Дело, 2004. – 432 с.
8. Уткин Э.А. Антикризисное управление. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд-во ЭКМОС, 1997. – 400 с.
9. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Антикризове управління підприємством: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2006. – 196 с.
10. Тюріна Н.М. Антикризове управління : навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Кравацька, І.В. Грабовська. – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 448 с.
11. Портна О.В. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник/ Портна О.В., Єршова Н.Ю., Юр'єва І.А. ; Видавництво «Магнолія 2006», 2015. – 283 с.
12. Нізалов Д.В. Антикризове управління: вибір методів / Д.В. Нізалов // Наукові записки Києво-Могилянської академії. Економічні науки. – 2001. – Т. 9. –56 с.

УДК 331.1

Гірман А.П.
кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин
Дніпровського університету митної справи та фінансів

Михалко Ю.Р.
студентка
Дніпровського університету митної справи та фінансів

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ В УКРАЇНІ І ЗАКОРДОНОМ

LABOUR ORGANIZATION IN UKRAINE AND ABROAD

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню досвіду країн світу з організації праці на національному рівні. Нині основним фактором покращення результативності праці є підвищення рівня її організації, саме цей аспект дає великі потенційні можливості підвищення ефективності національної економіки. Незважаючи на значну кількість робіт з дослідження ефективності організації праці, низка питань вимагає глибокого вивчення та подальшого опрацювання, а саме неоднозначно розглядається сутність управління з позиції функціонального підходу, на цій основі недостатньо повно виявлені резерви підвищення її ефективності, зокрема резерви організаційного потенціалу, що враховує можливості людського фактору; резерви ринкових можливостей. Все більший інтерес у постіндустріальній економіці викликають такі мотиви, як зміст праці, можливості творчості, підприємництва, ініціативи, перспективи просування по службі і підвищення організаційного статусу. Автори проаналізували різноманітні моделі організації праці на прикладі деяких країн світу з метою запозичення позитивного досвіду.

Ключові слова: організація праці, гуманізація праці, моделі організації праці, позитивний досвід, робітничі ради.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию опыта стран мира в организации труда на национальном уровне. Сейчас основным фактором улучшения результативности труда является повышение уровня ее организации, именно этот аспект дает большие потенциальные возможности повышения эффективности национальной экономики. Несмотря на значительное количество работ по исследованию эффективности организации труда, ряд вопросов требует глубокого изучения и дальнейшей проработки, а именно неоднозначно рассматривается сущность управления с позиции функционального подхода, на этой основе недостаточно полно выявлены резервы повышения ее эффективности, в частности резервы организационного потенциала, учитывающего возможности человеческого фактора; резервы рыночных возможностей. Все больший интерес в постиндустриальной экономике вызывают такие мотивы, как содержание труда, возможности творчества, предпринимательства, инициативы, перспективы продвижения по службе и повышения организационного статуса. Авторы проанализировали различные модели организации труда на примере некоторых стран мира с целью заимствования положительного опыта.

Ключевые слова: организация труда, гуманизация труда, модели организации труда, положительный опыт, рабочие советы.

ANNOTATION

The article is devoted to the practice of other countries on the organization of labour at the national level. Now the key factor in improving productivity is to increase the level of its organization, this aspect gives large potential of increasing the efficiency of the national economy. Despite the significant number of works on research of efficiency of work organization, a number of questions require deep study and further development: discusses the ambiguous nature of management positions of the functional approach, and on this basis, is not fully revealed reserves of increase of its efficiency, in particular, reserves institutional capacity, taking into account the human factor. Growing interest in post-industrial economy acquire such motives as the content of work, opportunities for creativity, entrepreneurship, initiative, prospects for promotion, and enhance organizational status. The authors analyzed various models of work organization on the example of some countries in order to exchange positive experience.

Key words: organization of labor, humanization of labour, patterns of work organization, positive experience, council workers.

Постановка проблеми. Ускладнення сучасного виробництва, зростання освітнього і професійно-кваліфікаційного рівня приводять до суттєвих зрушень в системі ціннісних орієнтацій та трудової мотивації працівників. Все більший інтерес у постіндустріальній економіці викликають такі мотиви, як зміст праці, можливості творчості, підприємництва, ініціативи, перспективи просування по службі і підвищення організаційного статусу.

Таким чином, сучасний працівник – це професіонал, орієнтований на процес, на завдання, на конкретного споживача, а не просто працівник-виконавець, що сконцентрував свою увагу на завданні керівника чи посадової інструкції. Проте нова модель організації праці може бути ефективною тільки в тому випадку, якщо вона спирається на сучасні її форми, які спонукають працівників до продуктивної, інноваційної діяльності, створюють умови для самореалізації та самоствердження людей як особистостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організації праці у сучасній економці присвячені дослідження ряду вчених, наприклад, праці Д.В. Василичева, В.В Василишена, О.С. Гусарової, В.М. Данюка, Н.О. Гаман, О.І. Кузьмича, А.О. Медіка, В.І. Муравйова, Л.М. Поступної, А.М. Соцького [1–9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Довгі роки (в період індустріалізації) удосконалення організації трудових процесів ґрунтувалося на функціональному підході, який полягав у посиленні вузької спеціалізації, розвитку більш поглиблених навичок і досвіду у виконанні специфічних обов'язків щодо конкретного профілю діяльності. Теоретичною базою традиційного підходу тут був тей-

лоризм, згідно з яким будь-яка задача розбивається на прості складові, кожна з яких може бути виконана одним робочим за постійного контролю зверху.

Роздробленість, фрагментарність трудової діяльності, виснажливий одноманітний конвеєрний ритм, що задається людині машиною, жорстка регламентація спричинили зниження якості продукції, страйки, високу плинність кадрів та інші негативні явища.

Тому в 60–70-х роках XX ст. в розвинених країнах широке поширення отримали програми гуманізації праці, метою яких було подолання монотонності та беззмістовності праці, об'єднання розрізнених елементів роботи у колективну інноваційну діяльність.

Незважаючи на значну кількість робіт з дослідження ефективності організації праці, низка питань вимагає глибокого вивчення та подальшого опрацювання, а саме неоднозначно розглядається сутність управління з позиції функціонального підходу, на цій основі недостатньо повно виявлені резерви підвищення її ефективності, зокрема резерви організаційного потенціалу, що враховує можливості людського фактору; резерви ринкових можливостей.

Мета статті полягає в аналізі різних моделей організації праці у світі, виявленні та дослідженні позитивного досвіду у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині основним фактором покращення результативності праці є підвищення рівня її організації, саме цей аспект дає великі потенційні можливості підвищення ефективності національної економіки. Багаторічна практика показує, що до зниження кінцевих результатів діяльності підприємств призводить саме неорганізованість праці, а дослідження нових форм організації зумовлює економічний прогрес.

На прикладі різних країн світу виникає можливість дослідити різноманітні моделі організації праці та визначити шляхи оптимізації національної моделі через запозичення позитивного досвіду.

Так, вивчаючи праці сучасних науковців, можна констатувати, що теоретичних підходів та парадигм концепцій наукової організації праці декілька. Так, наприклад, в американській моделі продуктивність залежить від технічного рівня виробництва і від кваліфікації працівника. І, хоча в більшості галузей бізнесу великі кошти вкладаються в нове обладнання, людський фактор все ж таки є визначальним. Американця, де б він не працював, відрізняє висока компетентність, він добре знає свою справу. Діловитість, пунктуальність, вміння цінувати час буквально кидаються в очі тим, кому доводилося спостерігати за американцями в процесі праці. Однак в Америці висока продуктивність праці іноді досягається будь-якою ціною, незважаючи на фізичне і нервове виснаження.

Переміщення людей з одного робочого місця на інше не вважається порушенням контрактів, адже працівника можуть використовувати так, як того вимагають інтереси виробництва. Водночас американці звикли до чіткого розподілу обов'язків. Адміністративними справами займаються одні, фінансовими – інші, виробничими – треті, постачанням – четверті тощо. Кожен повинен сумлінно і вчасно зробити свою справу.

Крім того, американські експерти давно встановили пряму залежність між здоров'ям працівників та продуктивністю праці. Тому на низці підприємств проводяться різноманітні оздоровчі заходи, такі як заняття фізичною культурою (забіги, аеробіка, плавання тощо), перевірка працівників на стреси, контроль за вагою і консультації лікарів-дієтологів, боротьба з курінням і зловживанням алкоголем, організація системи медичного самоконтролю.

Отже, американська модель відрізняється тим, що регулювання виробничих відносин базується на жорсткій класифікації робіт, чітких межах змісту кожної роботи для того, щоб зберегти професійну мобільність кадрів. При цьому сама класифікація робіт будується на основі наскрізних професій. У разі скорочення обсягів виробництва фірми віддають перевагу звільненню працівників, а не скороченню кількості відпрацьованих людино-годин.

Американці внесли багато цінного та унікального в організацію праці, виробництва й управління. У них є що перейняти, чому повчитися, як і в інших народів.

Так, у Німеччині працівники більш дисципліновані, ніж в Америці. Вони відрізняються своєю німецькою пунктуальністю. В умовах праці у них, на думку американців, багато такого, що в Америці вважається тепличним.

Німці вважають, що система масового виробництва загалом-то вичерпала свої можливості і веде до погіршення якості, зниження продуктивності, викликає проблеми зі здоров'ям і настроєм робітників. Тому останніми роками ставка все більше робиться на групову роботу, на колектив з 8–12 осіб на чолі з обраним ними керівником. У такій групі кожен бере участь в обговоренні спільних справ, у вдосконаленні виробничого процесу, відчуваючи відповідальність за свою ділянку роботи. Члени групи виконують різні операції, успішно підміняючи один одного. Кожен повинен вміти робити все, а не тільки володіти кількома операціями, як біля конвеєра. Група сама вирішує, хто і на якій ділянці повинен працювати, а також як довго. Така система робить зайвими численні бюрократичні ланки на підприємствах. Крім того, як показує практика, зміна характеру праці покращує якість продукції, що помітно скорочує витрати.

У Японії вчені використовують автоматизацію праці, гнучкість виробництва, дисципліну на виробництві, та лояльність компанії. Японська модель ґрунтується на принципі «довічного найму», який гарантує зайнятість постій-

ного робітника на підприємстві до досягнення ним пенсійного віку. Заробітна плата робітників і розміри соціальних виплат залежать від віку, освіти і стану роботи (варто зазначити, що в Японії не встановлюється єдина мінімальна ставка, лише окремо у кожній галузі). Робітники послідовно проходять підвищення кваліфікації за рахунок підприємств. Для підвищення професійного рівня робітники в плановому порядку переміщуються на нові робочі місця через кожні 8–10 років. Існує тенденція групового підвищення. Така політика сприяє вихованню у робітників фірми творчого ставлення до виконання своїх обов'язків, підвищенню їх відповідальності за якість роботи, формує почуття колективізму, турботи за престиж фірми. У разі скорочення виробництва персонал не звільняють, а скорочують робочий час, крім того, можуть перевести частину робітників на інші підприємства за їх згодою.

Одним з елементів організації праці в Японії є система соціальних пільг, сутність якої полягає у тому, що великі компанії сплачують додаткові пільги (такі як компенсація витрат на поїздку на роботу, виплати для утримання сім'ї, виплати на медичне обслуговування тощо).

Отже, високій продуктивності японського працівника поряд з багатовіковою традицією працьовитості сприяє лояльність компанії і залізна дисципліна на виробництві (зазвичай на підприємствах плакати попереджають: «Не відволікатися розмовами»).

І ще важливо: в Японії високий рівень організації управлінських робіт і обробки інформації. Комп'ютери в поєднанні з іншими машинами забезпечують японським підприємствам велику обізнаність у справах, високий робочий ритм, оперативність у прийнятті рішень та їх оптимальність.

Японія – країна творчої думки, безупинного технічного пошуку. За всім, що є в Японії, видно розумність підходу до справи, починаючи від великих рішень і закінчуючи дрібницями. Це дає змогу вистояти в жорсткій конкурентній боротьбі.

І все ж найбільш ототожнюється з розвиненою формою держави добробуту шведська модель. У ній завжди явно виділялися дві домінуючі цілі: повна зайнятість і вирівнювання доходів. Її результатами були активна політика на високорозвиненому ринку праці і винятково великий державний сектор, що займається акумуляцією і перерозподілом значних коштів на соціальні й економічні цілі. Забезпечення зайнятості населення, профпідготовки кадрів, соціального захисту, регулювання трудових відносин стали можливими в умовах розвиненості механізмів інфраструктури ринку праці на національному рівні.

Хоча інфляція і відносно скромне економічне зростання стали тією ціною, яка була сплачена за повну зайнятість і політику рівності, все ж таки деякий досвід можуть перейняти інші країни. Наприклад, активну політику на ринку праці (найважливішу частину шведської моделі), що полягає у тому, що краще проводити перепідготовку безробітних і повертати їх до праці, зокрема шляхом надання субсидій для переїзду до вакантного робочого місця, ніж витрачати величезні суми на допомогу безробітним як компенсації за втрачені доходи. Безробіття – це не тільки несприятливі наслідки для людини, але й досить дорогий метод боротьби з інфляцією та вирішення структурних проблем. Значна частина витрат на політику на ринку праці у Швеції повертається державі у вигляді податків і внесків на соціальне страхування. Шведський досвід полягає в тому, що потужна і добре організована політика на ринку праці високопродуктивна і насправді є ефективним способом використання грошей платників податків. Соціальна політика і регулювання ринку праці – це якраз те, що найбільше привертає увагу у шведській моделі (табл. 1).

На відміну від дуалістичної моделі західних ринків, українському ринку праці властива трисекторна модель, яка охоплює зайнятих в офіційній економіці; зайнятих в неофіційній економіці та зайнятих одночасно в офіційній та неофіційній економіках.

Значну тривогу викликають соціально вразливі сегменти ринку праці, представлені конкурентоспроможними працівниками з нестійкою зайнятістю, спадним попитом на послуги праці, низькими та нестабільними доходами. Тому питання вдосконалення сучасної моделі організації праці в Україні надзвичайно актуальне. Особливу увагу слід звернути на залучення працівників до управління підприємствами.

Так, законодавство ЄС впроваджує мінімальні стандарти залучення працівників, водночас регулювання цього питання відбувається переважно на національному рівні держав-членів. У більшості держав ЄС існують системи непрямої та представницької участі працівників в управлінні, які функціонують на основі законодавства та колективних угод (Австрія,

Таблиця 1

Порівняльна таблиця рівня організації праці у деяких країнах світу

	Україна	Японія	Швеція	Америка
Пенсійний вік (років)	60	65	61–67	65
Середня заробітна плата ($)	222,2	3 400	3 750	4 600
Середня тривалість робочого часу (годин на тиждень)	40	44	38	37,5
Рівень безробіття (%)	9,7	3,1	4,6	6,5

Бельгія, Данія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Франція тощо). Робочі ради в Німеччині, окрім права на інформування та консультації, мають право на прийняття спільних рішень щодо питань фінансового, економічного стану підприємства, зайнятості та питань, пов'язаних з управлінням персоналом. У Франції розширено зміст права на інформування та консультації. Робочі ради мають майже однакові права з аудиторами компанії щодо доступу до необхідної інформації. Найширшими можливостями обмеження адміністрації підприємства щодо прийняття фінансових та економічних рішень мають робочі ради у Швеції та Фінляндії. Рішення, прийняті без проведення переговорів з представниками профспілок, можуть бути забороненими до виконання [8].

Усі розглянуті моделі не суперечать одна одній, а, швидше, доповнюють одна одну, і для розробки якісної системи організації праці в Україні потрібно їх поєднання з домінуванням тих чи інших аспектів в окремих необхідних випадках. Після узагальнення теоретичних підходів та парадигм концепцій НОП в різних економічних умовах можна виокремити та запозичити корисні напрацювання, найбільш прийнятні для нашої країни. Адже саме ефективна організація праці покликана перетворити, систематизувати, упорядкувати, оптимізувати й адаптувати діяльність усіх економічних підсистем з виділенням функціональних переваг і недоліків.

Висновки. Розуміння ефективності організації праці є певною модифікацією, синтезом поглядів різних наукових шкіл. При цьому ефект визначається загальною максимізацією цільової функції всіх складових підсистем. Для забезпечення впровадження досвіду світових моделей організації праці, а також поліпшення їх дієвості особливо важливими є гармонійна, скоординована й ефективна співпраця структур, задіяних у системі організації праці, інтерактивна взаємодія з роботодавцями та працівниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні основи оцінки соціально-орієнтованих заходів поліпшення організації праці / [Д.В. Василичев, Г.Ф. Трифонов, О.Г. Капліна] // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2012. – № 1. – С. 44–48. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2012_1_13.
2. Василишен В.В. Поняття, особливості та класифікація форм організації праці в сучасних умовах / В.В. Василишен // Актуальні проблеми права: теорія і практика. – 2013. – № 27. – С. 132–138. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/app_2013_27_19.
3. Гусарова О.С. Організація праці в народному господарстві / О.С. Гусарова // Управління розвитком. – 2013. – № 16. – С. 13–16. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_16_7.
4. Данюк В.М. Заходи державної підтримки використання новітніх форм організації праці для підвищення рівня зайнятості в Україні / В.М. Данюк, Н.О. Гаман // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 5. – С. 64–66. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2010_5_17.
5. Кузьмич О.І. Теоретичні основи організації праці в умовах економічних перетворень / О.І. Кузьмич // Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Військово-спеціальні науки. – 2012. – Вип. 27. – С. 48–52. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_vsn_2012_27_17.
6. Медік А.О. Удосконалення організації та стимулювання праці на підприємстві / А.О. Медік, Р.М. Федоряк // Технології та дизайн. – 2014. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_2_18.
7. Поступна Л.М. Сутність організації праці на підприємстві / Л.М. Поступна // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 110–112. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_12_50.
8. Право Європейського Союзу / [В.І. Муравйов та ін.]. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 703 с.
9. Соцький А.М. Правові акти з організації праці / А.М. Соцький // Вісн. Чернівецького ф-ту Нац. ун-ту «Одеська юридична академія». – 2012. – Вип. 1. – С. 108–118. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vchfo_2012_1_13.

УДК 331.1

Гірман А.П.
кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин
Дніпровського університету митної справи та фінансів

Хоменко О.С.
студент
Дніпровського університету митної справи та фінансів

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПРАЦІ (НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ)

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF EFFICIENCY OF LABOUR (FOR EXAMPLE, ENGINEERING INDUSTRY)

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена висвітленню основних положень механізму управління ефективністю праці на підприємстві. У статті розглянуті загальні трактування понять «механізм» та «організаційно-економічний механізм управління ефективністю праці». На основі узагальнення наявних точок зору та підходів до їх визначення сформовано авторське розуміння економічного механізму. Представлено основні підходи до визначення поняття «організаційно-економічний механізм». Дано визначення організаційно-економічного механізму управління підприємством машинобудівної промисловості. Визначені його особливості, структура і функції з метою підвищення ефективності діяльності підприємства машинобудівної промисловості.

Ключові слова: механізм, організаційно-економічний механізм, конкурентоспроможність, управління, переваги, конкурентні переваги.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена освещению основных положений механизма управления эффективностью труда на предприятии. В статье рассмотрены общие трактовки понятий «механизм» и «организационно-экономический механизм управления эффективностью труда». На основе обобщения существующих точек зрения и подходов к их определению сформировано авторское понимание экономического механизма. Представлены основные подходы к определению понятия «организационно-экономический механизм». Дано определение организационно-экономического механизма управления предприятием машиностроительной промышленности. Определены его особенности, структура и функции с целью повышения эффективности деятельности предприятия машиностроительной промышленности.

Ключевые слова: механизм, организационно-экономический механизм, конкурентоспособность, управление, преимущества, конкурентные преимущества.

ANNOTATION

The article is intended to cover the main provisions of the mechanism of management labour efficiency advice. This article discusses the General interpretation of the concepts of mechanism and organizational-economic mechanism of management of efficiency of labour. On the basis of the existing points of view and approaches to their definition have shaped the author's understanding of the economic mechanism. Presents the main approaches to definition of concepts "organizational-economic mechanism". The definition of the organizational-economic mechanism of enterprise management the engineering industry. Determined by its structure and function with the purpose of increase of efficiency of activity of enterprises of machine-building industry.

Key words: mechanism, organizational and economic mechanism, competitiveness, management, benefits, competitive advantages.

Постановка проблеми. Машинобудування має велике значення для зміцнення економіки України і становлення її як незалежної високорозвиненої держави.

Машинобудування є однією з провідних ланок важкої промисловості. Створюючи найбільш активну частину основних виробничих фондів, машинобудівна промисловість істотно впливає на темпи і напрями науково-технічного прогресу в різних галузях народного господарства, зростання продуктивності праці, інші економічні показники, які визначають ефективність розвитку суспільного виробництва. В умовах розвитку ринкових відносин успішне функціонування підприємств можливе за умов прийняття управлінських рішень та своєчасної розробки, спрямованих на аналіз ринкової кон'юнктури, адаптацію до змін зовнішнього середовища, удосконалення системи управління підприємством, тобто господарського механізму, тому дослідження проблем формування організаційно-економічного механізму управління підприємства машинобудівної промисловості як складової його господарського механізму є актуальним.

Україна здатна виробляти номенклатуру машинобудівної продукції, і це є одним з пріоритетних напрямів для розвитку економіки країни. Проте за роки трансформації вітчизняної економіки машинобудівний комплекс країни зазнав тривалої руйнівної кризи, структурних деформацій, реформування відносин власності, що негативно відбилося на його економічному потенціалі. Так, зазначені процеси супроводжувалися втратами виробничого і кадрового потенціалу, більш ніж двократним скороченням продукції машинобудування, зниженням активності в інноваційно-інвестиційній діяльності тощо. Крім того, фінансово-економічна криза ускладнила можливості вирішення проблем машинобудівного комплексу країни, що обумовлює пошук інструментів управління для машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі з питань управління та економіки досліджуються різні підходи до характеристики механізму управління підприємством. Теоретико-методологічні основи управління працею, що розкривають сутнісні характеристики, чинники та умови підвищення продуктивності й ефективності праці, відображені в роботах А. Кульмана, В. Луцковського, В. Мухіна, Е. Короткова, М. Рогози, В. Пономаренко, О. Страхової, Ф. Хміля, Е. Мінаєва, Г. Попова, О. Ястремської та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але механізм управління ефективністю діяльності підприємства, що є предметом дослідження, аналізується недостатньо, тому необхідно сконцентрувати увагу саме на його вивченні.

Виклад основного матеріалу дослідження. О. Страхова поняття «механізм» застосовує у переносному значенні і трактує як систему, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності [1]. Вона також поєднує зазначене поняття з епітетом «механічний», що означає «той, що свідомо не регулюється». Звідси, на її думку, випливає те, що під час використання поняття «механізм» щодо управління передбачається створення такої системи, яка забезпечить постійний управлінський вплив, спрямований на отримання певних результатів діяльності.

Розглядає механізм як систему і російський науковець В. Мухін. Він вважає, що управління – це процес, а система управління – механізм, який забезпечує цей процес [1 с. 64]. А систему управління він визначає як сукупність двох взаємодіючих підсистем (тієї, яка керує, – суб'єкт управління, та тієї, якою керують, – об'єкт управління). Зважаючи на вищезазначене, можна сказати, що механізм управління – це взаємодія суб'єкта та об'єкта управління, які забезпечують цей процес.

Також системою, яка утворюється із взаємопов'язаних ланок (підсистем), що об'єднують множину різних елементів і блоків, забезпечуючи у процесі їх взаємодії функціонування всіх підсистем, називає механізм управління щодо організації відомий український учений Ф. Хміль [2, с. 221]. Діяльність елементів і блоків, на його думку, зумовлюється зовнішніми та внутрішніми приводами. А метою функціонування механізму управління є забезпечення взаємоузгодженої життєдіяльності економічної, соціальної та техніко-технологічної підсистем організації у стратегічному і в оперативному періодах. Автор дійшов таких висновків, спираючись на визначення поняття «механізм».

За словами Г. Попова, механізм управління характеризує основоположні, фундаментальні, наріжні «камені» системи управління [3, с. 6]. До нього належать цілі, функції, принципи та методи управління. На думку Г. Попова, механізм управління є основою системи управління разом із керуючою системою в статиці (структура управління – органи управління, кадри управління, техніка); керуючою системою в динаміці (процеси управління) та удосконаленням системи управління (як продовження функціонування і особлива стадія динаміки).

Е. Коротков [4, с. 91] стверджує, що система і процес управління є необхідними, але недостатніми умовами його здійснення. Він говорить, що для управління, окрім цілей, функцій, системи управління та управлінських рішень, необхідно, щоб існували певні мотиви трудової активності персоналу. Вони мають враховуватися під час розроблення рішень, у процесі організації функціонування системи управління, в усіх діях керівництва. В цьому випадку мотиви і виступають засобами впливу, стають важелями управління. А вся сукупність мотивів діяльності людини, на яку спирається керівництво, є механізмом управління.

Отже, Е. Коротков визначив механізм управління як сукупність мотивів трудової активності персоналу, які визначають як саму можливість, так і ефективність управління, а також від яких залежить сприйняття впливу. Пізніше він зробив доповнення до свого визначення, в якому зазначив, що в поняття механізму управління необхідно також включити інтереси людини, її цінності, соціально-психологічні установки, застереження, прагнення (індивідуальні цілі), почуття обов'язку.

В. Пономаренко, О. Ястремська та В. Луцковський [5] наголошують на отриманні особливого значення такої логічної тріади, як «механізм управління – трудова мотивація – ефективність функціонування підприємства».

Якщо раніше мотивація персоналу здійснювалася через удосконалення системи організації та оплати праці, то тепер вона відбувається також і через залучення персоналу до процесу діяльності, самоствердження, самовираження, успіху. Таким чином, персонал з урахуванням умов сьогодення має розглядатися вже не тільки як економічний ресурс, але й як потенціал, джерело розвитку певного підприємства, на чому і зробив акцент, розглядаючи сутність механізму управління підприємством, Е. Коротков. Тому трудова мотивація стає активною частиною в процесі формування механізму управління, а вміння використовувати інтелектуальний потенціал певного підприємства перетворюється на першочергове завдання, одну із найбільш привабливих сфер діяльності механізму управління підприємством.

Основна мета формування організаційно-економічного механізму управління раціональним використанням в машинобудівному підприємстві є максимізація прибутку від діяльності за рахунок виявлення та практичного використання наявних резервів використання ресурсів на всіх стадіях життєвого циклу виробу. Основними завданнями такого механізму є [6]:

– формування економічних обмежень щодо нераціонального використання ресурсів протягом життєвого циклу продукції;

– відображення результатів заходів із раціоналізації використання впроваджених на всіх стадіях життєвого циклу машинобудівної продукції, у фінансово-економічній звітності підприємства за допомогою відповідної системи економічних показників;

– встановлення взаємозалежності між досягнутим ступенем використання ресурсів окремими підрозділами та службами підприємства, а також рівнем витрат на виробництво і реалізацію продукції;

– системність, тобто охоплення інноваційними процесами ресурсозбереження усіх ланок (взаємопов'язаних підсистем) управлінського циклу на підприємстві, а саме організаційних, технічних, економічних, соціальних, ідеологічних заходів, методів та засобів, спрямованих на економію ресурсів та раціоналізацію використання ресурсів підприємства;

– економічне стимулювання раціоналізації використання ресурсів підрозділами та службами підприємства, його окремими працівниками.

Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів на мікрорівні має ґрунтуватися на таких принципах:

– цілісності, тобто дотримання єдності системи управління раціональним використанням ресурсів на підприємстві, заснованої на взаємозв'язку та взаємообумовленості процесів проектування, технічної підготовки виробництва, виробництва продукції, експлуатаційної та утилізаційної стадій та узгодженні їх показників;

– довгострокової перспективи, тобто формування довгострокових засад здійснення раціоналізації використання ресурсів на підприємстві (вибір стратегії раціоналізації, розбудова системи комплексного економічного управління раціональним використанням ресурсів на підприємстві, розробка необхідних заходів довготермінового характеру);

– нормативності, тобто запровадження та постійне вдосконалення підприємством власної системи стандартів використання ресурсів на різних ділянках та стадіях виробництва, розробленої на основі загальнодержавних та галузевих нормативів, із застосуванням адекватних економічних санкцій до порушників за невиконання встановлених вимог;

– адекватного та оперативного відображення, тобто врахування максимальної кількості факторів впливу, які формують кількісні значення проміжних та підсумкових економічних показників використання ресурсів на підприємстві; аналіз зазначених факторів та показників дає змогу визначити ступінь участі окремих служб та підрозділів в процесі оптимізації використання виробничих ресурсів та підвищенні ефективності витрат на раціональне використання ресурсів;

– врахування вартості упущених можливостей, тобто забезпечення зіставлення вартості альтернативних варіантів використання ресурсів під час розроблення нових продуктів та виробництва наявних з урахуванням резервів використання ресурсів;

– економічного стимулювання, тобто встановлення прямого взаємозв'язку матеріального заохочення працівників за результатами раціоналізації використання ресурсів всього підприємства загалом, його окремих підрозділів та служб, забезпечення стабільної зацікавленості персоналу та окремого працівника у постійному зростанні продуктивності праці, підвищенні обсягів виробництва якісної продукції тощо.

Головними напрямами реалізації зазначених принципів та формування відповідного організаційно-економічного механізму на машинобудівному підприємстві є:

1) визначення інноваційної стратегії розвитку машинобудівного підприємства з урахуванням вимог раціонального використання ресурсів;

2) розробка диференційованої системи стандартів підприємства щодо витрат ресурсів на одиницю виробленої продукції;

3) удосконалення системи зовнішньої та внутрішньої звітності підприємства з метою збору та аналізу інформації, що відображає поточний стан та результати впровадження заходів з раціонального використання ресурсів на різних етапах життєвого циклу машинобудівної продукції;

4) запровадження системи контролю за виконанням вимог з раціонального використання ресурсів, встановлених підприємством, на кожній стадії виробництва;

5) формування системи фінансування інноваційних заходів з раціонального використання ресурсів (пошук джерел фінансування, визначення оптимальних з точки зору співвідношення результатів та витрат заходів з раціонального використання ресурсів);

6) формування системи регулювання раціонального використання ресурсів за допомогою різних методів управління, а саме економічних – запровадження комплексу економічних санкцій (заохочень) для працівників у разі невиконання (виконання, перевиконання) ними вимог раціонального використання ресурсів на підприємстві; адміністративних – застосування заходів адміністративного впливу до порушників встановлених вимог; соціально-психологічних – морального стимулювання [3]; причому перевага має бути надана саме економічним методам регулювання як найбільш дієвим в ринкових умовах.

Проілюструємо, яким чином запропонований організаційно-економічний механізм може бути застосований (якщо є необхідність, то у дещо модифікованому вигляді) для досягнення конкретної управлінської мети – забезпечення оптимального рівня повних витрат за життєвим

циклом нового машинобудівного виробу. Модифіковану структурну схему такого механізму показано на рис. 1. Метою механізму є раціоналізація використання ресурсів у розрахунку на весь життєвий цикл виробу. Розглянемо детальніше сутність кожного зі структурних елементів механізму.

В загальному вигляді структуру організаційно-економічного механізму управління раціональним використанням ресурсів на машинобудівному підприємстві можна представити поетапно, що утворює комплексну систему управління раціональним використанням ресурсів на підприємстві і може використовуватися для досягнення управлінських цілей за допомогою економічних методів (рис. 2).

Початковий етап механізму раціоналізації використання ресурсів за весь життєвий цикл проектованого виробу охоплює сферу передпроектних досліджень, на основі результатів яких у подальшому на підприємстві відбувається формування набору основних техніко-економічних властивостей нового продукту згідно з виявленими споживацькими перевагами й смаками, а також врахуванням наявних засобів виробництва. На другому етапі механізмом передбачено формування множини альтернативних варіантів виготовлення нового виробу, які суттєво відрізняються як за своїми споживчими властивостями відповідно до обраних пріоритетів, так і за особливостями застосовуваних технологічних процесів виробництва. На третьому етапі передбачається інтерпретація напрацьованої множини альтернативних варіантів виготовлення продукції в економічну площину з метою визначення рівня ефективності використання ресурсів виробу (на усіх стадіях життєвого циклу).

На четвертому етапі формується множина альтернативних варіантів заходів з раціонального використання ресурсів (технічних, соціальних, організаційних, економічних, екологічних), виходячи з визначеного кола суб'єктів і об'єктів впливу. На цьому етапі також проводяться економічна оцінка ефективності заходів з урахуванням стадій життєвого циклу машинобудівної продукції та відбір найбільш ефективних з них.

На п'ятому етапі здійснюється підбір адекватного інструментарію для реалізації комплексу відібраних заходів з раціонального використання ресурсів, а також визначаються джерела їх фінансування. Зазначений інструментарій охоплює застосування методів управління, а саме адміністративних, економічних та соціально-психологічних.

На шостому етапі, після визначення інструментів впливу та джерел фінансування, відбувається практична реалізація через ухвалення та виконання відповідних управлінських рішень, а також здійснюється контроль за ходом їх виконання.

Рис. 1. Структурна схема організаційно-економічного механізму управління раціональним використанням ресурсів (під час підготовки виробництва нових виробів)

Рис. 2. Етапи організаційно-економічного механізму управління раціональним використанням ресурсів на машинобудівному підприємстві

Останнім етапом є оцінка результатів впливу заходів з раціонального використання ресурсів на об'єкти управління. На цьому етапі визначається рівень досягнення поставлених цілей та окреслюється коло проблем, що підлягають вирішенню у майбутньому та слугуватимуть для визначення цілей управління в наступному циклі. Після оцінки результатів впливу цикл повторюється раціональним використанням ресурсів на підприємстві.

Висновки. Механізм управління ефективністю діяльності підприємства слід розглядати як складну систему, що включає підсистеми прогнозування і планування розвитку, мотивації, організації, інформаційного забезпечення. Формування дієвого економічного механізму сприятиме вирішенню однієї з найважливіших проблем сучасного господарювання – підвищення конкурентоспроможності українських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ зарубежного законодательства и стандартов по энергоэффективности и энергосбережению / [В. Тонкаль, И. Стоянова, Е. Гагурин и др.]. – К. : Агентство по рациональному использованию энергии и экологии, 1996. – 136 с.
2. Внутрифирменное управление материальными ресурсами / под ред. М. Матушкина. – Саратов : Изд. Центр Сарат. гос. соц.-эк. ун-та, 2000. – 376 с.
3. Вовк І. Управління інноваційними конфліктами при впровадженні ресурсоощадних заходів на машинобудівних підприємствах / І. Вовк, Ю. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2010. – Вип. 1(3). – С. 39–50.
4. Мазін Ю. Економічні основи управління інноваційною ресурсозберігаючою політикою в машинобудуванні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / Ю. Мазін ; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2005. – 22 с.
5. Рубан Л. Маркетингова стратегія підприємств в галузі ресурсозбереження : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємство, менеджмент та маркетинг»/ Л. Рубан ; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2000. – 19 с.

6. Моделювання ефективності інноваційних витрат у промисловому виробництві / [В. Микитенко, В. Барканов, Л. Ладонько] // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2008. – С. 62–74.
7. Половнікова С. Ресурсозбереження в розширеному відтворенні трансформаційної економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / С. Половнікова ; Дніпропетровський держ. аграрний ун-т. – Дніпропетровськ, 2003. – 16 с.

УДК 658.589:334.72:621

Гноєвий В.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку й аудиту
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Борт Л.О.
асистент кафедри маркетингу, економіки,
економічної кібернетики і соціальної роботи
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Баканов Д.В.
аспірант
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

КОРПОРАТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

CORPORATE INNOVATION SYSTEMS AS THE MECHANISM OF AN ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтована необхідність створення корпоративних інноваційних систем, які в процесі інтеграції формують національну інноваційну систему. Характер останньої визначає спеціалізацію та конкурентоспроможність національної економічної системи. Корпоративна інноваційна система досліджується з позиції таких її складників, як наявний реальний капітал, фінансовий капітал та інтелектуальний капітал підприємства. Важливим елементом корпоративної інноваційної системи позиціонується корпоративний університет як структурний підрозділ компанії. Обґрунтовується доцільність створення внутрішнього венчуру та умови його ефективного функціонування в структурі корпорації.

Ключові слова: національна інноваційна система, корпоративна інноваційна система, інноваційний потенціал, корпоративний університет, внутрішній венчур.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость создания корпоративных инновационных систем, которые в процессе интеграции формируют национальную инновационную систему. Характер последней определяет специализацию и конкурентоспособность национальной экономической системы. Корпоративная инновационная система исследуется с позиции таких ее составляющих, как имеющийся реальный капитал, финансовый капитал и интеллектуальный капитал предприятия. Важным элементом корпоративной инновационной системы позиционируется корпоративный университет как структурное подразделение компании. Обосновывается целесообразность создания внутреннего венчура и условия его эффективного функционирования в структуре корпорации.

Ключевые слова: национальная инновационная система, корпоративная инновационная система, инновационный потенциал, корпоративный университет, внутренний венчур.

ANNOTATION

The article proves the necessity of corporate innovation systems creation, which in the process of integration form the national innovation system. The character of the last one defines the specialization and competitiveness of the national economic system. Corporate innovation system is studied from the perspective of such its components as present real capital, financial capital and the intellectual capital of an enterprise. Corporate university as a structural unit of a company is positioned as the important element of the corporate innovation system. The necessity of inside venture creation and conditions of its effective functioning in the company are justified.

Key words: national innovation system, corporate innovation system, innovation potential, corporate university, inside venture.

Постановка проблеми. Курс на розвиток економіки України за інноваційною моделлю було проголошено в Угоді про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами й Україною та в Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу. Обрання такого курсу означає, що в Україні головним джерелом стійкого економічного зростання мають стати нові наукові знання, їх продукування, комерційне застосування та отриманий технологічний досвід.

Отже, в сучасних економічних умовах підвищення результативності діяльності українських підприємств неможливе без застосування інноваційної моделі розвитку, яка вимагає координації діяльності усіх ланок технологічного ланцюжка і залучення великих фінансових ресурсів. Стратегічним фактором ефективності інноваційного потенціалу корпорації є його вплив на скорочення інноваційного циклу (від дослідження до впровадження). Основні витрати тут припадають на трансакційні витрати, у зв'язку з чим їхнє скорочення перетворюється в об'єктивний критерій сукупної ефективності інноваційного потенціалу корпорації.

Актуальність проблеми посилюється і тим, що великі корпоративні структури є складниками національної інноваційної системи, основна роль яких полягає у створенні технологій на основі НДДКР та ринковому освоєнні інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість цих питань постійно досліджується закордонними авторами (Р. Акофф Р., І. Ансофф, В. Аньшин, Л. Водачек, О. Водачкова, І. Гурков, А. Дагаєв, Д. Коліс, В. Лунєв,

Н. Масленнікова, Б. Мільнер, Г. Мінцберг, С. Монтгомері, Б. Санто та ін.), а процес становлення корпоративних структур в Україні та його особливості знайшли відображення в незначній кількості публікацій українських вчених (Л.Д. Гармидер, Ю. Гончаров, А.О. Задоя, В. Захарченко, М. Йохна, О. Кузьмін, О. Лапко, Г. Назарова, В. Осецький, В.А. Павлова, А. Поважний, В. Стаднік, В.А. Ткаченко, Л. Федулова, Шершньова З. та ін.).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Фрагментарність вітчизняних досліжень щодо означеної проблематики зумовлює необхідність більш детального вивчення умов створення та функціонування корпоративних інноваційних систем на основі практичного досвіду іноземних корпоративних структур.

Відзначимо, що чинним законодавством і досі чітко не визначено засад розвитку національної інноваційної системи (НІС), не конкретизовано її структури. Окремі сегменти цієї системи, такі як інституційний устрій інноваційної економіки, пріоритети науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки, програмно-цільове фінансування науково-технологічної та інноваційної діяльності, підтримка підприємництва у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій, і досі безсистемні й неузгоджені.

Також варто зазначити, що на відміну від національної інноваційної системи (НІС) і регіональної інноваційної системи (РІС) розробки в галузі корпоративних інноваційних систем практично відсутні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Недостатній рівень розроблення питань застосування інноваційних моделей корпоративного розвитку впливає на їхній організаційно-економічний устрій на мікрорівні, особливо в частині ефективного використання інноваційного потенціалу корпоративних структур. Тому актуальним є наступне твердження: «Якщо ми розподіляємо сучасний погляд на інноваційний процес, то будемо змушені погодитися, що нововведення (особливо коли мова йде про проривні інновації), що стосуються способу виробництва або просування товару чи послуги на ринок, здебільшого не можуть бути вдало впроваджені без змін в організаційній і в інституціональній структурі підприємства, гнучкість якої прямо залежить від розмірів та складності внутрішньої структури. Організаційна та інституціональна динаміка великих корпорацій принципово інерційна, більше того, корпоративні інститути часто монополізуються невеликою групою осіб, що діють тільки заради своїх інтересів, – у системному аналізі це називається системною кризою» [1]. Тобто за Нортом [2] нагромадження інновацій приводить на певному етапі до організаційного і навіть інституціонального зрушення, що може бути вигідним системі загалом, але зовсім не вигідним керуючій підсистемі, і остання буде цьому опиратися, наскільки це можливо. Це – об'єктивні труднощі на шляху інноваційного процесу, а для їх подолання в розвинутих економіках корпоративні інститути намагаються підкоритися так званим інститутам розвитку, якими можна вважати національну інноваційну систему.

Нагадаємо, що визначень інноваційних систем є багато, проте найбільш вдалим, на нашу думку, можна вважати таке: «Під інноваційною системою в широкому сенсі розуміють усі важливі фактори, що впливають на розроблення, поширення і використання інновацій, а також взаємозв'язок між цими факторами» [3, с. 14].

В Україні з процесом створення інститутів розвитку поки що великі проблеми (навіть концепцію національної інноваційної системи до цього часу не прийнято). Відсутність надкорпоративних інститутів, що вбудовують інноваційну ініціативу у великі структури, має місце так само, як і відсутність інноваційно орієнтованих генеральних директорів і головних акціонерів. Проте є й задовільні приклади: 1) по-перше, на компанії, що позиціонуються в експортно орієнтованому сегменті, відчутно впливає світове конкурентне середовище, що задає більш-менш чіткі орієнтири інноваційного розвитку і змушує експортерів адаптувати до вітчизняних умов нові організаційні практики (у тому числі аутсорсинг частини НДДКР, зовнішню експертизу проектів, створення взаємопов'язаного процесу галузевих НДІ – інжиніринговий центр); 2) по-друге, інтерес до інновацій демонструють компанії, що працюють у галузях з високим переділом: наприклад, підприємства хімічної і машинобудівної промисловості. Багатоступінчастість та складність технологічного процесу, громіздка організаційна структура змусила деякі з них перейти до популярної на Заході системи персональної відповідальності топ-менеджера за весь процес створення, виробництва і виведення на ринок інноваційного продукту (послуги). Отже, з огляду на практику зазначених видів підприємств ми можемо одержати набір управлінських та організаційних моделей, що після відповідної рефлексії можуть стати зразком для більшості українських інноваційно активних компаній.

Нечисленні публікації свідчать, що інноваційні системи корпорацій належать до групи інноваційних систем мезорівня [4], що входять до складу відповідних інноваційних систем макрорівня та виникають у процесі інтеграції інноваційних систем мікрорівня.

Під корпоративною інноваційною системою (КІС) розуміють сукупність економічних агентів і видів діяльності, ресурсне забезпечення та інститути, а також зв'язки між ними, важливі для підвищення ефективності інноваційного процесу в компанії [5, с. 14]. При цьому під компаніями мають на увазі не тільки корпорації, але й невеликі підприємства. Пропонуємо

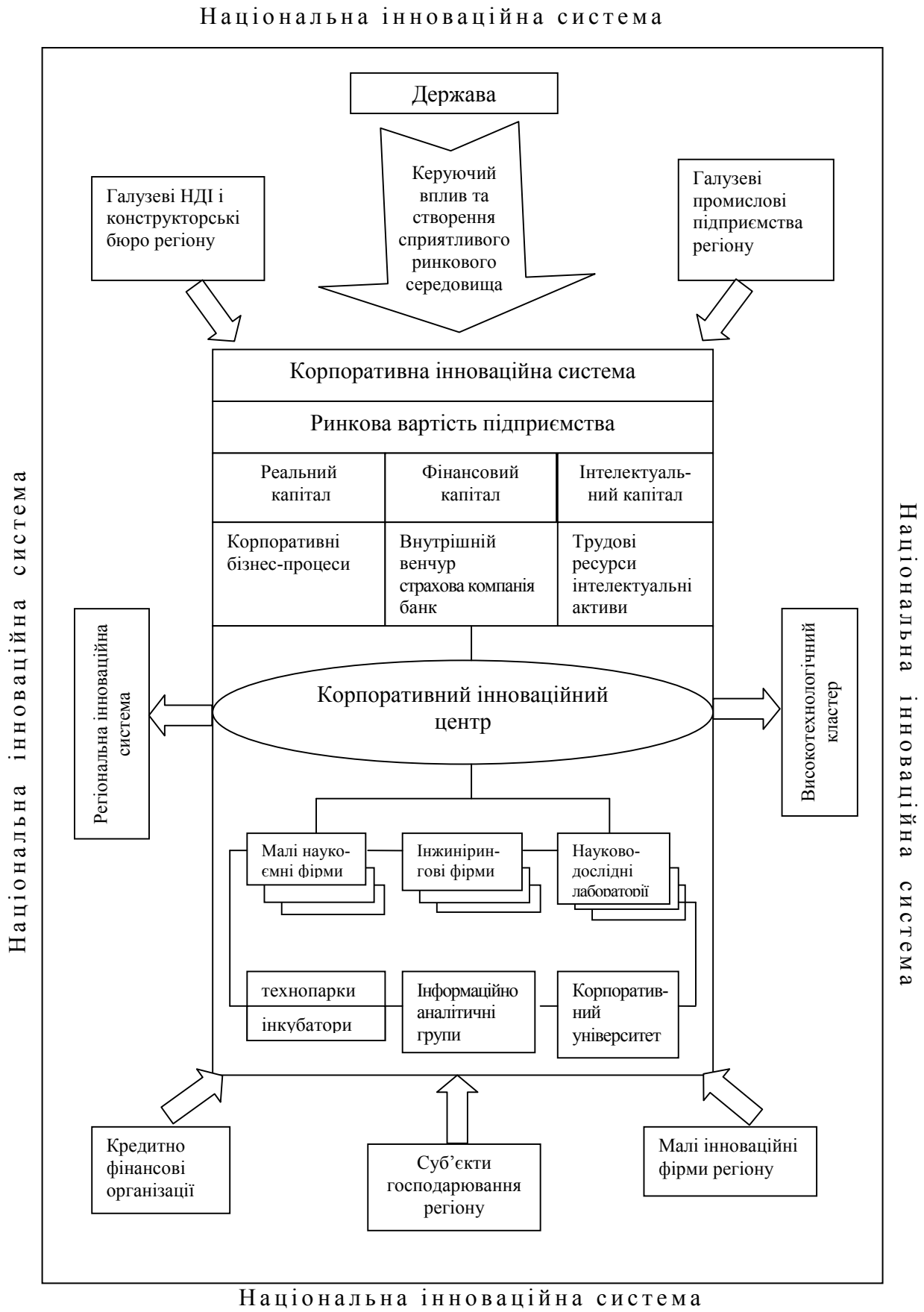


Рис. 1. Структура корпоративної інноваційної системи

Джерело: розробка авторів

структурну схему корпоративної інноваційної системи (рис. 1).

Варто зазначити, що успіх інноваційної активності підприємств формується на основі нової корпоративної моделі і, з одного боку, залежить від наявності інтелектуального, реального і фінансового капіталу, а з іншого – від створених для них комунікацій, що забезпечують рух капіталу й інформації про зміну якості інноваційного підприємства з урахуванням особливостей корпоративної моделі нової економіки. До того ж, сучасний погляд на корпоративну модель вимагає наявності можливостей урахування етапів створення, розповсюдження знань, застосування наявних можливостей трансформації капіталу та бізнесу, врахування високої значущості інновацій в одержанні фінансового результату.

Отже, корпоративна інноваційна система підприємства (КІНС) повинна містити три основних складники: базисом має бути наявний реальний і фінансовий капітал, а цінність підприємства визначає інтелектуальний капітал, який відображає мету нової економіки, що дає змогу створювати і транслювати знання й інновації (рис. 1). Як бачимо, корпоративна інноваційна система підприємства започатковується на зростанні ринкової вартості інноваційного підприємства, і таке зростання відбувається переважно за рахунок зростаючої вартості інтелектуального капіталу.

Особливості КІНС полягають у наявності чітко зафіксованої функціональної диференціації складників в інноваційному процесі; непостійної форми

інноваційного потенціалу корпорації; спроможності інтегруватися в національну інноваційну систему (НІС) відповідно до галузевої і функціональної спеціалізації, до інноваційних процесів макромасштабу (наприклад, залучаючись до інноваційного процесу переважно зі стадії сприйняття фундаментальних та прикладних знань і вступаючи до альянсів з розроблення та використання інноваційних ідей); безпосереднього впливу на структурно-функціональну специфіку національної інноваційної системи як компонента глобальної інноваційної системи; неоднорідності масиву інноваційних систем. Інноваційні системи корпорацій (мезорівень) мають аналог більшого масштабу – інноваційні системи транснаціональних корпорацій (гіперрівень), що діють як структуроутворювальні складники глобальної інноваційної системи.

Таким чином, сукупність інноваційних систем корпорацій є важливим структуроутворювальним компонентом національних інноваційних систем, що безпосередньо визначає спеціалізацію та порівняльну ефективність (конкурентоспроможність) відповідних національних економічних систем.

Безперервне навчання своїх співробітників, використання найновіших технологій в удосконаленні професійних навичок і знань, створення єдиної корпоративної культури, унікальної системи цінностей, формування в компанії єдиної ідеології – це те, що дає змогу передовим компаніям стати найсильнішими і залишатися такими. Важливим елементом КІНС з позицій актуальності завдання формування інноваційної сприйнятливості українських організацій (підприємств, фірм, корпорацій) є така форма розповсюдження знань, як корпоративний університет. Корпоративний університет – це структура, яка вбирає в себе всі ці ознаки,вершина корпоративного навчання і становлення компанії. Загальновизнаною моделлю корпоративного університету на Заході вважають структурний підрозділ компанії із чотирма базовими функціями. Головна з них – навчати співробітників всіх рівнів; друга функція – управляти знаннями (системна консолідація досвіду співробітників і його поширення); третя функція – бути єдиним центром корпоративної культури, «сховищем» цінностей компанії; четверта функція – бути центром інновацій.

Форми корпоративного університету варіюються досить широко. Корпоративний університет може приймати форми абсолютно віртуальної структури. У цьому разі в організації, як правило, є людина, відповідальна за реалізацію стратегії навчання. Вже з'явилася спеціальна посадова одиниця – Chief Learning Officer. Всі інші ресурси навчання являють собою аутсорсингову мережу, яка реалізує весь процес навчання віртуально, що істотно скорочує витрати (відпадає необхідність оренди площ під аудиторії й організації проїзду/проживання тих, хто навчається).

Варто зазначити, що вітчизняні замовники порівняно недавно почали ставити і вирішувати завдання комплексного корпоративного навчання. Однію з основних причин є те, що вітчизняна система професійної освіти в якийсь момент перестала стикуватися з потребами замовників і відірвалася від реалій сьогоднішнього дня. У радянські роки був безсумнівний зв'язок між замовленням на відповідних фахівців і його виконанням. Система освіти готувала фахівців потрібної кваліфікації у необхідних обсягах на всіх ступенях професійного навчання. Сьогодні ж спостерігається величезний розрив між потребами ринку у фахівцях конкретної кваліфікації і тим продуктом, що видає система освіти.

Корпоративні університети можна умовно розподілити на дві групи, такі як

1) освітні, які займаються в основному навчанням персоналу; 2) інноваційні, орієнтовані насамперед на вирішення актуальних проблем удосконалення виробництва і менеджменту, управління знаннями і їх застосування у розробленні нових продуктів та послуг, навчання персоналу під нові завдання. В українських умовах з огляду на унікальність, масштаб і глибину перетворень більш актуальною і

результативною вбачається модель інноваційного корпоративного університету, яка пропонується (рис. 2).

Побудова корпоративного університету виправдана і бажана, тому що:

– з'являється активний інструмент реалізації стратегії компанії: розвиток персоналу не тільки працює на покриття дефіциту знань і навичок, але й орієнтується на майбутні стратегічні завдання;

– забезпечуються довгострокові потреби організації у кваліфікованих кадрах;

– з'являється можливість підвищити мотивацію перспективних, талановитих співробітників;

– з'являється можливість відслідковувати і постійно підвищувати ефективність навчання та розвитку (як з погляду результату, так і з погляду співвідношення «ціна – якість»);

– забезпечується налагоджений бізнес-про-

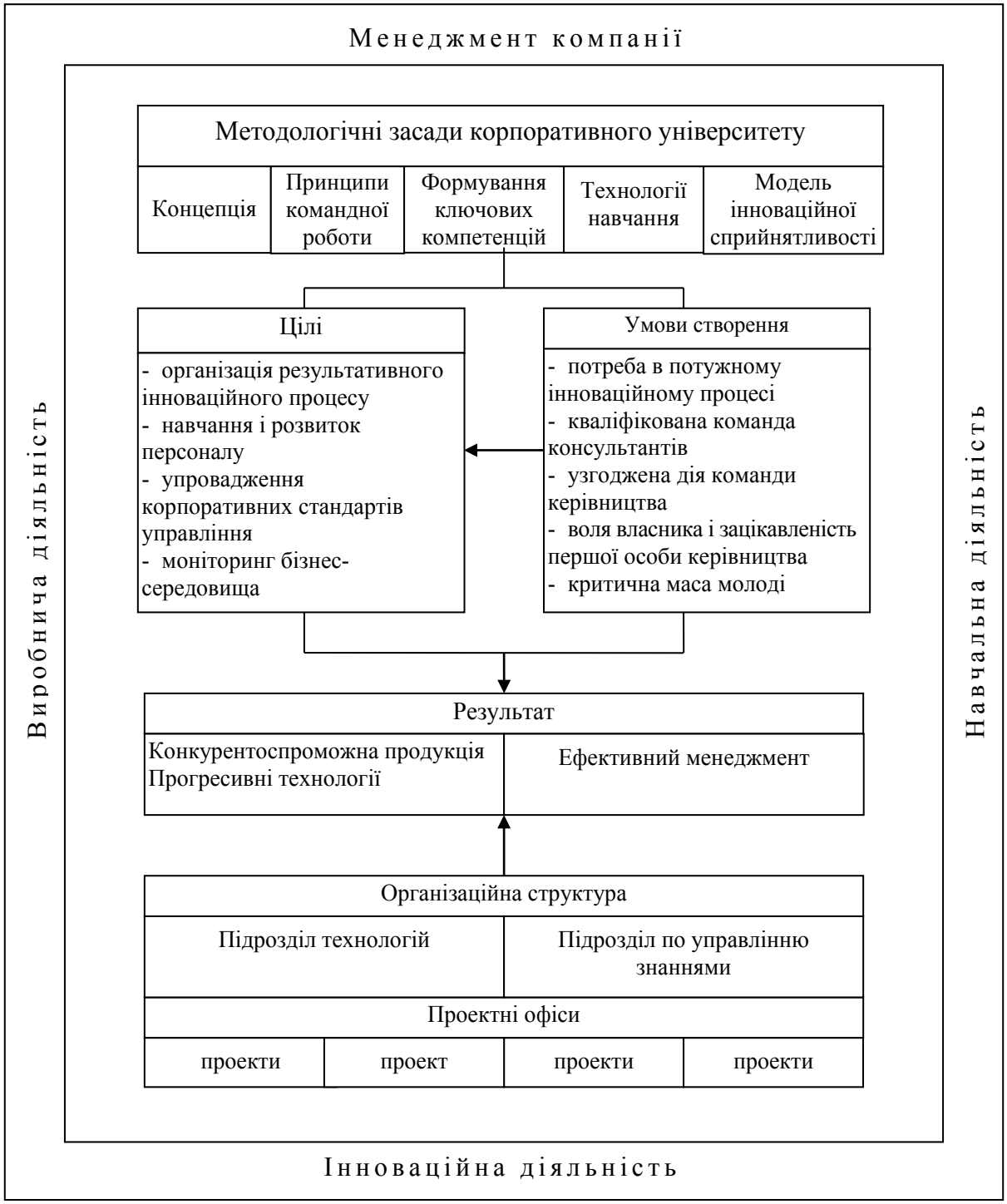


Рис. 2. Модель інноваційного корпоративного університету

Джерело: розробка авторів

цес розвитку співробітників, чітко визначається відповідальність кожного учасника цього процесу і з'являється можливість правильно оцінити роботу всіх осіб, залучених до процесу розвитку персоналу.

Виконуючи функцію мозкового центру підприємства, він займається науково-прикладним розробленням нових видів продукції, удосконаленням управління, виробничих технологій, моделей організації нових бізнесів і в зв'язку з цим – розвитком людського ресурсу. При цьому основний акцент робиться на сполученні проектування організаційних і технічних систем і практичного навчання менеджерів і фахівців, що цим займаються.

Обов'язковою має бути наявність фінансового елемента в структурі КІНС. Саме такий фінансовий підрозділ здатний здійснювати різні види позабалансових операцій (зокрема, забезпечувати фінансові аспекти лізингових і факторингових угод). Завдяки цьому відповідні трансакційні витрати стають у межах корпорації нижчими, а прибутковість – вищою, ніж за розрізненого статусу всіх ланок інноваційного потенціалу корпорації.

Ретроспективний аналіз показує, що всі великі корпоративні структури тяжіють до виробничого і фінансового консерватизму, який дає змогу впровадити тільки незначні нововведення в продукт, який вже випускається. Проявляється цей консерватизм у надмірно централізованій та інертній організаційній системі, яка, як правило, унеможливлює упровадження радикального нововведення, що неефективно пов'язується з необхідністю постійного відновлення номенклатури продукції і підвищення її якості. Це негативно позначається на конкурентній боротьбі на ринку. Зазначене змушує корпорації шукати нові форми інноваційних процесів. Однією з таких форм стала організація і функціонування малих організацій усередині корпоративної структури. А саме – реалізація комерційно вигідних виробничих ідей через організацію ризикових інноваційних проектів, що здійснюються в спеціально створених у межах самої корпорації тимчасових підрозділах.

Досвід провідних компаній свідчить, що корпорація може створювати у своїй структурі спеціальні підрозділи, призначені для добору і фінансування цікавих ідей, освоєння новітніх технологій, пропонованих як незалежними малими наукомісткими фірмами, так і співробітниками самого підприємства. Створювані тимчасові, автономно керовані спеціалізовані підрозділи називають «внутрішніми венчурами». На відміну від зовнішнього венчура, що є незалежною організаційною структурою, внутрішній венчур – підрозділ корпорації, де застосовується механізм корпоративного розподілу доходів і збитків. За успішної реалізації своєї мети цей підрозділ стає одним із виробничих підрозділів корпорації. Отже, створення додаткових виробничих підрозділів має на увазі диверсифікованість корпорації, що надає їй додаткової стійкості. Проте можлива ситуація, коли в результаті проведення внутрішнього венчуру буде створено підрозділ, діяльність якого не впишеться в місію корпорації, і тоді, як показує досвід провідних світових компаній, його треба виділити в окрему компанію. У подальшому корпорація або продає його, або зберігає необхідний контроль для здійснення ще більшої диверсифікованості. Так, у США майже у всіх великих корпораціях є внутрішній венчур, головне призначення якого – створення інноваційного клімату.

Розробленням внутрішнього венчуру повинна займатись спеціальна проектна група, до складу якої входять автори ідеї та фахівці, залучені на добровільних засадах з інших функціональних підрозділів корпорації. Керівником венчурного підрозділу, звичайно, має бути сам автор, тому що він безпосередньо зацікавлений у реалізації власних ідей, і тільки він має всю інформацію щодо ідеї. Керівник венчурного підрозділу має бути підлеглим безпосередньо керівництву корпорації, а отже, на нього не поширюється більшість процедур і організаційних обмежень корпорації, тобто венчурному підрозділу надається 1) самостійність в організації і плануванні виробничого процесу; 2) відповідна бюджетна самостійність; 3) самостійність у кадровій політиці. Як уже зазначалося, у разі успішної реалізації проекту внутрішнього венчура він перетворюється в один із підрозділів корпорації. При цьому проектна група переходить у цей новий підрозділ на постійну роботу на керівні посади або повертається у старі підрозділи. Отже, мета внутрішнього венчура для корпорації – не просто розробити нововведення й втілити їх у виробництві, але і трансформувати внутрішню проектну групу в новий виробничий підрозділ.

Варто враховувати той факт, що, як показує західна практика, внутрішні венчурні проекти ефективні і вартісні, якщо мова йде про великі інвестиції тривалий термін, якщо потрібні довгострокові вкладення устаткування і кадрів у проект.

У відборі ідей, на базі яких може бути створений ризиковий наукомісткий проект, обов'язково варто враховувати два моменти: по-перше, завдання цього проекту не повинні збігатися з традиційною сферою інтересів материнської компанії, тобто метою внутрішнього венчура є пошук інновацій. По-друге, під час відбору ідей, які будуть реалізуватися в межах внутрішніх венчурів, експерти повинні переконатися, що комерційний потенціал нововведень, витрати на створення, виробництво і збут можуть бути передбачені з точністю від 50% до 75%. Головним недоліком венчурних структур є відносна самостійність і незалежність внутрішньої проектної групи. Проте, якщо розбіжність у тематиці внутрішнього венчура з тематикою розвитку корпорації починається в пізні періоди, тобто коли основні інвестиції у проект

уже зроблено, проект доводиться до кінця, але за його підсумками створюється не новий підрозділ, а нова фірма. Далі відбувається продаж бізнесу або компанія залишає за собою право володіння новоствореною фірмою з метою не стільки одержання доходів від неї, скільки зниження підприємницьких ризиків.

Отже, основним фактором ефективного формування і здійснення можливостей інноваційного потенціалу корпорації є обсяг венчурного капіталу, сконцентрованого в компаніях венчурного типу (фінансових інститутах, що спеціалізуються на фінансуванні інновацій). Проблема полягає в тому, що фінансування наукомістких технологій та інновацій в умовах ринкової економіки означає відсутність гарантій сталого доходу, що додає йому ймовірнісного характеру. Настільки ж значущим фактором розвитку інноваційного потенціалу корпорацій є входження у їхній склад і страхових компаній, які акумулюють страхові платежі як юридичних, так і фізичних осіб для виплати обговореного розміру компенсації у разі настання страхового випадку. Економічна ефективність страхової компанії як елемента інноваційного потенціалу корпорації тим вища, чим сильніший її зв'язок з таким підрозділом потенціалу, як приватний пенсійний фонд. Завдяки страховим компаніям інноваційний потенціал корпорації здатний зберігати внутрішні ресурси і перерозподіляти ризики усередині загальної структури, мати стійкі пасиви і вкладати об'єднані ресурси в різні об'єкти.

Висновки. Отже, корпоративна інноваційна система підприємства повинна містити три основні складники: базисом має бути наявний реальний і фінансовий капітал, а цінність підприємства визначає інтелектуальний капітал. Саме зростання вартості інтелектуального капіталу, на нашу думку, повинно забезпечувати зростання ринкової вартості інноваційного підприємства.

З іншого боку, успіх інноваційної активності підприємств залежить від створених для цих складників комунікацій, що забезпечують рух капіталу й інформації. До того ж сучасний погляд на корпоративну модель вимагає наявності можливостей урахування етапів створення, розповсюдження знань, застосування наявних можливостей трансформації капіталу та бізнесу, врахування високої значущості інновацій в одержанні фінансового результату.

Створення корпоративного університету повинно забезпечити поширення та управління знаннями. А включення фінансових інститутів у структуру інноваційного потенціалу корпорації стимулює виникнення ефекту замкнутої циркуляції її грошових потоків, що є особливим фактором генерації і примноження її прибутку.

Сукупність інноваційних систем корпорацій як важливий структуроутворювальний компонент національної інноваційної системи безпосередньо визначатиме спеціалізацію та конкурентоспроможність національної економічної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Медовников Дан. Монстры меняют кожу / Дан Медовников, Ирик Имамутдинов // [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.inno.ru/press/articles/document30360/.
2. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. / Д. Норд // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 28–34.
3. Edquist, C. Systems of Innovation. – Technologies, Institutions and Organizations – London: Pinter, 1997.
4. Андерссон С. Инновационная интернационализация в новых фирмах (опыт Швеции). / И. Виктор, С. Андерсон // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 1. – С. 34–38.
5. Sverker A., Staffan J., Soren S., Christer O. Teknlic N. Corporate Innovation Systems – Goteborg: Chalmers University of Technology, 2000.

УДК 338.64

Гордей О.Д.
доктор економічних наук, професор кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

Черевко Ю.Л.
студентка
Університету державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

SPECIFICS STRATEGIES BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено та обґрунтовано необхідність затвердження стратегії розвитку малих та середніх підприємств. Виокремлено необхідні заходи для оптимізації основних стратегічних напрямів підприємницької діяльності. Проаналізовано фінансовий стан малих та середніх підприємств, визначено рівень бізнес-клімату країни. Наведено дані про стан та розвиток малих підприємств європейських країн. Розглянуто європейські підходи до розробки стратегії та стратегічні цілі малих підприємств розвинених країн.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємство, стратегія, стратегічний розвиток, бізнес-клімат, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

В статье определена и обоснована необходимость утверждения стратегии развития малых и средних предприятий. Выделены необходимые меры для оптимизации основных стратегических направлений предпринимательской деятельности. Проанализировано финансовое состояние малых и средних предприятий, определен уровень бизнес-климата страны. Приведены данные о состоянии и развитии малых предприятий европейских стран. Рассмотрены европейские подходы к разработке стратегии и стратегические цели малых предприятий развитых стран.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предприятие, стратегия, стратегическое развитие, бизнес-климат, государственная поддержка.

ANNOTATION

The need to approve the development strategy for small and medium-sized enterprises was identifies and substantiates in the article. The necessary measures identified to optimize the main strategic directions of entrepreneurial activity. The financial condition of small and medium-sized enterprises has been analyzed, and the level of the country's business climate has been determined. Data on the state and development of small enterprises in European countries were give. European approaches to developing strategies and strategic goals for small enterprises in developed countries were consider.

Key words: entrepreneurship, small enterprise, strategy, strategic development, business climate, state support.

Постановка проблеми. Мале підприємництво сприяє розв'язанню соціальних та економічних проблем, таких як забезпечення зайнятості більшої частини населення, подолання бідності, забезпечення структурних змін в економіці країни, розвиток конкуренції у підприємницькому середовищі. Мале підприємництво відіграє велику роль в структурі економіки, тому виникає необхідність здійснення заходів, які сприяли б його становленню та розвитку. Тому проблема стратегії розвитку малого підприємництва є актуальною і потребує виважених рішень для їх подальшого ефективного становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку малих підприємств досліджували вчені як в Україні так і за її межами. Зокрема, можна виділити дослідження вітчизняних науковців, а саме роботи К.О. Ващенка, З.С. Варналія, В.Є. Воротіна, В.М. Гейця, О.В. Кужель, Е.М. Лібанової, а також зарубіжних дослідників, а саме праці М. Портера, І. Ансоффа, Г. Мінцберга, А. Томпсона, А. Чандлера.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у процесі розгляду проекту стратегії розвитку підприємництва не здійснювався детальний опис основних недоліків, виходячи з реалій реалізації основних стратегічних цілей функціонування малих та середніх підприємств (МСП) в Україні. Відсутність або неповноцінне використання стратегічного планування в основі діяльності МСП залишається в ролі не вирішеної раніше частини загальної проблеми.

Мета статті полягає у визначенні та застосуванні стратегії розвитку малих та середніх підприємств, в обґрунтуванні її реалізації, визначенні необхідних заходів для її оптимізації, а також висвітленні європейських стратегічних підходів до розвитку малих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале підприємництво, здійснюючи економічну діяльність, сприяє зростанню робочих місць для населення країни, забезпечує надходження коштів до бюджету держави, підвищує рівень економічного зростання, а також стимулює розвиток конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки. Але в Україні для розвитку малих підприємств відсутні реалістичні комплексні плани, які сприятимуть цьому.

В умовах системних структурних перетворень національної економіки підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки та підвищення рівня життя її громадян. Реальний стан цього сектору свідчить про те, що підприємництво в Україні з 1991 року постійно розвивається. У державі в умовах лібералізації ринкових відносин створені сучасні передумови для його розвитку. Законодавством України не передбачено обмежень підприємництва певними видами економічної діяльності, обрання орга-

нізаційно-правових форм його функціонування як юридичними, так і фізичними особами, які пройшли державну реєстрацію [1, с. 561].

За кризових ситуацій в країні керівництву підприємств кожного дня доводиться приймати управлінські рішення, які впливають на стан та перспективу його росту, тому тактичні та стратегічні цілі мають бути для них на першому місці. Адже правильно прийняті стратегічні цілі дають змогу зменшити вплив зовнішнього нестабільного середовища та уникнути банкрутства підприємства.

Нормативно-правових документів, які визначають державну підтримку та сприяють розвитку малих та середніх підприємств в Україні, недостатньо, зокрема, це Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», прийнятий в 2012 році, та Проект стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні.

Таблиця 1

Основні стратегічні та програмні документи, які прямо чи опосередковано впливають на розвиток МСП

	Назва (дата прийняття)	Основні цілі
Загальні	Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» *(12 січня 2015 року)*	• сталий розвиток; • безпека держави, бізнесу та громадян; • відповідальність і соціальна справедливість; • гордість за Україну в Європі та світі.
	Угода про Асоціацію між Україною та ЄС *(16 вересня 2014 року)*	• політичний діалог та реформи; • зовнішня політика та політика безпеки; • юстиція, свобода і безпека; • торгівля та пов'язані питання; • економічне та секторальне співробітництво; • фінансове співробітництво.
	План пріоритетних дій Уряду на 2016 рік *(27 травня 2016 року)*	• макроекономічна стабілізація; • створення сприятливих умов для ведення бізнесу; • забезпечення верховенства закону і боротьба з корупцією; • підвищення якості державного управління та громадських послуг; • відновлення безпеки держави і громадян.
	План заходів з дерегуляції господарської діяльності *(23 серпня 2016 року)*	• створення сприятливих умов для ведення бізнесу.
	План дій щодо підвищення позиції України у рейтингу Ведення бізнесу *(16 грудня 2015 року)*	• досягнення стратегічної мети – топ-20 країн у рейтингу «Ведення бізнесу».
	Стратегія подолання бідності + План заходів на 2015–2016 роки *(16 березня 2016 року)*	• поетапне зниження в Україні масштабу бідності, соціального відчуження, а також запровадження нових механізмів її запобігання.
	Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року *(6 серпня 2014 року)*	• посилення регіональної конкурентоспроможності; • територіальна соціально-економічна інтеграція, просторовий розвиток; • ефективне управління регіонального розвитку.
	Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року *(19 серпня 2015 року)*	• усунення технічних бар'єрів в торгівлі між ЄС і Україною; • реалізація зобов'язань України після вступу до СОТ; • модернізація економіки за рахунок збільшення інвестицій і конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку.
Секторальні	Транспортна стратегія на період до 2020 року *(20 жовтня 2010 року)*	• забезпечення стабільного й ефективного розвитку транспортного сектору, створення умов для соціально-економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і рівня життя населення.
	Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року *(18 червня 2015 року)*	• створення фінансової системи для стійкого економічного розвитку шляхом ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці, що базується на розвитку повноцінного ринкового конкурентного середовища відповідно до стандартів ЄС.
	Енергетична стратегія України на період до 2030 року *(24 липня 2013 року)*	• розробка стратегій для таких галузей промисловості, як електроенергія; ядерна енергія, вугілля, нафта і газ; • інтеграція в енергетичний сектор Європейського Союзу.
	Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року *(17 жовтня 2013 року)*	• створення організаційних та економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектору.
	Реформування державної системи охорони інтелектуальної власності (План заходів) *(1 червня 2016 року)*	• створення оптимальної, високоякісної та ефективної державної системи охорони інтелектуальної власності

Джерело: [3]

Адміністрацією Президента України розроблена Стратегія розвитку країни «Україна – 2020. Стратегія розвитку». Першочерговими кроками, передбаченими стратегією, є 8 реформ, а саме оновлення влади та антикорупційна реформа, судова реформа, реформа правоохоронної системи, реформа системи національної безпеки та оборони, децентралізація та реформа державного управління, дерегуляція та розвиток підприємництва, податкова реформа, реформа системи охорони здоров'я [2].

В Стратегії наведені й інші програмні документи, які впливають на розвиток малого та середнього підприємництва (табл. 1).

Виходячи із табл. 1, зазначимо, що у кожному розглянутому документі приділена увага особливостям стратегії розвитку підприємництва в Україні, однак відсутній комплексний підхід, який передбачатиме обов'язковість стратегічного планування в процесі діяльності МСП.

Згідно з цією Стратегією для покращення розвитку малих підприємств України протягом 2017–2020 рр. визначено такі стратегічні цілі [3]:

1) удосконалення нормативно-правового, інституційного та операційного середовища для МСП;
2) покращення доступу МСП до фінансування;
3) спрощення податкового адміністрування для МСП;
4) популяризація підприємницької культури та розвиток конкурентоспроможного людського капіталу й підприємницьких навичок;
5) сприяння експортній діяльності МСП / Інтернаціоналізації МСП в контексті УА/ПВЗВТ;
6) підсилення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу МСП.

Хоча в документах і визначено стратегічні цілі, вони важко досяжні для українських підприємств сьогодні через економічну нестабільність в країні. В Стратегії визначено зв'язок між наявними проблемами та генеральної ідеєю функціонування. Також спостерігається узгодженість між цілями діяльності підприємств та очікуваними результатами. Однак відсутній перелік заходів, які спрямовані на досягнення запланованих цілей.

Щодо діяльності самих підприємств варто зупинитися на їх державній фінансовій підтримці. Пряма державна підтримка малих та середніх підприємств в Україні є незначною. До того ж відсутня середньострокова стратегія розвитку МСП, яка б визначала пріоритетні напрями державної підтримки. Доступ до фінансування залишається досить складною проблемою для українських МСП. В Україні продовжують існувати значні проблеми зі стандартизацією, які перешкоджають розвитку експортної та інноваційної діяльності. Певні проблеми відзначаються і в системі підготовки та підвищення кваліфікації підприємців, зокрема в Україні відсутня установа, яка була б відповідальною за забезпечення такої діяльності [4].

Бізнес-клімат, який є визначальним в процесі розвитку підприємництва, в Україні, хоча і покращився порівняно з 2012 роком, далі залишається досить низьким. На рис. 1 наведено рейтинг України та інших економік за рейтингом «Ведення бізнесу».

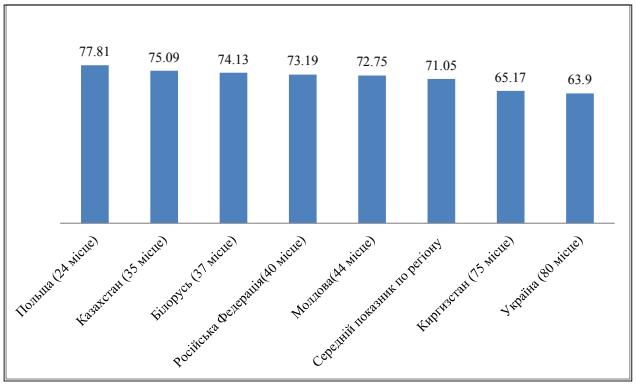


Рис. 1. Рейтинг України та подібних економік за індексом «Ведення бізнесу – 2017»

Джерело: WB Doing Business 2017

Згідно з рис. 1 Україна посідає 80 місце, що є найнижчим показником серед представлених країн, хоча порівняно з 2012 роком Україна значно піднялася, а саме зі 152-го місця до 80-гоі. Цей показник позитивно змінився за рахунок удосконалення формальних регулюючих аспектів діяльності підприємств, однак в Україні ще необхідно докласти значних зусиль, насамперед для покращення бізнес-клімату.

Таблиця 2

Кількість суб'єктів господарювання за 2012–2015 роки

Рік	Разом	Великі	Середні	Малі (без мікропідприємств)	Мікропідприємства	Фізичні особи-підприємці
2010	2 183 928	586	20 983	56 796	300 445	1 805 118
2011	1 701 620	659	20 753	58 468	295 815	1 325 925
2012	1 600 127	698	20 189	57 587	286 461	1 235 192
2013	1 722 070	659	18 859	55 332	318 477	1 328 743
2014	1 932 161	497	15 906	45 676	278 922	1 591 160
2015	1 974 318	423	15 203	43 573	284 241	1 630 878

Джерело: зведено авторами на основі [5]

Таблиця 3

Показники діяльності підприємств в ЄС та Україні

	Кількість підприємств, %				Кількість працівників, %				Обсяг доходу, %			
	ЄС	Німеччина	Польща	Україна	ЄС	Німеччина	Польща	Україна	ЄС	Німеччина	Польща	Україна
Мікропідприємства	92,7	82,50	95,20	96,78	29,2	19,2	35,8	35,2	*	11,1	20,2	12,0
Малі	6,1	14,60	3,70	2,41	20,4	23,1	13,9	11,7	*	15,4	15,2	11,8
Середні	1,0	2,50	1,00	0,79	17,3	20,5	18,2	32,2	*	20,6	20,3	39,3
МСП	99,8	99,50	99,80	99,98	66,9	62,7	67,8	79,1	*	47,2	55,8	63,0
Великі	0,20	0,50	0,20	0,02	33,1	37,3	32,2	20,9	44,5	52,8	44,2	37,0

* Для порівняння використані останні наявні дані (2013 та 2014 років для ЄС, 2015 року для України).

Джерело: [3]

Проаналізуємо кількісну зміну суб'єктів малого підприємництва в Україні (табл. 2).

Згідно з табл. 2 в 2015 році кількість великих і середніх підприємств скоротилася на 36% та 19% відповідно порівняно з 2013 роком. Причиною цього може бути перехід підприємств до іншої групи, а також багато підприємств оголосили про банкрутство і розпочали процес ліквідації. Однак зросла кількість мікропідприємств, причиною цього є створення нових підприємств. Загалом в МСП відбулося зростання протягом 2014–2015 років.

Незважаючи на те, що спостерігається поступове збільшення МСП в Україні, під час порівняння ідентичних показників у країнах Європи можна резюмувати відставання України, виходячи не тільки з кількісних показників, але й з якісних (наприклад, під час порівняння обсягів доходу підприємств) (табл. 3).

Аналіз розвитку малого підприємництва у світі загалом і у європейських країнах зокрема дає змогу виділити сьогодні три стратегічні підходи до його розвитку на загальнодержавному рівні. Найрозвинутіші країни світу пріоритетним напрямом політики розвитку малого підприємництва вважають інтеграцію малого і великого бізнесу. Це досягається шляхом запровадження субконтрактних угод, лізингових схем, франчайзингу, спільного виконання науково-технічних програм та розробок тощо. Індустріальні та постіндустріальні країни-лідери «другого ешелону» (Бельгія, Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Ірландія, Тайвань, Сінгапур, Малайзія, Південна Корея) реалізують стратегію, яка передбачає максимальне використання переваг малого підприємництва та утримання нормативних параметрів розвитку малого бізнесу в структурі економіки. По-третє, країни, що обрали стратегію «наздоганяючого економічного розвитку», впроваджують стратегії форсованого розвитку підприємств малої економіки. Проте суттєве відставання показників економічного розвитку в цих країнах зумовлює тенденцію до пріоритетності невиробничого сектору як сфери початкового етапу в розвитку малого підприємництва [6].

Отже, для підвищення конкурентоспроможності економіки основними у розвитку підприємництва є не кількісні, а якісні показники. Не менш важливим є регіональний розвиток підприємництва, оскільки завдяки цьому відбувається підвищення конкурентоспроможності і регіону, і країни загалом. На нашу думку, для зростання розвитку МСП Проект стратегії, який обговорюється, не є оптимальним, що потребує більш ретельного опрацювання та обговорення. Тому для розвитку малих і середніх підприємств в країні необхідна перш за все стратегія, яка б відповідала дійсному економічного стану в країні та сприяла б розвитку МСП, а не звичайним декларуванням певної необхідності.

Розробка та реалізація стратегії розвитку підприємництва є необхідним структурним елементом активізації фінансової діяльності МСП та базовим соціально-економічним чинником перспективного напряму розвитку як регіону, так і країни у майбутні періоди.

Висновки. Отже, розуміння необхідності стратегічного планування для розвитку та підвищення фінансових показників діяльності малих та середніх підприємств в Україні є важливим і вирішальним кроком для подальших позитивних соціально-економічних зрушень. Однак відсутність державних гарантій підтримки МСП в мінливих умовах розвитку економіки за умови ефективного стратегічного планування їх фінансової діяльності призводить до негативних фінансових результатів та погіршення основних якісних показників діяльності суб'єктів підприємництва. Оскільки успішний розвиток МСП сприяє зростанню конкурентоспроможності країни на світових ринках, необхідно не тільки удосконалити наявний проект стратегії, усунувши основні недоліки, але й запровадити превентивних заходів для їх захисту з боку держави, що сприятиме їх подальшому розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л.Є. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 560–564.
2. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
3. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року : Проект розпорядження Кабінету Міністрів України // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6b237e21-1d83-41af-a03a-9fe25be93530&title=ProektRozporiadzhenniaKabinetuMinistrivUkrainiproSkhvalenniaStrategiiRozvitkuMalogoISerednogoPidprimnitstvaVUkrainiNaPeriodDo2020-Roku.
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / [К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, О.В. Кужель, Е.М. Лібанова та ін.]. – К. : Держкомпідприємництво, 2010. – 240 с.
5. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm.
6. Бей О. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва / О. Бей, Г. Томсон // К.І.С. – 2013 [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2014/09/009-Lviv-ME-SED-Report-Best-Strat-UKR.pdf.

УДК 338. 46: 65 (043.3)

Гресь-Євреінова С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

МЕНЕДЖМЕНТ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ «KHORTITSA PALASE»

THE MANAGEMENT OF THE HOTEL AND RESTAURANT COMPLEX "KHORTITSA PALACE"

АНОТАЦІЯ

Розглянуто стан менеджменту готелю «Khortitsa Palace». Проаналізована місія, основні цілі, організаційна структура підприємства. Визначено місце готелю в конкурентному середовищі сфери гостинності. Так, конкурентне оточення формує високий рівень обслуговування, як і ціну послуг. Цю тенденцію можна побачити в ціновій політиці проаналізованого підприємства. Сьогодні є перспективи для розвитку в цьому сегменті. Конкурентоспроможність підприємства досягається позитивним іміджем (організаційним та медіа), кваліфікованим штатом, високою якістю сервісу. З іншого боку, аналіз плинності штату працівників демонструє певні проблеми менеджменту. Крім того, готельні послуги часом не відповідають очікуванням вишуканих іноземних гостей. У статті надаються пропозиції для покращення якості сервісу.

Ключові слова: гостинність, менеджмент, готельні послуги, ресторанні послуги, готель «Khortitsa Palace».

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено текущее состояние менеджмента гостиницы «Khortitsa Palace». Проанализирована миссия, основные цели, организационная структура предприятия. Определено место отеля в конкурентной среде сферы гостеприимства. Так, конкурентное окружение формирует высокий уровень обслуживания, как и цену услуг. Эту тенденцию можно увидеть в ценовой политике проанализированного предприятия. В данный момент есть перспективы для развития в этом сегменте. Конкурентоспособность предприятия достигается положительным имиджем (организационным и медиа), квалифицированным штатом, высоким качеством сервиса. С другой стороны, анализ текучести штата работников демонстрирует определенные проблемы менеджмента. Кроме того, гостиничные услуги порой не соответствуют ожиданиям изысканных иностранных гостей. В статье даны предложения для улучшения качества сервиса.

Ключевые слова: гостеприимство, менеджмент, гостиничные услуги, ресторанные услуги, гостиница «Khortitsa Palace».

ANNOTATION

The current state of the Khortitsa Palace Hotel management is described. The mission, key goals, organizational structure of hotel are analyzed. The hotel's place in the competitive environment of hospitality businesses is determined. Thus, the competitive environment actually forms a high level services as well as cost of services. This tendency can be seen in the price policy of the analyzed enterprice. Currently, there are prospects for development in the segment. The enterprices' competitiveness by positive image (organization and media), qualified staff, and high service is achieved. On the other side, the analysis of the staff turnover shows some managerial problems. As well as the services of the hotel sometimes do not meet expectation of sophisticated foreighn guests. The article gives some suggestions for the improvement of service quality.

Key words: hospitality, management, hotel services, restaurant services, hotel "Khortitsa Palace".

Постановка проблеми. Проблеми трансформації готельно-ресторанних комплексів України у підприємства з міжнародними стандартами обслуговування, що конкурують на ринку національних та міжнародних готельних послуг, пов'язані з підвищенням ефективності управління. Підприємства готельного господарства шукають інструменти та стратегії управління з метою підвищення прибутковості. А отже, прикладні дослідження готельно-ресторанних підприємств продовжують бути актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням проблем управління готельно-ресторанними закладами займались М.І. Кабушкін [1], Ф. Котлер [2], Г.Б. Мунін [3], С.М. Журавльова [4], Т.С. Кукліна [5] та ін. Проте прикладні аспекти функціонування готельних підприємств продовжують бути актуальними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми стратегічного управління готельно-ресторанними закладами з урахуванням специфіки їхної діяльності досліджені недостатньо. Прикладна значимість дослідження окремих готельних підприємств пов'язана із суперечливістю окремих питань та наявністю невирішених проблем.

Метою статті є аналіз менеджменту ресторанно-готельного комплексу «Khortitsa Palace» за 2014–2016 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готель «Khortitsa Palace» (юридична адреса – м. Запоріжжя, бул. Шевченка, 71 А) має статус «Чотири зірки». Повна офіційна назва – Товариство з обмеженою відповідальністю «Інвестоптим», зареєстроване 29 вересня 2011 р. Статутний капітал товариства становить приблизно 76 240 000 грн. Види діяльності – надання послуг готельного сервісу; здійснення послуг громадського харчування; торговельно-закупівельна діяльність; надання побутових послуг; туристична діяльність; транспортні послуги; послуги фізичної культури і спорту; організація роздрібної торгівлі.

Готельний комплекс містить 164 номери на 182 місця, в інфраструктуру входить діловий центр, 4 конференц-зали, зали для переговорів, ресторан, 2 бари, тренажерний зал та сауна, салон краси, магазин, підземний паркінг, пральня. Телефон – +38(061)766-00-00,

+38(061)766-00-01. Офіційний сайт – http://www.khortitsa-palace.com/uk.

Місія «Khortitsa Palace» – забезпечувати якісне, сучасне, затишне проживання, яке допоможе гостям міста краще оцінити красу, культурну та ділову активність м. Запоріжжя.

Основні цілі діяльності «Khortitsa Palace» – задоволення суспільних потреб, розвиток підприємницької діяльності, отримання прибутку.

Організаційну структуру готелю «Khortitsa Palace» можна класифікувати як функціональну. Готельна діяльність розділена за напрямами, кожний з яких очолює функціональний керівник (див. рис. 1).

Сильною стороною використання функціональної структури є поділ процесів на безліч різних операційних відрізків, що, з одного боку, сприяє підвищенню ефективності їх виконання, а з іншого – веде до послаблення взаємодії функціональних підрозділів.

У зв'язку з позиціюванням готелю як зразка готельного сервісу в регіоні, який встановлює і підтримує міжнародні стандарти в готельно-ресторанній індустрії, у повсякденній діяльності «Khortitsa Palace» ввикористовуються англомовні назви посад. Генеральний директор – General Manager – здійснює керівництво поточною діяльністю підприємства відповідно до чинного законодавства та Статуту. Генеральний директор визначає загальні напрями політики підприємства в межах поставлених цілей, у тому числі фінансову політику, до якої належить визначення видатків на утримання персоналу, граничних асигнувань на адміністративні та господарські потреби.

Генеральний директор має заступників – начальника департаменту прийому та розміщення гостей, директора ресторану та начальників адміністративних служб.

Начальник департаменту прийому та розміщення гостей – Director of Rooms – несе відповідальність за створення основних готельних послуг та підтримку номерного фонду відповідно до прийнятих на підприємстві стандартів.

У функції служби прийому та розміщення – Reception Department – входить бронювання, реєстрація, розподіл номерів, отримання плати за проживання, ведення необхідної документації, підтримка в актуальному стані бази даних.

Служба покоївок – Housekeeping – відповідає за прибирання номерів, холів, туалетів, коридорів, внутрішніх приміщень, у яких здійснюється прийом і обслуговування клієнтів. Покоївки перетворюють використаний продукт, яким є готельний номер після від'їзду гостей, у готовий для подальшої реалізації.

Директор ресторану – Food and Beverage Director – керує його підрозділами – рестораном, барами, підрозділом з обслуговування банкетів і конференцій, кухнею. Директор ресторану забезпечує постачання необхідних вихідних продуктів, розподіляє по ділянках обслуговуючий персонал, контролює якість готової продукції та обслуговування.

До адміністративної частини належить відділ роботи з персоналом (Human Resources Department), відділ бухгалтерії (Accountant Department), служба безпеки (Security Department).

Начальник відділу роботи з персоналом – Human Resources Manager – вирішує питання

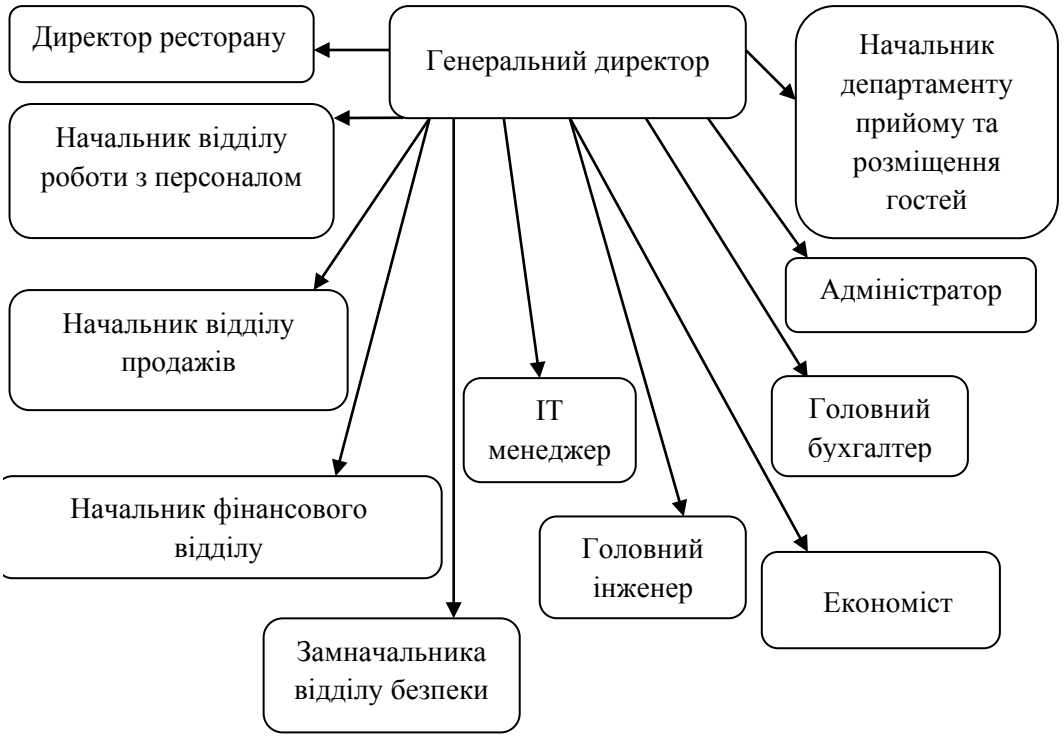


Рис. 1. Організаційна структура готелю «Khortitsa Palace»

підбору і підвищення кваліфікації кадрів. Від усього персоналу вимагається знання англійської мови та дотримання дресс-коду, тому що готель позиціонує себе як бізнес-готель міжнародного рівня. Кожний підрозділ має певну уніформу, яку готель замовляє для кожного працівника за його мірками: служба прийому одягнена в чорні костюми зі спідницями або брюками, офіціанти – в білі сорочки з короткими рукавами та чорними гудзиками, чорні класичні брюки та жилети, служба покоївок – у червоні футболки та сині штани спортивного типу, інженерна служба – у футболки та штани синього кольору, служба безпеки – у чорні костюми з червоною краваткою.

Слоган готелю «Приїжджайте гостем, їдьте другом» [6] відображає гостинне та дружнє ставлення в готелі до своїх клієнтів. На сайті TripAdvisor на 12 квітня 2017 р. опубліковано 105 відгуків про готель, у 73,53% відгуків готель «Khortitsa Palace» оцінюється «відмінно», 18,63% – «дуже добре», 3,92% – «непогано», 2,94% – «погано», 0,98% – «жахливо» [7]. Три з чотирьох негативних відгуків були опубліковані до 1 листопада 2015 р., коли готель належав до готельної мережі «Four Points» і мав іншого власника. Єдиний негативний відгук 2016 р. звертає увагу, що міні-бар у номері зачинений на ключ, а для його відкриття необхідна грошова застава.

Логотип готелю «Khortitsa Palace» представлено на головній сторінці сайту зліва зверху, на його сторінках у соцмережах та на сувенірній продукції (олівцях, ручках, блокнотах) (див. рис. 2) [8]. Логотип уявляє собою контури будівлі готелю на білому фоні з написом під ним «Khortitsa Palace». Використаний блакитний та чорний колори, які відповідають кольорам будівлі.

На сайті готелю http://www.khortitsa-palace.com/ можна забронювати номер онлайн. Інформацію на сайті можливо читати українською, англійською та російською мовами на вибір. На сайті міститься загальна інформація про готель, номери, ресторани, інші послуги, контакти, фото та відео.

Рис. 2. Логотип, представлений на сайті готелю «Khortitsa Palace»

Структура номерного фонду готелю містить одно- і двомісні номери, люкси і VIP-люкси й апартаменти, номери для людей з обмеженими фізичними можливостями та номери для молодят (див. тарифи в табл. 1).

Таблиця 1

Прейскурант цін на номери готелю «Khortitsa Palace», грн.

Категорія номера	Кількість номерів	Одномісне розміщення, включаючи сніданок	Двомісне розміщення, включаючи сніданок
1-місний «Стандарт»	31	2500	3900
1-місний «Комфорт»	83	2700	4200
2-місний	18	3000	3000
Напівлюкс	17	3500	5400
Люкс	8	5800	8700
Наречений «Люкс»	1	5800	5800
Vip-люкс 3-кімнатний	3	8200	8700

Ціни на послуги розміщення – високі, тому що цінова політика готелю розрахована на іноземних туристів та бізнесменів. Більше половини авторів відгуків із сайту TripAdvisor (56,86%) визначили метою подорожі бізнес. Ціни на послуги розміщення вищі, ніж у ВАТ «Інтурист-Запоріжжя». Обидва готелі належать до категорії «чотири зірки» й орієнтуються на схожий сегмент ринку. Різниця в цінах спричинена новішою матеріально-технічною базою «Khortitsa Palace», кваліфікацією персоналу та більшими витратами на оплату роботи персоналу. Ціни за проживання порівняно з готелями регіону вищі, але співвідношення «ціна/якість» порівняно з міжнародними готелями добре. Цінова політика готельного підприємства передбачає спеціальний дисконт вихідного дня з п'ятниці до понеділка, корпоративні тарифи для компаній на основі укладення договору, спеціальні пропозиції на свята. Розмір знижок на проживання може досягати 20%.

У готелі передбачено цілодобове обслуговування номерів, міні-бари, багатоканальне супутникове телебачення, міжнародний телефонний зв'язок, сейф, автостоянку, послуги пральні. Без додаткової оплати гостям надається замовлення залізничних та авіаквитків, доставлення в номер кореспонденції та факсів, виклик швидкої допомоги і користування медичною аптечкою.

До структури готельного комплексу входить ресторан на 92–100 осіб із традиційною українською та європейською кухнею, бар River Lounge на 56 осіб та лобі-бар із літньою терасою на 30 осіб. Ресторан пропонує кава-брейки, бізнес-ланчі, фуршети, банкети, святкові урочистості в затишній атмосфері (див. табл. 2).

Таблиця 2

Орієнтовна вартість послуг харчування в готелі «Khortitsa Palace»

Найменування	Вартість на одну особу, грн.
Сніданок	180
Кава-брейк	від 150
Фуршет	від 1200
Банкет	2000

На сайті готелю подається інформація про ресторанні послуги як складову частину гостинності та сервісу, посилення реклами готелю йде на користь ресторану, підвищує рівень завантаженості та пропускної спроможності. Основний акцент робиться на обслуговування гостей, які живуть у готелі [5, с. 171]. Аналіз 105 відгуків гостей готельно-ресторанного комплексу із сайту TripAdvisor встановив, що їжа в ресторані смачна, сніданки у вигляді шведського столу та обслуговування номерів задовольняють більшість гостей. Окремі зауваження стосуються невідповідності очікувань від сніданків: вишукані іноземні гості через високу ціну незадоволені незмінним меню та очікують більш ексклюзивних страв. На думку гостей, обслуговування сніданків та конференцій є швидким, тому що до візиту гостей готуються, а час виконання замовлень у ресторані без попередньої домовленості затягується.

Зниження завантаженості готелю «Khortitsa Palace» приводить до зменшення прибутку готельно-ресторанного комплексу. Щоб оптимізувати діяльність ресторану, було використано SWOT-аналіз (табл. 3).

Сьогодні перспективною є діяльність у сегменті, де вже фактично існує вищий рівень обслуговування і вартості послуг, на це й орієнтується у своїй ціновій політиці ресторан готелю «Khortitsa Palace». Підвищення конкурентоспроможності ресторану досягається за рахунок іміджу організації, кваліфікованого персоналу, високого сервісу. Плинність персоналу ресторану пов'язана з понаднормовими годинами та скасуванням вихідних днів у туристський сезон або в особливо інтенсивні дні. Необхідна додаткова мотивація персоналу шляхом введення погодинної оплати за понаднормові години, спеціальні тарифи на роботу у свята, корпоративні заходи для згуртування колективу.

Було б доцільним збільшення спецпропозицій у ресторані. У барі є спеціальний час для знижок на пиво, діє акція – із замовленням одного напою другий надається безкоштовно. Було б доречним порекомендувати спецпропозиції для бізнес-ланчів і бранчів. Сайт готелю потребує розширення контенту за рахунок розміщення меню ресторану. У цьому зацікавлені потенційні клієнти, зокрема гості з особливою дієтою – вегетаріанці, вагітні, особи з певними хворобами. Сьогодні стає актуальним замовлення онлайн столиків для клієнтів, наявність електронної книги скарг та пропозицій, що разом покращить рівень обслуговування в ресторані, оскільки інформація від клієнтів поступає до директора ресторану та власника для вжиття відповідних заходів. Розширення контенту та актуалізація інформації сайту, а також контекстна реклама в Інтернеті приваблять додаткових клієнтів.

Разом із розширенням асортименту послуг готельно-ресторанного закладу залишається актуальним питання забезпечення високої

Таблиця 3

SWOT-аналіз ресторану готелю «Khortitsa Palace»

Сильні сторони	Слабкі сторони
• національна та європейська кухня ресторану; • ресторан з видом на р. Дніпро; • атмосфера ресторану; • наявний Wi-Fi; • можливість проведення масштабних банкетів та фуршетів; • можливість обслуговування конференцій і презентацій міжнародного рівня, банкетів, зустрічей і т. д. • ключові фахівці мають достатній рівень знань у сфері готельних послуг; • прагнення керівників та персоналу до розвитку; • наявність постійної бази корпоративних клієнтів; • високий рівень обслуговування; • система знижок та пропозицій для відвідувачів.	• недостатня кількість персоналу; • плинність кадрів офіціантів.
Сприятливі можливості	**Потенційні загрози**
• технічне переоснащення виробництва; • розширення меню; • налагодження партнерських відносин на договірній основі з постійними постачальниками; • розширення контенту та актуалізація інформації щодо ресторану на сайті (меню та ін.); • просування сайту, сторінок в соцмережах; • вечірні шоу-програми.	• конкуренція з боку ВАТ «Інтурист-Запоріжжя» та ін.; • зниження платоспроможності попиту, що негативно впливає на попит на ресторанні послуги; • можливість подорожчання готельно-ресторанних послуг в Україні.

якості обслуговування, оскільки через високі ціни вишукані гості очікують більшого.

Економічні показники ресторану готелю «Khortitsa Palace» вимірюють ефективність його менеджменту (див. табл. 4).

Значення показника оборотності оборотних активів у 2014–2016 рр. менше одиниці, що вказує на те, що повний цикл виробництва та обігу здійснюється більше ніж за 1 рік. Період оборотності оборотних активів у днях зріс від 472 до 495 – на 23 дні.

Низькі значення швидкості обороту власного капіталу свідчать про бездіяльність частини власних коштів, хоча загалом ситуація поліпшується.

Коефіцієнт оборотності позикового капіталу за 2014–2016 рр. – 1,28–1,62, це вказує на те, що більшість активів сформовані за рахунок власного капіталу.

Порівняно з функціонуючим капіталом інвестований капітал набагато менший, і тому швидкість його оборотності велика (1,62 у 2016 р.).

Оборотність запасів – показник, що характеризує швидкість споживання або реалізації сировини або запасів. Оборотність запасів покращилася (термін обороту скоротився на 4 дні). В організації є слабким рівень запасів, які в середньому споживаються протягом 25 днів.

Період оборотності дебіторської заборгованості зріс на 175 днів, що зумовлено погіршенням платоспроможності клієнтів.

Рентабельність характеризує результати діяльності ресторану, відбиває загальну ефективність керівництва у досягненні очікуваного показника прибутку (див. табл. 5).

Рентабельність реалізації визначає, скільки прибутку отримано організацією в результаті реалізації продукції на 1 грн. виручки. Рентабельність реалізації зросла від 2,7% до 4,3%, але вважаємо ці дані неоднозначними з огляду на сучасні показники на ринку ресторанних послуг.

Рентабельність власного капіталу визначає ефективність використання власного капіталу організації. На кожну вкладену гривню власного капіталу припадає прибуток у розмірі 2 коп. у 2014 р. та у 2015 р., 3 коп. у 2016 р.

Рентабельність активів відображає ефективність використання оборотного капіталу. На кожну вкладену гривню оборотного капіталу припадає прибуток у розмірі 8 коп. у 2014 р., 10 коп. у 2015 р. і 11 коп. у 2016 р. Простежується збільшення на 2 коп. за 2015 р. і на 1 коп. за 2016 р.

Середньогалузевий рівень рентабельності ресторанного бізнесу сягає 15–25% [9, с. 42]. Максимальне значення рівня рентабельності ресторану в 2016 р. становило 2,6%, що є низьким і наводить на думку про штучне заниження.

Фондорентабельність відображає ефективність використання основних засобів та інших необоротних активів. На 1 грн. необоротних активів припадає прибуток у середньому 2 коп.

Проведений аналіз оцінки фінансової діяльності ресторану дав змогу дійти висновку, що рентабельність ресторану нижча від середньогалузевого рівня; спостерігається зниження ділової активності; має місце нестача грошових коштів; велика сума дебіторської заборгованості. Необхідні заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання оборотних коштів, робота з дебіторською та кредиторською заборгованістю, що у підсумку підвищить економічні та фінансові результати.

Таблиця 4

Динаміка показників оборотності активів і капіталу ресторану готелю «Khortitsa Palace»

Показник	Рік		
	2014	2015	2016
Коефіцієнт оборотності оборотних активів за аналізований період	0,76	0,71	0,73
Період обороту оборотних активів у днях	472	505	495
Коефіцієнт оборотності власного капіталу за аналізований період	0,15	0,17	0,19
Період обороту власного капіталу в днях	2384	2071	1872
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу за аналізований період	1,28	1,36	1,62
Період обороту позикового капіталу в днях	280	267	222
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,47	0,84	0,86
Період оборотності дебіторської заборгованості в днях	245	430	420
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	13,50	15,01	15,73
Період оборотності матеріально-виробничих запасів у днях	27	24	23

Таблиця 5

Динаміка показників рентабельності ресторану готелю «Khortitsa Palace»

Показник	Рік		
	2014	2015	2016
Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,027	0,035	0,043
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,016	0,023	0,029
Коефіцієнт рентабельності оборотного капіталу	0,079	0,094	0,111
Рентабельність всього капіталу	0,014	0,020	0,026
Фондорентабельність	0,017	0,026	0,034

Висновки. Стан менеджменту готельно-ресторанного закладу «Khortitsa Palace» не можна оцінити однозначно. Розроблена атрактивна концепція, обрано перспективний сегмент ринку, підтримується висока якість та вартість послуг, цінова політика співвідноситься з міжнародними тарифами на готельні послуги.

З іншого боку, аналіз плинності кадрів офіціантів демонструє проблеми кадрового менеджменту. По-перше, плинність зумовлена як неоплачуваною понаднормовою працею, так і нестачею кадрів, що суперечить Кодексу законів про працю України. По-друге, штат страждає від проблеми емоційного вигорання. По-третє, готельний сервіс деколи не відповідає очікуванням вишуканих іноземних гостей.

В умовах зниження попиту менеджмент готельно-ресторанного закладу «Khortitsa Palace» у довгостроковій перспективі веде до втрати конкурентних позицій на ринку та зниження економічних показників.

Надаються пропозиції з метою покращення якості сервісу. По-перше, необхідна додаткова мотивація персоналу готелю шляхом плати за понаднормові години та проведення тренінгів і корпоративних заходів для згуртування колективу. По-друге, потрібне покращення готельного сайту, особливо ресторанного контенту – додати меню, карти вин, можливість замовити столик онлайн. По-третє, необхідні зміни в меню сніданків – додаткові страви, зокрема сезонні, фірмові страви, наприклад, дні китайської, української, грузинської, американської кухонь та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кабушкин Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов: учебное пособие / Н.И. Кабушкин. – М.: КНОРУС, 2013. – 416 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1991. – 657 с.
3. Мунін Г.Б. Управління сучасним готельним комплексом / Г.Б. Мунін, А.О.Змійов, Г.О.Зіновєв та ін. – К.: Ліра – К, 2005. – 520 с.
4. Журавльова С.М. Стратегічне управління підприємствами готельного господарства / С.М. Журавльова. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Харків, 2015. – 23 с.
5. Кукліна Т.С. Аналіз конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів м. Запоріжжя / Т.С. Кукліна // Історія гостинності в Україні: стан і тенденції розвитку: монографія/ колектив авторів; за загал. ред. проф. В.М. Зайцевої; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя, 2017. – С. 168–180.
6. Сайт готелю «Khortitsa Palace» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khortitsa-palace.com/ru/gallery.
7. Отель «Хортица Палац». Tripadviser – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.tripadvisor.ru/Hotel_Review-g298049-d2225252-Reviews-Khortitsa_Palace_Hotel-Zaporizhzhya_Zaporizhia_Oblast.html.
8. Khortitsa Palace Hotel – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vk.com/khortitsapalace.
9. Колісниченко Т.О. Сучасні тенденції та стратегії розвитку ресторанного бізнесу в Дніпропетровській області / Т.О. Колісниченко, Д.Р. Сагдєєва // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання»: 24–25 березня 2016 року, м. Черкаси [Текст]: у 2-х томах / Міністерство освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Т. 1. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю.А., 2016. – С. 41–44.

УДК 336

Громова А.Є.
асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Діхтяренко М.О.
студентка обліково-фінансового факультету
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ В ОПОДАТКУВАННІ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ЗГІДНО З ПОДАТКОВИМ КОДЕКСОМ

ANALYSIS OF TRENDS IN TAXATION SINGLE TAX OF THE TAX CODE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні зміни у податковому законодавстві щодо сплати єдиного податку. Проаналізовано ставки та групи платників податку за 2014–2017 роки. Досліджено, як реформувалась спрощена система оподаткування. Встановлено, яке місце займає єдиний податок у дохідній частині місцевого бюджету. Визначено загальний принцип сплати єдиного соціального внеску у 2017 році.

Ключові слова: оподаткування, єдиний податок, спрощена система оподаткування, єдиний соціальний внесок, місцевий бюджет, ставки податку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные изменения в налоговом законодательстве по уплате единого налога. Проанализированы ставки и группы налогоплательщиков за 2014–2017 годы. Исследовано, как реформировалась упрощенная система налогообложения. Установлено, какое место занимает единый налог в доходной части бюджета. Определен общий принцип уплаты единого социального взноса в 2017 году.

Ключевые слова: налогообложение, единый налог, упрощенная система налогообложения, единый социальный взнос, бюджет, ставки налога.

ANNOTATION

The article discusses major changes in tax legislation on the Single tax payment. Analyzed rates and groups of taxpayers for years 2014–2017. Investigated a simplified tax system reformed. Established the place of the Single tax revenues of local budgets. Identified the general principle of paying the single social contribution in 2017.

Key words: tax, Single tax, simplified tax system, single social tax, the local budget, tax rates.

Постановка проблеми. Одним із основних завдань української економіки під час економічної кризи є стимулювання підприємницької діяльності. Розвиток малого та середнього бізнесу сприяє створенню умов для позитивних структурних змін в економіці України. Спрощена система оподаткування має свої особливості, але за останній час вона зазнала низки змін. Реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності сьогодні є одним із найбільш дискусійних і водночас важливих напрямів податкової реформи. Тому аналіз податкового навантаження фізичних осіб-підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування і працюють на єдиному податку, є актуальним.

Єдиний податок (далі – ЄП) – це податок, який сплачують суб'єкти господарської діяльності на спрощеній системі оподаткування, основний підприємницький податок. Первісно єдиний податок планувався та був єдиним відрахуванням, передбаченим у межах спрощеної системи оподаткування, зараз він сплачується тільки до місцевого бюджету, а решта відрахувань включені до єдиного соціального внеску.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт вітчизняних науковців вирішенню проблем місцевого оподаткування присвячено праці В. Андрущенко, А. Ібатулліної, О. Зварович [3], В. Карауш [5], О. Кириленко, А. Крисоватого, М. Крупки, І. Луніної, В. Опаріна, В. Письменного, І. Руденко, А. Соколовської, М. Тарасюка та ін.

Мета статті – дослідити зміни щодо ЄП згідно з Податковим кодексом за 2017 рік, розглянути та порівняти зміни ставок та груп платників єдиного податку останніми роками, проаналізувати реформування спрощеної системи оподаткування та визначити, яке місце займає єдиний податок у формуванні доходів бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1 січня 2012 року єдиний податок перестав бути фіксованим відрахуванням, визначається у відсотковому співвідношенні та залежить від групи платника ЄП. З цього часу була відмінена 50% доплата ЄП за кожного найманого робітника [3, с. 444].

У кінці 2016 року Верховна Рада прийняла Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» від 20 грудня 2016 року, який набрав чинності з 1 січня 2017 року [1].

Для того щоб детальніше розглянути, які зміни відбулися у законодавстві щодо єдиного податку, потрібно охарактеризувати групи платників податку та ставки оподаткування.

Розглянемо детальніше і з'ясуємо, як змінились групи платників та ставки податку за 2014–2017 роки (табл. 1).

Отже, можна сказати, що за 2014–2017 роки відбулися такі зміни. Спрощена система опо-

даткування дещо реформувалась із 2014 року. Зменшено кількість груп платників єдиного податку – з 6 до 4. У 2014 році – 1, 2, 3, 5 групи – фізичні особи, а 4, 6 групи – юридичні особи. Платники, які до 2015 року належали до 4 групи, тепер віднесені до 3 групи. Сьогодні 1, 2 групи – фізичні особи, 3 – фізичні та юридичні особи, а 4 група –сільгоспвиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75%.

Платники 1 групи. Для цієї категорії платників єдиного податку відбулися найбільш кардинальні зміни. Пов'язані вони з тим, що тепер ця група платників сплачує єдиний податок у відсотках не від розміру мінімальної заробітної плати (як у 2014–2016 роках), а від розміру прожиткового мінімуму, який сьогодні становить 1600 грн. Також у 2017 році річний обсяг доходу не повинен перевищувати 300 000 грн. а не 150 000 грн., як у 2014 році [6].

Платники 2 групи. Тут все залишилося як раніше. Єдиний податок сплачується у відсотках від розміру мінімальної заробітної плати, яка сьогодні становить 3200 грн. У 2017 році річний обсяг доходу не повинен перевищувати 1 500 000 грн., а не 1 000 000 грн., як у 2014 році.

Платники 3 групи. Ця категорія платників єдиного податку, як і раніше, сплачує єдиний податок у відсотках від суми отриманого доходу. Розмір ставки єдиного податку змінився порівняно з 2015 роком, він так само залежить від того, чи є цей платник ще й платником ПДВ (3% або 5% відповідно), але у 2015 році ставка була 2% або 4% відповідно. У 2017 році річний обсяг доходу не повинен перевищувати 5 000 000 грн., а це на 15 000 000 грн. менше, ніж у 2015 році.

Платники 4 групи. Ця група сформована з колишніх платників фіксованого сільськогосподарського податку у 2015 році. Для платни-

Таблиця 1

Зміни щодо сплати єдиного податку за 2014–2017 роки

№ з/п	Роки			
	2014	**2015**	**2016**	**2017**
1.	Працюють без найманих осіб; річний обсяг доходу – не більше 150 тис. грн., 1–10% мін. з. п.	Працюють без найманих осіб; річний обсяг доходу – не більше 300 тис. грн., 1–10% мін. з. п.	Працюють без найманих осіб; річний обсяг доходу – не більше 300 тис. грн., 1–10% мін. з. п.	Працюють без найманих осіб; річний обсяг доходу – не більше 300 тис. грн. 1–10% від прожиткового мінімуму
2.	кількість найманих працівників – не більше 10 осіб; річний обсяг доходу – понад 1 млн. грн., 2–20% мін. з. п.	кількість найманих працівників – не більше 10 осіб; річний обсяг доходу – не більше 1,5 млн. грн., 2–20% мін. з. п.	кількість найманих працівників – не більше 10 осіб; річний обсяг доходу – не більше 1,5 млн. грн., 2–20% мін. з. п.	кількість найманих працівників – не більше 10 осіб; річний обсяг доходу – не більше 1,5 млн. грн., 2–20% мін. з. п.
3.	кількість найманих працівників – не більше 20 осіб; обсяг доходу – не більше 3 млн. грн., 3% від доходу для платників ПДВ; 5% від доходу для неплатників ПДВ	кількість найманих працівників – не обмежена, обсяг доходу – не більше 20 млн. грн. 2% від доходу для платників ПДВ; 4% від доходу для неплатників ПДВ	кількість найманих працівників – не обмежена, обсяг доходу – не більше 5 млн. грн., 3% від доходу для платників ПДВ; 5% від доходу для неплатників ПДВ	кількість найманих працівників – не обмежена, обсяг доходу – не більше 5 млн. грн., 3% від доходу для платників ПДВ; 5% від доходу для неплатників ПДВ
4.	кількість працівників – не більше 50 осіб; обсяг доходу – не більше 5 млн. грн., 3% від доходу для платників ПДВ; 5% від доходу для неплатників ПДВ	сільгоспвиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75%. Кількість працівників – не обмежена	сільгоспвиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75%. Кількість працівників – не обмежена	сільгоспвиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75%. Кількість працівників – не обмежена.
5.	кількість найманих працівників – без обмежень; обсяг доходу – не більше 20 млн. грн., 5% від доходу для платників ПДВ; 7% від доходу для неплатників ПДВ	–	–	–
6.	середньооблікова кількість працівників –без обмежень; обсяг доходу – більше 20 млн. 7 грн., 5% від доходу для платників ПДВ; 7% від доходу для неплатників ПДВ	–	–	–

ків 4 групи єдиного податку збережені майже всі умови їх оподаткування, які були раніше передбачені. На цю групу не поширюються обмеження щодо обсягів доходу або кількості найнятих працівників, як це передбачено для платників 1 і 2 груп.

Порівнюючи з попередніми роками, платники єдиного податку 4 групи відчують на собі збільшення податкового тиску в 2017 році. Так, прийнятий законопроект змінює ставки єдиного податку для цієї групи (табл. 2).

Можна дійти висновку, що в 2017 році ставка єдиного податку для 4 групи зросла порівняно з попередніми роками.

Для того, щоб краще зрозуміти, яке місце займає єдиний податок у формуванні доходів бюджету, розглянемо інформацію про виконання міського бюджету м. Вінниці за 9 місяців 2016 року за доходами порівняно з 2015 роком (табл. 3) [2].

Отже, щодо перспективи збільшення надходжень від такого місцевого податку, як єдиний податок, можна зазначити, що він не здатен повною мірою наповнювати місцевий бюджет. Платниками єдиного податку є лише особи, що здійснюють підприємницьку діяльність та відповідають вимогам, встановленим Податковим кодексом України [7]. Інформацію про виконання міського бюджету м. Вінниці за 9 місяців 2016 року за доходами порівняно з 2015 роком надано на рис. 1.

Проаналізувавши рисунок, можна дійти висновку, що у 2016 році доходи міського бюджету значно переважають доходи у 2015 році, що є позитивним явищем. Розглянемо, яке місце займає ЄП у структурі дохо-

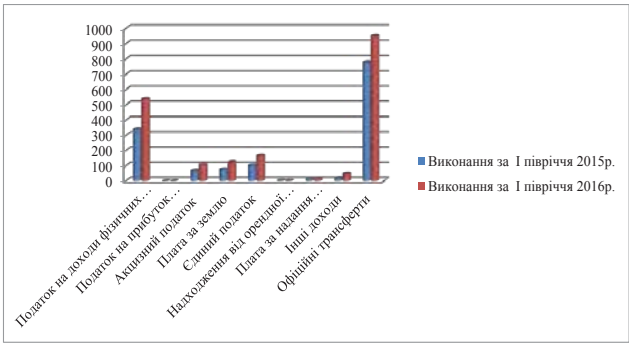


Рис. 1. Виконання міського бюджету м. Вінниці за 9 місяців 2016 року за доходами порівняно з 2015 роком

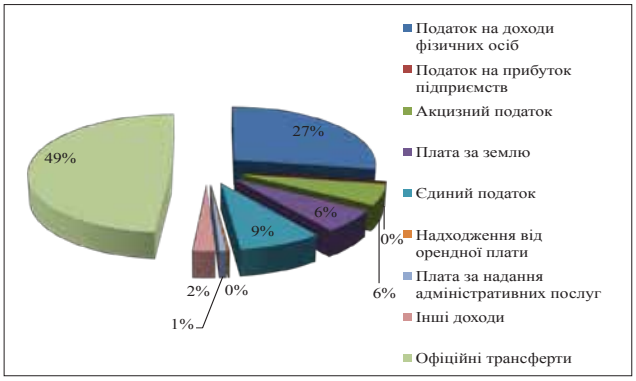


Рис. 2. Структура доходів міського бюджету м. Вінниці за 9 місяців 2016 року [2]

Таблиця 2

Зміни щодо ставки ЄП для 4 групи

№ з/п	Види земельних ділянок	Ставки єдиного податку (у % від нормативної грошової оцінки)		
		загальні	у гірських зонах та на поліських територіях	на закритому ґрунті
11.	Рілля, сіножаті, пасовища	0,95 (у 2016 році – 0,81; 2015 рік – 0,45)	0,57 (у 2016 році – 0,49; 2015 рік – 0,27)	6,33 (2016 рік – 5,4; 2015 рік – 3,0)
02.	Багаторічні насадження	0,57 (у 2016 році – 0,49; 2015 рік – 0,27)	0,19 (у 2016 році – 0,16; 2015 рік – 0,09)	–
03.	Землі водного фонду	2,43 (2015 рік – 1,35)	–	–

Таблиця 3

Інформація про виконання міського бюджету м. Вінниці за 9 місяців 2016 року за доходами порівняно з 2015 роком

Найменування показників	Виконання за		Відхилення	
	I півріччя 2015 р.	I півріччя 2016 р.	Абсолютне	Відносне (%)
Власні і закріплені доходи:	621,1	1008,1	387,00	62,31
Податок на доходи фізичних осіб	340,4	539,8	199,40	58,58
Податок на прибуток підприємств	0,2	0,8	0,6	300
Акцизний податок	67,6	112	44,4	65,68
Плата за землю	75,9	123,2	47,3	62,32
Єдиний податок	104	168,1	64,1	61,63
Надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом	3,5	3,7	0,2	5,71
Плата за надання адміністративних послуг	11,6	14,9	3,3	28,45
Інші доходи	17,9	45,6	27,7	154,75
Офіційні трансферти	779,5	952,5	173	22,19

дів міського бюджету м. Вінниці у 2016 році (рис. 2):

Загальний принцип сплати єдиного соціального внеску у 2017 році не зміниться. Тобто єдиний соціальний внесок приватні підприємці – платники єдиного податку за себе сплачують у фіксованому розмірі, але не нижчому від мінімально встановленого рівня [8].

Зміни у сплаті цього податку торкнулися тільки платників, віднесених до 1 групи платників єдиного податку. Такі платники до 1 січня 2017 року будуть сплачувати ЄСВ у розмірі 50% від мінімального страхового внеску, передбаченого для інших груп платників єдиного податку. Ця норма передбачена другим законопроектом, прийнятим Верховною радою України, – «Про внесення змін у деякі законодавчі акти України».

Таким чином, з огляду на встановлений з 1 січня 2017 року розмір мінімальної заробітної плати 3200 грн., платники 1–3 групи будуть щомісяця сплачувати ЄСВ у таких розмірах:

–1 група – не менше 352 грн. (3200 * 22% * 1/2);

–2 і 3 групи – не менше 704 грн. (3200 * 22%).

Фізичні особи – платники єдиного податку, які є пенсіонерами за віком, звільняються від сплати цього податку у 2017 році.

Згідно з правилами ПКУ суб'єкти єдиного податку 1, а також 2 групи, які не застосовують у своїй господарській діяльності працю найманих осіб, можуть бути тимчасово (на 1 календарний місяць протягом одного року) звільнені від зобов'язання щодо сплати єдиного податку у разі:

– відпустки платника податків;

– хвороби платника податків тривалістю 30 і більше днів.

Незважаючи на той факт, що чинне законодавство не містить спеціальних правил щодо строків подання вищевказаних заяв, свою заяву про відпустку платнику єдиного податку рекомендується подавати до моменту її початку.

Таким чином, на думку податківців, не будуть порушені строки перерахування авансових платежів. Якщо ж платником податків вже сплачено єдиний податок за період, у якому він бажає взяти відпустку або ж перебував на лікарняному, то такий податок за заявою цієї особи зараховується в рахунок майбутніх платежів [9].

Також отримання платником податку доходу у період його відпустки чи хвороби обкладається єдиним податком на загальних підставах, оскільки такий дохід у цьому разі є прямим доказом ведення особою своєї діяльності. Виняток становлять такі ситуації, як:

– отримання підприємцем оплати за поставлену раніше продукцію (надані раніше послуги);

– отримання ним попередньої оплати [10].

Висновки. Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» вперше за кілька років вніс зміни в порядок розрахунку ставок єдиного податку для фізичних осіб – підприємців. Зміни стосуються платників першої групи, для яких ставка буде розраховуватися не від мінімальної зарплати, як це було раніше, а від прожиткового мінімуму. Порівняно з попередніми роками платники єдиного податку 4 групи відчують на собі збільшення податкового пресу в 2017 році. Для решти ФОП механізм розрахунку ставок залишився без змін. У зв'язку з підвищенням мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму суми, які підприємці будуть сплачувати до бюджету, істотно зросли.

Єдиний податок не здатен повною мірою наповнювати місцевий бюджет, оскільки платниками єдиного податку є лише особи, що здійснюють підприємницьку діяльність та відповідають вимогам, встановленим Податковим кодексом України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році: Закон України від 20.12.2016 р. № 1791-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Офіційний сайт Вінницької міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vmr.gov.ua.
3. Зварович О.В. Податкові надходження: методологія прогнозування: монографія / О.В. Зварич. – К.: КНТЕУ, 2013. – 444 с.
4. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-VI / М-во юстиції України. – Офіц. вид. – Київ : Укрправінформ, 2012.
5. Карауш В.В. Податкове навантаження на підприємства в Україні та країнах ЄС / Карауш В.В. // Матеріали І Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми формування нової економіки XXI століття». – 2010.
6. Козырин А. Налоговое право зарубежных стран: Вопросы теории и практики. – М.: Независимое издательство «Манускрипт», 2010.
7. Налоги: Учеб. пособие/ Под. ред. Д.Г. Черника. 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 400 с.
8. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. – М.: 2010.
9. Основы налогового права: Учебно-методическое пособие / Под ред. С. Пепеляева. – М.: Инвест-фонд, 2012. – 160 с.
10. Поддерьогін А.М. Податкова система України на шляху розвитку // Фінанси України, 2011 – С. 3–11.

УДК 339.138

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

ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ЯК ОСНОВНОГО ІНСТРУМЕНТУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

USING A SWOT-ANALYSIS AS THE MAIN TOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається доцільність використання SWOT-аналізу на підприємствах у сучасних ринкових умовах, оскільки входження економіки України до європейського ринку вимагає розроблення управлінської стратегії, адекватної цілям підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що формується на основі побудови цілісної системи компонентів стратегічного управління. Наголошується, що особливого значення набуває координація та узгодження заходів щодо дослідження ринку, його сегментації. Для вибору управлінської стратегії необхідно використовувати сукупність наукових підходів – системного, ситуаційного та інтеграційного, на чому і ґрунтується SWOT-аналіз, який є початковим етапом та основою формування управлінських стратегій підприємства.

Ключові слова: маркетингова стратегія, SWOT-аналіз, інформаційне забезпечення, стратегічний рівень підприємства, сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается целесообразность использования SWOT-анализа на предприятиях в современных рыночных условиях, поскольку вхождение экономики Украины в европейский рынок требует разработки управленческой стратегии, адекватной целям повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, формирующейся на основе построения целостной системы компонентов стратегического управления. Отмечается, что особое значение приобретает координация и согласование мероприятий по исследованию рынка, его сегментации. Для выбора управленческой стратегии необходимо использовать совокупность научных подходов – системного, ситуационного и интеграционного, на чем и основывается SWOT-анализ, который является начальным этапом и основой формирования управленческих стратегий предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, SWOT-анализ, информационное обеспечение, стратегический уровень предприятия, сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы.

ANNOTATION

The feasibility of using SWOT-analysis in enterprises in modern market conditions is considered in the article. Since the entry of Ukraine into the European market requires the development of management strategies that will meet the objectives of improving the competitiveness of domestic enterprises, that are based on constructing an integrated system of components of strategic management. It is noted that of special importance is the coordination and harmonization measures to study the market, its segmentation. To select management strategies we need to use a set of scientific approaches: systemic, situational and integrational, on what SWOT-analysis is based on, which is the first step and the ground to the enterprise management strategies.

Key words: marketing strategy, SWOT-analysis, information support, enterprise strategic level, strengths and weaknesses of the company, opportunities and threats.

Постановка проблеми. У процесі конкурентної боротьби і вирішення численних проблемних питань становлення та виходу на ринок вітчизняні підприємства використовують різні стратегічні підходи, які переважно базуються на досвіді менеджерів і є недостатньо науково обґрунтованими. Це значно ускладнює процес досягнення намічених цілей. Проблема формування та застосування ефективних стратегій управління, особливо в системі взаємодії основних елементів оперативного та стратегічного менеджменту, потребує постійного уточненого аналізу, узгодження, вивчення і нових розроблень, що робить тему дослідження актуальною і практично значущою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам стратегічного управління діяльністю підприємств та формуванням відповідної стратегії у зарубіжній теорії і практиці приділяється значна увага, про що свідчать праці І. Ансоффа, Г. Асселя, Дж. Веествуда, М. Портера, Ф. Котлера, Ф. Тейлора, А. Файоля, Р. Хаммера. Звичайно, зрозуміло, що їхні наукові праці достатньою мірою не враховують особливості української економіки. Питанням розроблення стратегічного управління, в тому числі і питанням використання SWOT-аналізу, з урахуванням специфіки трансформаційного періоду присвячені праці вітчизняних науковців – Л.В. Балабанової, Л.Е. Басовського, П.С. Березівського, С. Гаркавенко, Н. Журавльової, Н. Куденко, О. Кузьміна, О. Лобанової, С. Мошенського, А. Павленка, Г. Тарасюка, О. Тимоніна, Ф. Федоренка.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад та представлення методики проведення SWOT-аналізу, при цьому робиться спроба представити SWOT-аналіз як один із найважливіших інструментів стратегічного менеджменту, що комплексно систематизують та оцінюють внутрішні і зовнішні фактори, які впливають на розвиток компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення рівня розвитку конкурентного середовища та сили монопольної влади на ринку є необхідною умовою і важливим складником успішного просування товарів на ринку, проте недостатнім. Визначення та оцінка ступеня

та якості розвитку конкурентного середовища на ринку з позиції окремих його суб'єктів дає змогу сформувати загальне уявлення про правила економічної поведінки на цьому ринку, однак це не забезпечує розроблення прагматичних моделей та алгоритмів ефективної управлінської поведінки в сучасних ринкових умовах. За цих умов виникає об'єктивно необхідна потреба у пошуку інших кроків для успішного ведення господарської діяльності. Одним із дієвих засобів можна виокремити використання стратегічного управління. Підприємствам необхідно визначати пріоритетні напрями розвитку, здійснювати бізнес-планування, враховувати зміни зовнішнього середовища, використовувати інноваційні методи організації управлінських процесів, змінювати напрями діяльності.

Умови функціонування підприємств та організацій нині різко змінюються на макро- та мікроекономічному рівні. Управління підприємством в умовах ринкової економіки неможливе без планування господарської діяльності на всіх рівнях – стратегічному, тактичному, оперативному. Найважливішим є стратегічний рівень [4].

У сучасних умовах розвитку ринку як новим, так і вже відомим, успішним підприємствам стає все складніше втримуватись та залишатись прибутковими. Усі складнощі пов'язані з високим рівнем конкуренції, присутністю на ринку подібних товарів і послуг, перенасиченням рекламних та інформаційних носіїв, постійно зростаючими вимогами споживачів до підвищення якості продукції, з частими змінами стану і місткості ринку. Тому для успішного функціонування підприємства, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, товарів чи послуг потрібно вміти протистояти труднощам, з якими воно може зіткнутися у майбутньому, і прораховувати нові можливості, які можуть відкритися для нього.

Одним із основних інструментів стратегічного управління, що оцінюють у комплексі внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на розвиток компанії, є SWOT-аналіз.

SWOT – початкові літери слів Strengths (Сильні сторони), Weaknesses (Слабкі сторони), Opportunities (Можливості), Threats (Загрози). У 1963 році в Гарварді на конференції з проблем бізнес-політики професор К. Ендрюс

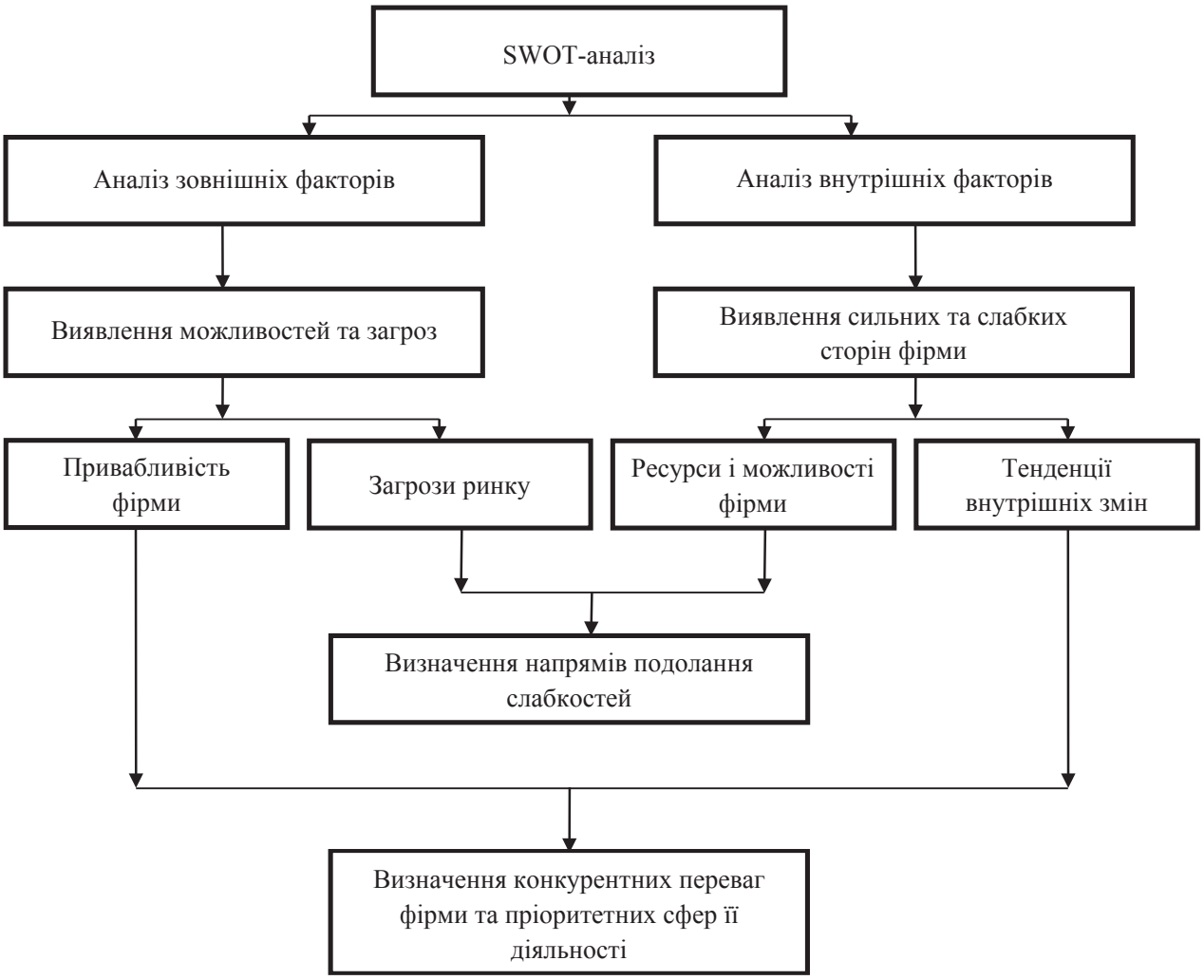


Рис. 1. Процес SWOT-аналізу

вперше публічно озвучив акронім SWOT. Цей акронім був представлений візуально у вигляді матриці SWOT. Спочатку SWOT-аналіз був заснований на озвучуванні і структуризації знань про поточну ситуацію і тенденції, пізніше став використовуватися в ширшому значенні – для конструювання стратегій. Тобто з появою SWOT-моделі аналітики отримали інструмент для своєї інтелектуальної праці [1].

SWOT-аналіз є одним із найпоширеніших методів оцінки середовища (за початковими буквами англійських слів «сила», «слабкість», «можливості», «загрози») – це групування факторів середовища функціонування підприємства на зовнішні та внутрішні, їх аналіз із позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність підприємства [5].

У межах SWOT-аналізу підприємство, з одного боку, виявляє та оцінює власні сильні та слабкі сторони, з іншого – визначає можливості і загрози, які є у зовнішньому середовищі [1].

Схематично процес SWOT-аналізу поданий на рис. 1.

SWOT-аналіз – це процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства [2].

SWOT-аналіз – це своєрідний, але важливий інструмент. Хоча він не містить вичерпної інформації для прийняття остаточних управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес аналізу та систематизації всієї наявної інформації з використанням власних оцінок. SWOT-аналіз дає змогу формувати загальний перелік шляхів розвитку підприємства, його стратегій з огляду на його особливості – від адаптації до середовища до формування впливу на нього та можливостей уникнення негативних наслідків. Відомо, що стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, тому виникає потреба пошуку, розроблення та застосування методів організації такої роботи, і саме цим пояснюється часте застосування SWOT-аналізу.

Головною метою проведення SWOT-аналізу є отримання достовірних даних про можливості компанії і загрози просування її на ринку товарів і послуг. Тому для досягнення цієї мети перед SWOT-аналізом ставляться такі завдання, як виявлення маркетингових можливостей, які відповідають ресурсам фірми; визначення маркетингових загроз і розроблення заходів щодо знешкодження їхнього впливу; виявлення сильних сторін фірми й зіставлення їх з ринковими можливостями; визначення слабкостей фірми та розроблення стратегічних напрямів їх подолання; виявлення конкурентних переваг фірми та формування її стратегічних пріоритетів [2].

Для здійснення SWOT-аналізу на підприємстві необхідне відповідне інформаційне забезпечення, яке повинно містити базу даних; методи та моделі, необхідні для SWOT-аналізу; набір організаційних і методичних прийомів, необхідних для підвищення надійності інформаційного забезпечення [4, с. 34].

Методика SWOT-аналізу базується на підході, який дає змогу вивчати як зовнішнє, так і внутрішнє середовища підприємства разом. За допомогою цієї методики можна побачити у взаємозв'язку сильні та слабкі сторони підприємства, які йому властиві, із зовнішніми загрозами, можливостями та перспективами. Спочатку виявляють сильні і слабкі сторони, а також загрози та можливості, після цього встановлюють взаємозв'язки між ними, і саме цей результат може бути використаний для розроблення стратегії підприємства.

У проведенні SWOT-аналізу необхідно ретельно визначити сферу кожного SWOT-аналізу, зрозуміти відмінності між його елементами, бути об'єктивним і використовувати різнобічну вхідну інформацію, уникати просторових і двозначних заяв. SWOT-аналіз повинен проводитися за участю всіх найважливіших членів організації. Це стосується загальної ідентифікації слабких і сильних сторін, які всередині організації мають бути добре видні. SWOT-аналіз може виконуватися із застосуванням методу «мозкового штурму». Якість аналізу можна підвищити, залучаючи до його проведення осіб, що не належать до організації. Такі особи можуть бути неупередженими арбітрами, які в змозі оцінити пропозиції, а також, ставлячи особливі питання, спровокувати організацію до переосмислення своїх положень і дій. У проведенні SWOT-аналізу, а особливо аналізу шансів і погроз, повинні використовуватися раніше проведені дослідження громадської думки [2].

Приблизні запитання, на які може відповісти SWOT-аналіз:

1. Чи використовує підприємство внутрішні сильні сторони чи відмінні переваги у своїй стратегії?

2. Якщо відмінних переваг на цю мить немає, то які з його сильних сторін можуть ними стати?

3. Наскільки слабкі сторони підприємства є його вразливими місцями в конкуренції?

4. Які сприятливі можливості дають підприємству реальні шанси на успіх за використання його кваліфікації та доступу до ресурсів?

5. На які загрози повинен реагувати менеджер та як?

Етапи проведення SWOT-аналізу:

1. Визначення сильних і слабких сторін підприємства (табл. 1). Перший етап дає змогу визначити сильні і слабкі сторони підприємства. Для цього потрібно скласти перелік параметрів, за якими оцінюватиметься підприємство; за цими параметрами визначити, що є

сильною стороною підприємства, а що – слабкою; зі всього переліку вибрати найбільш важливі сильні і слабкі сторони підприємства.

2. Визначення ринкових можливостей і загроз (табл. 2). Цей етап дає змогу зробити ще один важливий крок – оцінити ринок. Саме

Рис. 2. Матриця SWOT [6, с. 616]

Таблиця 1

Загальні характеристики сильних і слабких сторін підприємства, що використовуються у SWOT-аналізі [6, с. 617]

Потенційні внутрішні переваги	Потенційні внутрішні недоліки
• конкурентні переваги (унікальність); • сильна позиція у специфічних ринкових сегментах, добре знаний лідер; • жорсткий конкурент на ринку; • стратегія наступу чи інша важлива стратегія; • сприяння зростанню чисельності цільових груп споживачів чи їхній лояльності; • вища за середню обізнаність про стан ринку; • можливості захисту від конкурентів; • диференціація виробів, обґрунтована диверсифікація; • достатні фінансові ресурси; • вищі за середні технологічні та інноваційні навички; творчий менеджмент; • добре вивчений ринок, потреби покупців; • вища за середню рентабельність і • прибутковість та маркетингові навички.	• відсутність реальних конкурентних переваг; • постійні атаки з боку ключових конкурентів; • нижчі за середні темпи зростання; • брак фінансових ресурсів, недостатній прибуток; • втрата репутації у споживачів; • «пасіння задніх» у розвитку продукції, вузька спеціалізація; • недоліки в стратегічній діяльності; • брак дій для пом'якшення конкурентного тиску; • виробництво з високими витратами, старіння потужностей; • відсутність реальних особливих навичок у галузі менеджменту, брак талантів; • «новачок» у бізнесі, чию репутацію ще не доведено; • відсутність міцної позиції, щоб боротися із загрозами.

Таблиця 2

Загальні зовнішні можливості та загрози для підприємства, що використовуються у SWOT-аналізі [6, с. 618]

Потенційні зовнішні можливості	Потенційні зовнішні загрози
• розвиток економіки країни;	• інфляція;
• соціально-політична стабільність;	• велика ймовірність виникнення нових конкурентів (у тому числі іноземних);
• обґрунтоване законодавство;	• зростання збуту товарів-замінників;
• обслуговування додаткових груп споживачів;	• уповільнений темп зростання ринку;
• входження у нові ринки (сегменти);	• «ворожі дії» з боку держави;
• розширення виробництва для задоволення потреб споживачів;	• тенденції до рецесії та скорочення ділового циклу;
• споріднена диверсифікація, товари з доповненнями;	• виникнення труднощів в укладанні договорів із постачальниками та споживачами;
• вертикальна інтеграція;	• зміни в потребах і смаках споживачів;
• можливість руху в бік більш привабливих стратегічних груп;	• негативні демографічні зміни;
• самозаспокоєність ключових конкурентів;	• негативна екологічна ситуація;
• швидке зростання ринку.	• соціально-політична нестабільність.

тут відбувається оцінка ситуації поза підприємством і можна зрозуміти позитивні можливості та вірогідні погрози, яких варто побоюватися та за можливості уникати.

3. Порівняння сильних і слабких сторін підприємства з огляду на гіпотетичні та реальні можливості і погрози, які існують на ринку. Для порівняння можливостей підприємства з умовами ринку й узагальнення результатів SWOT-аналізу застосовується матриця SWOT, яка має такий вигляд (рис. 2).

На перетинах окремих складових груп факторів формуються поля, для яких характерні певні сполучення, що їх треба враховувати надалі у розробленні стратегій певного типу, такі як поле СіМ – передбачає розроблення стратегій підтримки та розвитку сильних сторін підприємства щодо реалізації можливостей зовнішнього середовища; поле СіЗ – орієнтує стратегію на боротьбу із загрозами за допомогою використання внутрішніх резервів; поле СлМ – спрямовує дії підприємства на використання можливостей для подолання слабких сторін його внутрішнього потенціалу; поле СлЗ – передбачає розроблення такої стратегії, яка б дала змогу підприємству не тільки зміцнити свій потенціал, а й відвернути можливі загрози у зовнішньому середовищі [4, с. 221].

Звичайно, SWOT-аналіз не є досконалим. Порівняно з іншими методами він має як переваги, так і недоліки. Основною його перевагою є легкість у використанні, доступність збору інформації і можливість витрачати невеликі кошти на його проведення, а також гнучкість і наявність багатьох варіантів, саме тому він зараз так часто застосовується менеджерами. Класифікація знань про внутрішні та зовнішні фактори впливу на підприємство та відповідно на сам процес стратегічного планування; можливість визначити конкурентні переваги підприємства та сформувати стратегічні пріоритети, періодично проводити аналітику ринку та ресурсів підприємства – це переваги використання SWOT-аналізу.

Найголовнішим недоліком SWOT-аналізу, на наш погляд, є те, що, хоча на вигляд він є простим та доступним, саме ця простота може привести до поспішних та безглуздих висновків, недоказаних та двояких понять. Тому дуже важлива достовірність та повнота вхідних даних. Кваліфікація експертів, які проводять SWOT-аналіз, дуже впливає на результат та подальшу тактику, а відомо, що людський фактор часом може спрацювати по-різному. Недоліками SWOT-аналізу, які також потрібно мати на увазі, є неможливість урахування всіх сил і слабкостей, можливостей і загроз; суб'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища; погана адаптація до середовища, що постійно змінюється.

Висновки. Отже, існує багато різних думок щодо корисності цього виду аналізу (позитивних і негативних). І саме тому вивчення питань, що стосуються проведення та використання SWOT-аналізу, має важливе значення для здійснення планування розвитку та подальшого функціонування підприємства. Сама методика цього виду аналізу – ефективний, доступний, дешевий засіб оцінки реального стану управлінської та маркетингової ситуації в установі. Він допомагає систематизувати усі проблемні ситуації, які є зараз чи можуть відбутися у майбутньому; краще розуміти види наявних ресурсів, їхню структуру, на які варто опиратися у покращенні діяльності та розвитку компанії на перспективу; відстежувати загальний стан зовнішнього середовища, фірм-конкурентів зокрема; залучати і використовувати нові потенційні можливості швидше, ніж конкуренти; вибрати оптимальний шлях розвитку і за можливості уникнути небезпек; приймати зважені важливі рішення, які підуть на користь розвитку бізнесу. Грамотні і вчасно прийняті стратегічні рішення – це те, що сьогодні має вагоме значення у діяльності, розвитку та житті організації. Саме вони остаточно впливають на конкурентоспроможність продукції та успішність підприємства загалом. Тому ці аспекти і становлять інтерес для науковців та вимагають подальшого наукового обґрунтування і дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. http://www.marketing-ua.com/research.php.
2. Складання стратегічного балансу та сутність SWOT-аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://in1.com.ua/book/13007/10315.
3. http://www.infowave.ru/projects/adviser/swot-analysis/.
4. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: навчальний посібник / Л.В. Балабанова. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005.– 301 с.
5. Балабанова Л.В. Управління персоналом : навч. посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 471 с.
6. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ / За ред. д. е. н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.

УДК 334. 012.64

Дончак Л.Г.
кандидат економічних наук кафедри економіки підприємств і корпорацій Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету

Ціхановська О.М.
кандидат економічних наук кафедри економіки підприємств і корпорацій Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ – ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ВІННИЧЧИНИ

DEVELOPMENT OF SMALL AND MID-SIZED BUSINESS AS THE FACTOR OF ECONOMIC STABILITY IN VINNYTSIA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано на основі статистичних даних сучасні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу Вінницької області. Визначено основні проблеми, які перешкоджають подальшому ефективному функціонуванню суб'єктів малого та середнього бізнесу регіону та потребують нагального вирішення, а також передумови подальшого функціонування досліджених підприємств. Обґрунтовано пропозиції щодо підвищення ефективності підтримки та визначення стратегічних напрямів розвитку малого та середнього підприємництва у Вінницькій області.

Ключові слова: малий та середній бізнес, підприємництво, розвиток малого та середнього бізнесу, фінансово-кредитна політика, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы на основе статистических данных современные тенденции развития малого и среднего бизнеса Винницкой области. Определены основные проблемы, которые препятствуют дальнейшему эффективному функционированию субъектов малого и среднего бизнеса региона и требуют неотложного решения, а также предпосылки дальнейшего функционирования исследованных предприятий. Обоснованы предложения по повышению эффективности поддержки и определения стратегических направлений развития малого и среднего предпринимательства в Винницкой области.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, развитие малого и среднего бизнеса, финансово-кредитная политика, государственная поддержка.

ANNOTATION

On the basis of statistical data, the article analyzes current trends in the development of the small and medium businesses of Vinnytsia Oblast. The main problems that hinder the further effective development of small and medium enterprises and require urgent solutions, as well as prerequisites for further functioning of the investigated enterprises are determined. The proposals to improve the efficiency of support and identify strategic directions of development of small and medium enterprises in Vinnytsia region are grounded.

Key words: small and medium businesses, entrepreneurship, the development of small and medium business, financial and credit policies, government suppor.

Постановка проблеми. Розвиток підприємств малого та середнього бізнесу повинен бути одним із основних напрямів політики як регіону, так і країни загалом. Проте сьогодні Україна переживає важкі часи становлення економіки, що негативно впливає на функціонування малих та середніх підприємств. Відсутність дієвої державної та регіональної підтримки, податковий тиск, низька ефективність функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу привели до масового їх знищення. Хоча, здавалося б, саме мале та середнє підприємництво є тим соціально-економічним фундаментом, без якого не може стало розвиватися будь-яка європейська держава.

Підвищення конкурентоспроможності економіки Вінницької області та створення сприятливих умов для динамічного розвитку малого та середнього підприємництва стало одним із пріоритетів діяльності регіону. Тому актуального значення набуває дослідження особливостей розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу Вінниччини та формування дієвої політики щодо їхнього функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку малого та середнього підприємництва окремих регіонів та України загалом присвячені найновіші праці таких вчених, як Л.Є. Сімків, С.А. Побігун, Л.М. Газуда, Н.Ю. Волощук, О.Ф. Лимар, А.М. Безус, К.В. Шафранова та інші. Проте науковцями приділено недостатньо уваги дослідженню тенденцій розвитку та пошуку шляхів ефективного функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу Вінниччини.

Метою статті є дослідження стану й особливостей розвитку малого та середнього підприємництва у Вінницькій області, виявлення позитивних і негативних тенденцій та змін, а також пошук пріоритетних шляхів і напрямів розвитку підприємницьких структур у регіоні.

Виклад основних результатів дослідження. Варто погодитись, що малі підприємства є досить поширеною й ефективною формою господарювання. Вони мають багато таких рис, які не можуть бути притаманні великим підприємствам. Зокрема, створення додаткових робочих місць – щорічно саме малий та середній бізнес створює більшу половину робочих місць; ефективність – малі та середні підприємства відрізняються високою ефективністю капіталовкла-

день; прибутковість – як свідчить статистика, з кожного вкладеного долару у малий та середній бізнес його інвестори отримують більше доходів, ніж інвестори великих підприємств; особливе ставлення до праці – як правило, малим та середнім формам господарювання притаманна більш творча атмосфера; мобільність – зумовлена тим, що малі та середні форми господарювання швидше реагують на зміни, а також легше проникають у незаповнені ринкові ніші; швидка окупність – малий та середній бізнес, як правило, має незначний стартовий капітал, що приводить до більш швидкої окупності, та ін. Саме це дає змогу малим підприємствам оперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином забезпечувати необхідну гнучкість ринкової економіки [1, с. 66].

Значна частина проживаючого у Вінницькій області населення зайнята у сфері малого та середнього бізнесу, що є запорукою стабільності економіки регіону. Так, питома вага малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств області становить 99,9%, якими забезпечується 68,4% обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) області.

Варто зазначити, що малі та середні підприємства у своїй діяльності орієнтуються головним чином на регіональний ринок та вирішення місцевих проблем. Тому саме підприємництво повинно стати основою формування регіональної структури місцевого господарства з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку кожного конкретного регіону [2, с. 561].

Сьогодні у Вінницькій області діє близько 71,5 тис. одиниць суб'єктів малого та середнього підприємництва (462 середніх підприємства, 8968 малих підприємств, 60 009 фізичних осіб-підприємців та 2021 фермерське господарство) (рис. 1) [3].

За даними моніторингу протягом 2016 року започаткували діяльність 8308 новостворених суб'єктів господарювання Вінницької області, що на 19,0% більше порівняно з 2015 роком, з яких 1411 – юридичні особи та 6897 – фізичні особи-підприємці (табл. 1). Водночас припинили господарську діяльність 12 190 суб'єктів господарювання (300 юридичних осіб та 11 890 фізичних осіб-підприємців), що на 2,7% більше, ніж у 2015 році [4].

Найбільше новостворених суб'єктів господарювання – юридичних осіб у м. Вінниці – 840, або 59,5% від загальної кількості новостворених юридичних осіб, у Калинівському районі – 63, або 4,4%, у Вінницькому районі – 56, або 3,9%, у Немирівському районі – 39, або 2,8% (рис. 2.)

Щодо новостворених фізичних осіб-підприємців, то найбільша частка їх зосереджена у Вінницькому районі (5,6% від загальної кількості новостворених фізичних осіб-підприємців), Гайсинському районі – 3,9%, Калинівському районі – 3,2%, Тульчинському

Таблиця 1

Динаміка підприємств, які започаткували та припинили свою діяльність за період 2015–2016 рр.

Започаткували діяльність, од.	2015 рік	2016 рік	Відхилення 2016/2015, %	Припинили діяльність, од.	2015 рік	2016 рік	Відхилення 2016/2015, %
Всього	6982	8308	+ 19 %	Всього	11 870	12 190	+ 2,7 %
в тому числі:				в тому числі:			
юридичні особи	1263	1411	+ 11,7 %	юридичні особи	391	300	+ 3,1 %
фізичні особи-підприємці	5719	6897	+ 20,6 %	фізичні особи-підприємці	11 650	11 890	+ 2,1 %

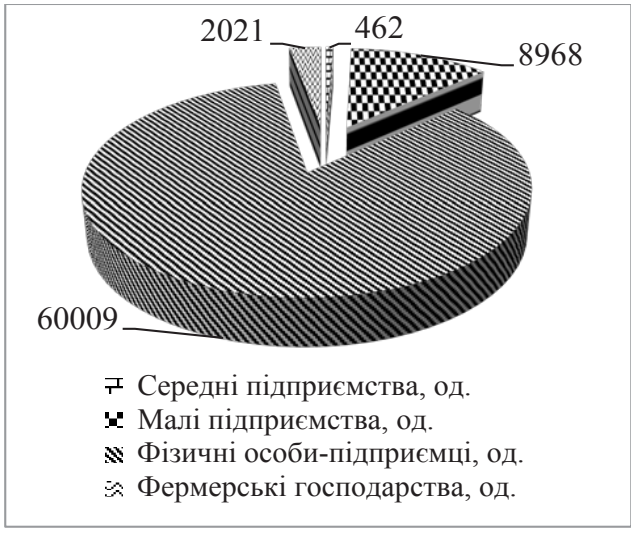


Рис. 1. Кількість та структура суб'єктів малого та середнього бізнесу у Вінницькій області

районі – 3,3%, Барському районі – 2,7%, Бершадському районі – 2,7% (рис. 3).

Якщо говорити загалом по Україні, то лише за кінець грудня – початок січня 2017 року 128 тисяч підприємств малого та середнього бізнесу було закрито, що прзвело до значного безробіття. Причиною такої негативної тенденції стало затверджене владою законодавство, згідно з яким значно збільшився розмір єдиного соціального внеску (704 грн. у місяць), який повинні сплачувати до бюджету усі без винятку фізичні особи-підприємці, та збільшились штрафні санкції у разі невиконання цих умов. Збільшення мінімальної заробітної плати до 3200 грн., здавалося б, є позитивним кроком у піднесенні національної економіки, однак лише тоді, коли ця реформа є обґрунтованою. Більшість суб'єктів малого та середнього бізнесу, не маючи ніякої державної підтримки, не в змозі виплачувати таку заробітну плату своїм працівникам і змушені припиняти свою діяльність.

Малим підприємствам відводиться важлива роль передусім у вирішенні проблемних питань зайнятості населення, створення нових робочих місць із задіянням творчого людського потенціалу, що сприятиме швидкому насиченню споживчого ринку необхідними товарами і послугами, розвитку конкуренції як потужного стимулу економічного зростання [5, с. 280]. Так, кількість зайнятих працівників на малих підприємствах в 2015 році становила 51 210 осіб, або 35,1% від загальної кількості зайнятих працівників на підприємствах області, тоді як по Україні цей відсоток становить 26. Варто зауважити, що порівняно з 2014 роком ця кількість зменшилась на 1820 осіб (або на 3,4%), з яких 40% зайняті на мікропідприємствах, де кількість зайнятих працівників зменшилась на 4,7%, а їхня частка становить 13,7% від кількості зайнятих працівників на підприємствах області [3].

Важливу роль у формуванні сприятливого підприємницького середовища відіграє наявність розгалуженої системи об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва (рис. 4).

Так, в області за даними органів статистики у 2015 році кількість об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва становить 620 оди-

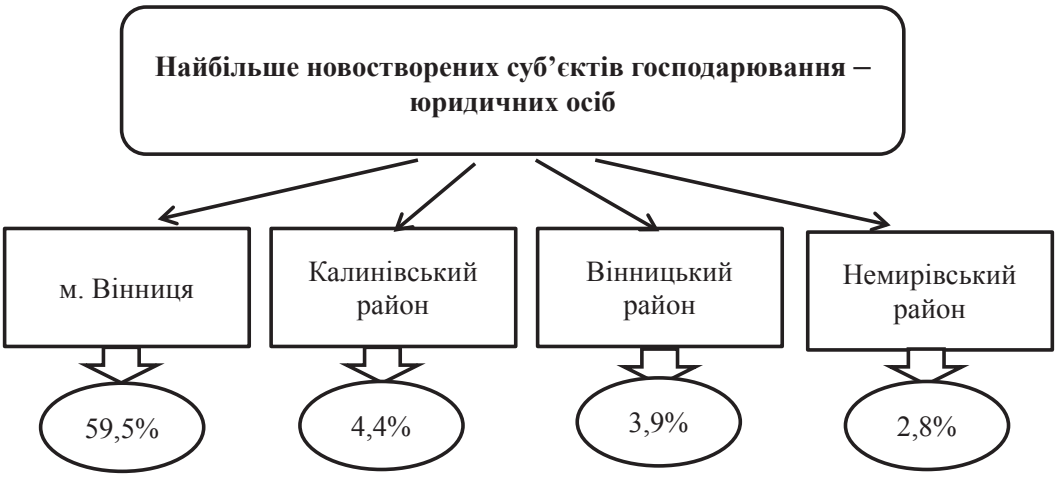


Рис. 2. Розподіл новостворених юридичних осіб у розрізі районів Вінницької області

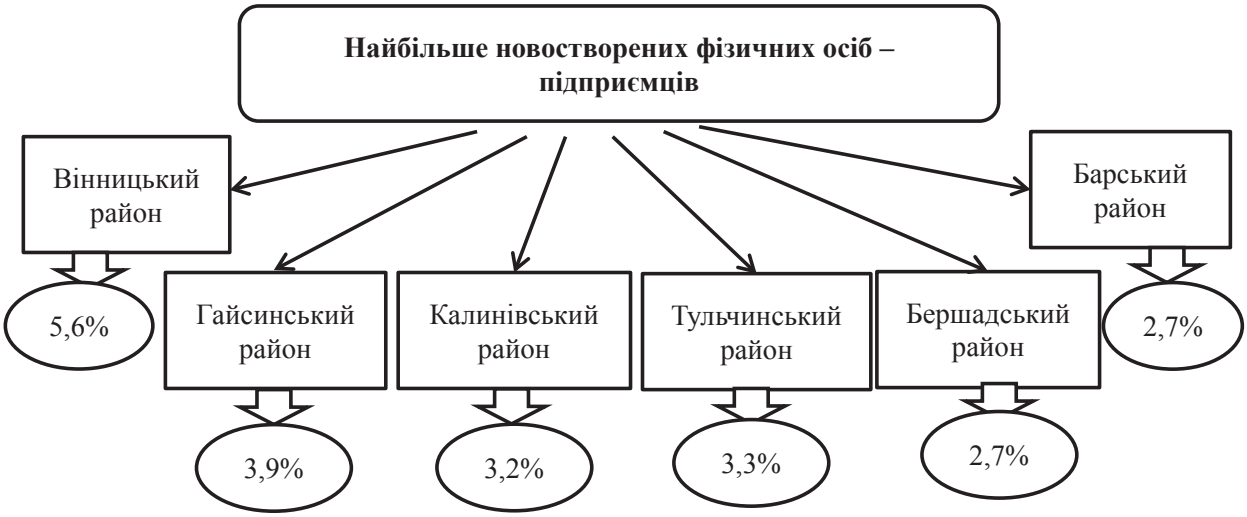


Рис. 3. Розподіл новостворених фізичних осіб-підприємців у розрізі районів Вінницької області

Рис. 4. Система інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва у Вінницькій області

ниць (разом із філіями), в тому числі 5 бізнес-центрів, 1 бізнес-інкубатор, 1 технопарк, 5 лізингових центрів, 151 фінансово-кредитна установа, 3 фонди підтримки підприємництва, 61 інвестиційний та інноваційний фонд і компанія, 356 інформаційно-консультативних установ. Крім цього, Вінницька обласна рада виділила 2 млн. грн. на підтримку бізнесу в регіоні.

Проведений аналіз стану розвитку малого та середнього бізнесу у Вінницькій області дав змогу виокремити низку проблемних питань, що потребують вирішення, таких як:

– недоступність фінансово-кредитних ресурсів;

– надмірний податковий тиск;

– недостатній рівень інформаційної та правової обізнаності суб'єктів підприємництва;

– відсутність мотивації до інвестиційної та інноваційної діяльності;

– територіальна нерівномірність розвитку малого підприємництва та недостатня роль малого бізнесу у формуванні місцевих ринків;

– недостатня розвиненість інфраструктури підтримки малого підприємництва;

– низький рівень міжнародного співробітництва та гармонізації українських стандартів з європейськими та інші.

Для ефективного функціонування малого та середнього підприємництва в області необхідно сформувати дієву систему фінансово-кредитної підтримки цих суб'єктів господарювання. Вирішення цього завдання можливе шляхом виділення коштів обласного та місцевих бюджетів на розвиток малих та середніх підприємств регіону, збільшення кількості установ фінансової підтримки та забезпечення відповідного рівня їхньої ефективності, залучення іноземних фінансових інститутів, що функціонують у сфері малого та середнього бізнесу, тощо.

Водночас варто зазначити, що створення ефективної системи підтримки малого підприємництва повинно включати тісну взаємодію банківських установ та небанківського фінансового сектору, кредитних спілок, страхових фондів, венчурних компаній, що створює підґрунтя для здійснення гнучкої кредитної політики, ефективного фінансування малого та середнього підприємництва.

Необхідним елементом небанківського фінансового сектору в Україні має стати надання лізингових послуг. У країнах із розвинутою ринковою економікою частка операцій лізингу становить сьогодні 30% від усіх інвестицій в основний капітал. На регіональному рівні управління варто активно розвивати спеціалізовані неприбуткові мікрокредитні організації, основною функцією яких повинно стати мікрокредитування та надання фінансової підтримки малому та середньому бізнесу.

Ще однією, не менш важливою перспективою розвитку малого та середнього бізнесу є обґрунтована та ефективна державна політика оподаткування суб'єктів підприємництва. Відомо, що податки – один із найважливіших важелів державного регулювання економіки. Через податкову політику держава може стимулювати або обмежувати обсяги національного виробництва, ступінь ділової активності, включаючи і такий сегмент економіки, як мале та середнє підприємництво [6, с. 14]. З метою ефективного розви-

тку та функціонування малих та середніх підприємств необхідно забезпечити максимально диференційований підхід до оподаткування суб'єктів господарювання.

Розглядаючи перспективи розвитку малого та середнього бізнесу, варто акцентувати увагу на покращенні інформаційно-консультаційного обслуговування, в межах якого повинна надаватися допомога з проблем формування та функціонування малих та середніх підприємств. Тут варто відзначити, що у розвинених країнах світу держава активно створює інформаційно-консультаційні центри, які поєднують урядові структури, підприємницькі асоціації, торговельні палати, банківські установи.

Варто також зазначити, що з метою стимулювання ефективного розвитку малого та середнього підприємництва у Вінницькій області необхідно максимально сприяти активізації безробітних до започаткування власного бізнесу. Така підтримка може проявлятись і в наданні певного початкового стартового капіталу, проведенні різного роду безкоштовних семінарів, консультацій зі створення та започаткування власної підприємницької діяльності.

Отже, реалізація запропонованих напрямів сприятиме процесам виходу

малого і середнього підприємництва Вінницької області та України загалом на європейський рівень розвитку, поліпшенню бізнес-клімату, зміцненню позицій малого та середнього бізнесу в загальній структурі вітчизняної економіки, підвищенню його ефективності, у тому числі збільшенню його складника в обсягах вітчизняного промислового та сільськогосподарського виробництва, наповненню доходу державного та місцевих бюджетів.

Висновки. Дослідження основних тенденцій розвитку малого та середнього бізнесу Вінницької області дало підстави стверджувати про наявність низки проблемних аспектів, які потребують вирішення. Зокрема, ідентифіковано такі ключові проблеми малого та середнього підприємництва, як недоступність фінансово-кредитних ресурсів; надмірний податковий тиск; недостатній рівень інформаційної та правової обізнаності суб'єктів підприємництва; відсутність мотивації до інвестиційної та інноваційної діяльності; тощо. З метою сприяння розвитку малого та середнього підприємництва необхідно забезпечити дієвий механізм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарювання, створити ефективну систему оподаткування, покращити інформаційно-консультаційне обслуговування тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гобир І.Б. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні в кризових умовах / І.Б. Гобир, М.І. Мельник // Агросвіт. – 2015. – № 10. – С. 65– 69.
2. Сімків Л.Я. Тенденції розвитку малого підприємництва в україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л.Я. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск № 3. – С. 560–564.
3. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2017 рік. Вінницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/Doc%D0%9B%D0%9C%D0%9B%D0%A7AHJBU2.
4. Аналітична довідка за 2016 рік щодо економічного розвитку Вінницької області. Вінницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/Doc%D0%86%D0%9C%D0%9A%D0%9AAJ7DQN.
5. Газуда Л.М. Активізація розвитку підприємств малого і середнього бізнесу / Л.М. Газуда, Н.Ю. Волощук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – Випуск 1(47). Т. 2. – С. 279–284.
6. Безус А.М. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні / А.М. Безус, К.В. Шафранова // Вісник КНУТД. – 2016. – № 3(99). – С. 7–17.

УДК 338.2

Євтушенко В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Ляшевська В.І.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Соколова В.В.
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ВДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕД УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF NORMALIZATION OF INTELLECTUAL WORK AS A FACTOR OF IMPROVEMENT OF ANTI-CRISIS FEA UKRAINIAN COMPANIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається таке негативне економічне явище в Україні, як кризова ситуація на підприємстві, а саме та сторона, яка стосується його зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Розкриваються сутність і особливості поняття. Особливу увагу приділено нормативам інтелектуальної праці як фактору вдосконалення ЗЕД, їх аналізу, а також пошуку шляхів реформування вже наявних нормативів на підприємстві.

Ключові слова: криза, антикризове управління, нормативи праці, інтелектуальна праця, нормування праці, хронометраж, крива навчання, графік Ганта.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается такое отрицательное экономическое явление в Украине, как кризисная ситуация на предприятии, а именно та сторона, которая касается его внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Раскрывается сущность и особенности понятия. Особое внимание уделено нормативам интеллектуального труда как одного из факторов усовершенствования ВЭД, их анализу, а также поиску путей реформирования уже существующих нормативов на предприятии.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, нормативы труда, интеллектуальный труд, нормирование труда, кривая учения, график Ганта.

ANNOTATION

This article exploring a negative economic phenomenon in Ukraine as the crisis at the plant, namely, the side that his foreign economic activity (FEA).It reveals the nature and characteristics of the concept. Particular attention is paid to the standards of intellectual labor as a factor of improvement of foreign trade activities, their analysis and the search for ways of reforming the existing standards in the enterprise.

Key words: crisis, crisis management, labor standards, intellectual labor, regulation of labor curve teachings Gant chart.

Постановка проблеми. Антикризове управління ЗЕД стало одним ыз найбільш популярних термінів у економічній сфері життя. Однак досі його зміст не досить чітко висвітлений в науковій літературі. Як правило, основна увага приділена не виходу з кризових ситуацій на підприємстві, а заходам щодо запобігання. Ситуація ускладнюється ще тим фактором, що вітчизняні підприємства не мають достатнього досвіду роботи в умовах кризових фаз циклічного розвитку економіки і, стикаючись з низкою нових проблем, найчастіше застосовують підходи до їх вирішення, засновані на досвіді і знаннях радянського періоду, що приводять до втрати часу, протягом якого криза встигає розвинутися і привести до банкрутства підприємства. Проблема обраної теми пов'язана з існуванням нагальної потреби розробити і застосовувати особливі управлінські підходи у сфері ЗЕД підприємства, які забезпечують своєчасний початок боротьби з феноменом кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цієї проблеми займалися такі вітчизняні науковці, як О. Богданов, І. Василенко, Є. Кортков, Н.Ф. Костецький, Є. Ляшенко, В. Подольська, Б.А. Райзберг, З. Шершньова, А. Чернявський; а також іноземні – І. Ансофф, Л. Бартон, П. Грін, П. Лагадек, Б. Підженбург, Ю. Розенталь, К.Ф. Херман та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стаття присвячена розробленню нормативів для інтелектуальної праці, які досі не були конкретно сформовані і виділені сучасними науковцями.

Мета статті – розглянути сутність та особливості понять «криза», «антикризове управління» та «інтелектуальна праця», дослідити причини виникнення криз та їх класифікацію, розробити систему нормативів інтелектуальної праці для вдосконалення роботи антикризового механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема управління кризовими явищами полягає у складності визначення самого поняття «криза» з огляду на його багатогранність. Тому для коректного обґрунтування засад антикризового управління на підприємстві необхідно розглянути основні дефініції і уточнити поняття «криза підприємства» (табл. 1).

Таким чином, можна запропонувати своє визначення вищезазначеної дефініції. Отже, «криза – це загострення протиріч, які загрожують підприємству, його життєдіяльності в навколишньому середовищі, що виникають у процесі взаємодії окремих елементів системи підприємства між собою і з зовнішнім середовищем, що потребує нагальних дій в умовах

Рис. 1. Класифікація видів криз на підприємстві

Джерело: розроблено автором за джерелами [1, с. 75; 11, с. 389; 2, с. 146]

Таблиця 1

Контент-аналіз поняття «криза»

№ з/п	Автор	Визначення
1	Р. Акофф	Криза – це зміна тенденцій життєдіяльності системи, тобто порушення її стійкості, що радикальним чином її оновлює
2	І. Ансофф	Криза – різкий крутий перелом, важкий перехідний стан; гострі проблеми з чимось, важке становище
3	Л. Бартон	Криза – це широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів і може завдати серйозної шкоди всій організації
4	О. Богданов	Криза – це зміна організаційних форм комплексу (системи), завершення або перелом у процесі його розвитку, що має характер боротьби і являє собою порушення рівноваги
5	І. Василенко	Криза – це критичне загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі
6	П. Грін	Криза – втрата контролю над ситуацією
7	Е. Коротков	Криза – це критичне загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі
8	П. Лагадек	Криза – це надзвичайна ситуація, яка супроводжується дестабілізацією
9	Ю. Осипов	Криза – момент різкого загострення протиріч відтворення капіталу, його конкурентно-ринкової організації, всього способу виробництва
10	Б.Підженбург і Ю. Розенталь	Криза – ситуація, позначена високою небезпекою, станом невпевненості, відчуттям невідкладності
11	В. Подольська	Криза на підприємстві – це форма порушення параметрів життєдіяльності підприємства, яка проявляє себе протягом певного періоду, характеризується закономірністю і циклічністю виникнення на різних етапах життєвого циклу підприємства, зумовлюється накопиченням протиріч у межах господарської системи і процесу її взаємодії із зовнішнім оточенням, має певні наслідки для можливостей його функціонування і розвитку
12	К.Ф. Херманн	Криза – це непередбачувана, несподівана ситуація, яка загрожує пріоритетним цілям організації за обмеженого часу для прийняття рішень
13	З. Шершньова	Криза – загальна універсальна фаза будь-якого циклу, період порушення рівноваги
14	А. Чернявський	Криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування

Джерело: розроблено автором за джерелами [1–4]

дестабілізації». Також кризу на підприємстві можна розглядати як незапланований і небажаний процес, який протікає нерівномірно та може суттєво завадити ефективному функціонуванню підприємства, об'єктивній оцінці внутрішніх і зовнішніх змін, а також ризиків господарюючих суб'єктів.

У науковій літературі представлені різні класифікації криз на підприємстві [1, с. 75]. Зарубіжні і вітчизняні вчені традиційно виділяють такі види, як стратегічна криза, оперативна криза і криза ліквідності (рис. 1).

Причинами стратегічної кризи можуть бути низька інноваційна активність, упущені технологічні можливості, недостатній творчий потенціал персоналу, неадекватна до мінливих вимог ринку стратегія маркетингу [3, с. 153]. Оперативної – втрати, зумовлені відсутністю необхідного потенціалу розвитку підприємства, низька ефективність оперативних заходів і менеджменту. Кризи ліквідності – збитки підприємства, що зростають, і неефективний менеджмент [4, с. 230].

У розумінні кризи велике значення мають і можливі її наслідки – оновлення або руйнування організації; виникнення нової кризи або оздоровлення організації; загострення або послаблення кризи; різкі або м'які зміни; перетворення або збереження організації; довгострокові або короткострокові зміни; якісні або кількісні зміни; незворотні або оборотні зміни [3, с. 165].

Для того щоб побудувати дієву антикризову систему управління ЗЕД на підприємстві, потрібно визначити, який її напрям треба застосувати.

Антикризове управління варто розглядати в двох напрямах:

– по-перше, це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи: системний аналіз сильних і слабких сторін підприємства, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), впровадження системи попереджувальних заходів;

– по-друге, це система управління фінансами, спрямована на виведення підприємства з кризи, в тому числі проведення санації або реструктуризація суб'єкта господарювання [5, с. 148].

Таким чином, в антикризовому управлінні вирішальне значення має стратегія управління. Основна ж особливість управління ЗЕД в умовах кризи проявляється у можливості, використовуючи методи антикризового управління, не стільки нормалізувати кризову ситуацію, скільки надати підприємству імпульс до подальшого розвитку.

Одним зі складиків, які стабілізують роботу підприємства і налагоджують її, є процес нормування праці. Оскільки особливе місце в питанні організації системи антикризового управління ЗЕД займає саме персонал, то він є одним із вирішальних факторів у створенні системи антикризового управління.

Більшість фахівців нехтують застосуванням методів нормування праці для управління персоналом в відділі ЗЕД підприємства. Неможливість об'єктивної оцінки інтелектуальної праці, яка враховує всі елементи, через відомі способи нормування все ж не є підставою для відмови від них взагалі, адже вони дають змогу з певною часткою ймовірності планувати роботу, пов'язану з творчою діяльністю, ґрунтуючись на вимірюванні показників різнорідності, обсягу інформації, ступеня алгоритмізації методів рішення завдань [5].

Для вироблення адекватних методів нормування інтелектуальної праці варто визначитися з тим, що вона собою являє. Для цього порівняємо її з фізичною. Спробуємо знайти схожі та відмінні фактори у цих видах праці.

Загальним є те, що всяка праця є витратою енергії на зміну предмета праці в бажаний для працівника бік. Водночас у всякій фізичній праці присутня розумова діяльність (наприклад, за допомогою розуму людина винаходить інструменти для полегшення фізичної праці аж до повного виключення участі людини у виробництві, повної автоматизації технологічних процесів, отже, людина виконує фізичну роботу осмислено), а інтелектуальна праця передбачає витрати фізичної енергії – людина, що працює розумово, втомлюється і фізично. Але інтелектуальна праця порівняно з фізичною традиційно більшою мірою використовує результати так званої минулої зробленої роботи – інформації. Саме тому у процесах інтелектуальної праці важливу роль відіграють навчання, рівень і якість освіти зайнятих людей, їхні природні та набуті здібності, кваліфікація тощо. Інтелектуальна праця – це праця, під час здійснення якої робочим органом, що створює продукт, є мозок, переважають витрати розумової енергії, її продуктом є думка (ідея) для передачі іншим або втілена у чомусь. У фізичній праці, на відміну від інтелектуальної, органом, що працює, є м'язи, переважає витрата фізичної (м'язової) енергії, продуктом праці є матеріальний об'єкт [6].

Тепер розглянемо результати інтелектуальної діяльності:

1) результат інтелектуальної діяльності продукується свідомістю людини шляхом логічної побудови думки і відображає новизну думки;

2) результатом інтелектуальної діяльності є виражений в об'єктивній формі її продукт, іменований залежно від його характеру твором науки, літератури, мистецтва, винаходом чи промисловим зразком;

3) результати інтелектуальної діяльності, на відміну від об'єктів речових прав, мають ідеалізовану природу. Літературні та художні твори являють собою систему літературних або художніх образів. Те, чим виражені результати інтелектуальної діяльності (книги, аудіо-

візуальні носії), саме по собі не є результатами інтелектуальної діяльності, а її зміст (основна думка твору) – є. Результати інтелектуальної діяльності не схильні до зносу, амортизації. Вони можуть застарівати лише морально;

4) продуктом інтелектуальної діяльності можуть бути кошти індивідуалізації юридичної особи або індивідуального підприємця, а також індивідуалізації виконуваних робіт або послуг (фірмові найменування, товарні знаки, знаки обслуговування і найменування місць походження товарів) [7].

Таким чином, на основі спільних ознак, а також особливостей інтелектуальної праці для її нормування можна використати методи нормування фізичної праці, які будуть підлаштовані під особливості вищезазначеної.

Існує чотири основних методи нормування праці:

1. Хронометраж – зазвичай виконують за допомогою секундоміра безпосередньо на робочому місці або шляхом аналізу відеозапису трудового процесу. Досліджуваний трудовий процес або операція розчленовується на вимірні частини або елементи, і кожен елемент хронометрується окремо. Після багаторазових вимірів виводять середній час виконання кожного елемента операції. Середні тривалості виконання кожного елементу трудового процесу сумуються, і ця сума становить час виконання операції для оператора.

2. Метод елементних нормативів – їх отримують з результатів вже виконаного хронометражу, класифікують і представляють у вигляді таблиць, розміщених у довідниках або в комп'ютерній базі даних. Такі нормативи використовують у розробленні норм часу для нових робіт або для внесення поправок на зміни, що виникають у роботах.

3. Метод системи мікроелементного нормування – визначають тривалість виконання базових елементарних рухів (мікрорухів) для широкого діапазону ручної праці людини незалежно від виконуваної конкретної роботи.

4. Метод вибіркового спостереження за трудовим процесом (метод вибіркових спостережень) – полягає у дослідженні частини, або вибірки, якої-небудь робочої діяльності. Час спостереження залежить від того, за яким об'єктом ведеться спостереження [8, С. 370–371].

Проаналізувавши всі чотири методи нормування фізичної праці, можна зазначити, які ж елементи (або ж цілі методи) можливо позичити для нормування інтелектуальної.

1. Хронометраж та метод системи мікроелементного нормування. Впроваджуючи ці методи, які досить близькі один до одного за складом виконуваних дій, а також вивчивши їх результати, можна розділити процеси праці в компанії на основні та допоміжні, побудувати графік витрат робочого часу, виявити час навантаження, коли воно досягає піку або йде на спад. Кінцевим результатом, що впливає на ефективність діяльності компанії, є визначення загальних втрат робочого часу, завдяки чому можливо виявити недоліки та прогалини, які існують у системі організації роботи, та, виправивши їх, удосконалити організацію виробничого процесу і робочого місця.

2. Створення плану роботи з використанням графіка Ганта. Кінцевим результатом є те, що досягається подвійний ефект, який дає змогу керівництву контролювати не тільки виконання персоналом його функцій, але і самоорганізацію співробітників, які ставлять перед собою чіткі завдання з урахуванням потреб компанії, керівників та особливо споживача. Такий графік знаходиться, умовно кажучи, перед очима робітників, що стимулює їх виконувати роботу в указаний термін. Додержання графіку дає можливість керівникові після закінчення виконання проекту відстежити ефективність роботи, а в подальшому встановити для подібної праці норми. У результаті компанія отримує виконаний в поставлений термін проект, а отже, не має проблем з незадоволеними клієнтами, працівники стають більш дисциплінованими, що також покращує швидкість виконання проекту без втрати якості її виконання.

3. Крива навчання. Це метод, який безпосередньо показує швидкість навчання персоналу, освоєння нового матеріалу, роботи або поставлених перед ним операційних завдань. Такі криві можна побудувати для кожного працівника окремо, у чому і є заслуга цього методу, адже навчання є індивідуальним процесом, на який у кожної окремої людини йде своя кількість часу. У результаті керівник може персонально оцінити можливості працівників, розбити їх на групи, подібні за часом і продуктивністю навчання – і виробити загальні норми для кожної. Звісно, для такого методу потрібні аналітики, які б займались зіставленням кривих всіх робітників і передавали інформацію керівникові, але в результаті компанія отримує більш досконалі норми, які підлаштовуються під кожну окрему групу спеціалістів. Цього дуже важко досягти простими методами, адже інтелектуальна праця є процесом, що практично не підлягає нормуванню.

Висновки. Для забезпечення високої ефективності роботи підприємства, що є основою його конкурентоспроможності в ринкових умовах, вкрай важливо мати дієву антикризову програму управління всім підприємством та особливо його ЗЕД. Антикризові заходи повинні реалізовуватися не тільки тоді, коли криза вже руйнує бізнес, а й для профілактики, систематично. Підприємство повинно керуватися у своїй діяльності стратегічним планом, мати розроблені бізнес-плани з кожного напряму бізнесу, а на їх підставі будувати плани модернізації обладнання, план-графік зовнішньоекономічних заходів. Тобто вибір правильної та ефективної стратегії антикризового управління,

дотримання всіх правил і етапів виходу з кризи гарантує довгостроковий успіх підприємства.

Однією з таких стратегій є саме нормування інтелектуальної праці, що є складним процесом, який потребує розроблення індивідуальної системи, яка спеціально підлаштована під специфіку роботи компанії.

Впровадження розроблених антикризових заходів матиме такі позитивні наслідки для компанії, як:

– виявлення недоліків у роботі персоналу, їх виправлення та удосконалення організації виробничого процесу і робочого місця;

– завершення проекту в зазначений термін, більша швидкість його виконання зі збереженням якості;

– самоорганізованість та дисциплінованість працівників;

– розроблення норм для кожної окремої групи робітників зі своїми особливостями виконання завдань по проекту;

– можливість поліпшення виконання своїх функцій не тільки персоналом, але і керівним складом, який більш відповідально буде ставитися до оцінки роботи працівників, до якого теж можливе застосування методів нормування.

Отже, впроваджуючи вищезазначені рекомендовані методи в операційний процес, українські компанії значно підвищать ефективність своєї ЗЕД, забезпечать безперервний процес надання інтелектуальних послуг, що допоможе передбачити кризу в роботі та та запобігти їй.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєв Н. Управління підприємством в кризовій ситуації // Проблеми теорії і практики управління. – 2007. – № 6. – С. 72–77.
2. Коваленко В.В. Банківська криза та інструменти антикризового управління / В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, О.В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 144–150.
3. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / А.Д. Чернявский – Л. : МАУП, 2009. – 256 с.
4. Шапурова О.О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О.О. Шпурова // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2011. – № 1. – С. 228–232.
5. Коваленко В.В. Банківська криза та інструменти антикризового управління / В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, О.В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 144–150.
6. Боташев Р.А. Нормування праці винахідників нових знань та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hses-online.ru/2011/06/08_00_05/03.pdf
7. Поняття та ознаки інтелектуальної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://coollib.com/b/102625/read.
8. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудових відносин : підручник / О.А. Грішнова. – К. : Знання. – 2006. – 559 с.

УДК 338.31: 658.5: 658.011.4

Євтушенко В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Кудінова М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Пастухова Н.В.
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

OPERATING INFRASTRUCTURE FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються аспекти управління операційною інфраструктурою промислового підприємства у сучасних умовах. Розкрита сутність та розглянута структура операційної інфраструктури підприємства. Узагальнено елементи моделі управління операційною інфраструктурою сучасної організації, проаналізовано динаміку індексу промислового виробництва та обсягів реалізованої промислової продукції в Україні за 2005–2016 рр., виявлено вплив росту курсу долара на ці показники. Виділено фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на українське промислове підприємство та визначено дисфункції у виробничій інфраструктурі, що потребують поліпшення.

Ключові слова: операційна інфраструктура, промислове підприємство, промисловість, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются аспекты управления операционной инфраструктурой промышленного предприятия в современных условиях. Раскрыта сущность и рассмотрена структура операционной инфраструктуры предприятия. Обобщенны элементы модели управления операционной инфраструктурой современной организации, проанализирована динамика индекса промышленного производства и объемов реализованной промышленной продукции в Украине за 2005–2016 гг., выявлено влияние роста курса доллара на эти показатели. Выделены факторы внешнего и внутреннего влияния на украинское промышленное предприятие и определены дисфункции в производственной инфраструктуре, которые нуждаются в улучшении.

Ключевые слова: операционная инфраструктура, промышленное предприятие, промышленность, управление.

ANNOTATION

The article explores the aspects of managing the operating infrastructure of an industrial enterprise in modern conditions. The essence is disclosed and the structure of the operating infrastructure of the enterprise is considered. The elements of the operating infrastructure management model of the modern organization are generalized, the dynamics of the index of industrial production and volumes of sold industrial products in Ukraine for 2005–2016 is analyzed, the influence of the growth of the dollar on these indicators is revealed. The factors of external and internal influence on the Ukrainian industrial enterprise are singled out and dysfunctions in the industrial infrastructure are identified that need improvement.

Key words: operational infrastructure, industrial enterprise, industry, management.

Постановка проблеми. Низький рівень розвитку операційної інфраструктури промислових підприємств гальмує рівень ефективної діяльності підприємства загалом. Типовими проблемами українських промислових підприємств є недостатнє фінансування виробничої інфраструктури підприємства, відсутність повноцінного забезпечення операційної інфраструктури, що є причинами збою її функціонування. Нерозвиненість виробничої інфраструктури країни може бути причиною формування кризових явищ в українській економіці.

Економічна криза в Україні помітно вплинула на стан промислових галузей, і темпи приросту промисловості мають негативну тенденцію. У зв'язку з цим питання управління операційним інфраструктурним комплексом є одним із основоположних завдань сталого розвитку промислових підприємств та промислового сектору в Україні загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у розвиток теорії управління промисловими підприємствами та формування механізму їх господарювання здійснили такі вітчизняні вчені, як О. Амоша, Б. Андрушків, В. Базилевич, О. Галушко, В. Геєць, С. Довбня, В. Євтушевський, М. Крупка, С. Мочерний, В Пасічник, А. Пересада, А. Поддерьогін, С. Покропивний, зарубіжні вчені І. Ансофф, Т. Бойделл, В. Горфінкель, М. Мескон, Б. Мільнер, Т. Пітерс, Р. Уотерман, Д. Хан, Дж. Харрінгтон, Ф. Хедоурі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак такі важливі питання, як розвиток та управління операційною інфраструктурою промислових підприємств як головний фактор формування стійкості організації, залишаються недостатньо опрацьованими.

Мета статті полягає в узагальненні особливостей управління операційною інфраструктурою промислового підприємства у сучасних умовах та обґрунтування напрямів її поліпшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність підприємства, виробництво якісної та конкурентоспроможної продукції залежить від використання новітнього обладнання, а також від обслуговування процесу виробництва. Для безперебійного процесу виробництва на підприємстві існує операційна інфраструктура, яка забезпечує його сировиною, матеріалами, інструментами, енергією, займається організацією ремонту, складування та ін. Операційна інфраструктура включає в себе виробничу (ремонтне, інструментальне, енергетичне, транспортне, складське господарства) та невиробничу (соціальна) інфраструктури (рис. 1).

Операційна інфраструктура підприємства є елементом операційної системи підприємства. Операційна система підприємства – це повний цикл виробничої діяльності, це центральна ланка будь-якого підприємства (рис. 2).

Операційна система містить у собі три складники, такі як переробна система (трансформація сировини в готову продукцію), система забезпечення (виконує необхідні функції діяльності переробної підсистеми), система планування і контролю (отримує від переробної системи дані про стан системи і незавершене виробництво, внаслідок чого приймаються рішення). Роботу всіх цих систем забезпечує саме операційна інфраструктура підприємства.

Управлінські рішення в межах операційної інфраструктури забезпечують безперебійну діяльність операційної системи підприємства. При цьому ці рішення необхідно економічно обґрунтувати шляхом узагальнення показників управлінської діяльності. Витрати від управлінських рішень можуть бути виправдані лише тоді, коли від їх упровадження собівартість

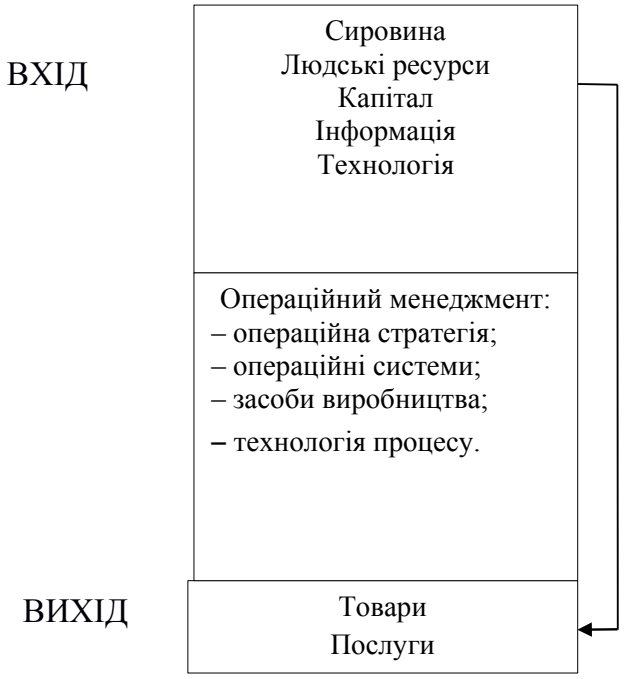


Рис. 2. Операційна система підприємства [1, с. 134–136]

продукції знижується, а якість підвищується [4, с. 50–67].

Модель управління операційною інфраструктурою підприємства, яка відповідає нинішнім вимогам, має такий вигляд (табл. 1).

Актуальною ця модель управління операційною інфраструктурою для підвищення ефективності діяльності підприємства (табл. 1) є сьогодні в Україні. Якщо аналізувати рівень промислового виробництва в Україні, то бачимо, що у 2015 році цій рівень був найнижчим, коли протягом 2005–2007 років промис-

Рис. 1. Структура операційної інфраструктури підприємства [9, с. 153–159]

ловість України зростала, а у 2008–2009 роках цьому росту завадила світова економічна криза (рис. 3). У 2016-му та на початок 2017 року ситуація поліпшується, спостерігається тенденція до зростання.

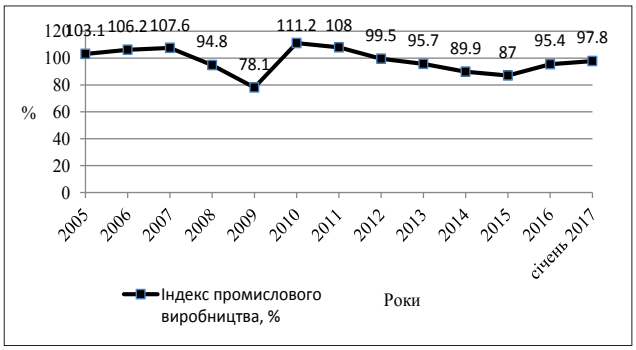


Рис. 3. Динаміка індексу промислового виробництва в Україні у 2005 – січні 2017 рр., у % до попереднього року [3]

Якщо аналізувати тенденції реалізації продукції, то за останні роки цей показник істотно збільшився (рис. 4).

Рис. 4. Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції в Україні за 2005–2016 рр. [7]

Зіставляючи рис. 3 та рис. 4, бачимо, що є несумісні розбіжності, але якщо простежити співвідношення гривні та долара, бачимо, що ріст обсягу реалізованої промислової продукції в Україні зумовлений ростом курсу долара (рис. 5).

Рис. 5. Динаміка співвідношення гривні та долара за 2005–2017 рр. [7]

Згідно з рис. 5 простежимо відповідність коливання курсу гривні до долара на рис. 6.

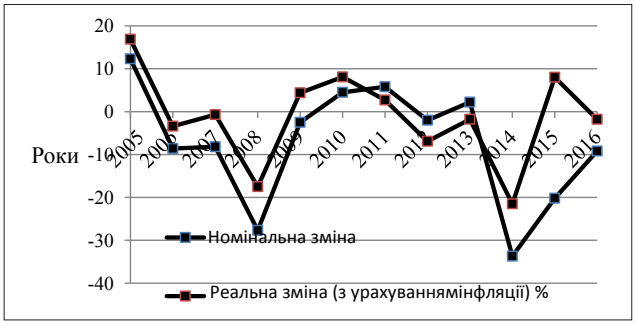


Рис. 6. Динаміка номінальної та реальної змін курсу гривні до долара за 2005–2016 рр. [7]

Отже, на спад українського промислового виробництва головним чином вплинула еконо-

Таблиця 1

Модель управління операційною інфраструктурою підприємства [8; 9, с. 153–159]

	Принцип організації інфраструктури підприємства	
Етапи системи управління	Розвиток власної мережі інфраструктурних об'єктів	Виведення інфраструктурних функцій на аутсорсинг
Планування	Постановка цілей та оцінка альтернатив Обґрунтування та прийняття рішення про виведення на аутсорсинг чи реалізацію інфраструктурних функцій власними силами	
Організація	Вибір технологій та техніки управління Формування структурних підрозділів, їх ресурсне забезпечення Постановка оперативних завдань та термінів їх виконання	Визначення умов контракту: прав та обов'язків сторін
Мотивація	Оплата праці Нематеріальне заохочення	Оплата послуг за умовами контракту Залучення аутсорсингової компанії до управління компанією-замовником (акції/спільна база даних)
Контроль	Планова перевірка або контроль ефективності роботи інфраструктурних елементів відповідно до планових показників	Планова інспекція аутсорсингової компанії щодо системи якості, термінів та обсягів виконаних робіт, яку проводить команда аудиторів підприємства-замовника
Механізм підтримки та зворотного зв'язку	Проведення оперативних нарад та прийняття рішень щодо змін діяльності інфраструктурних служб	Зовнішній аудит Перевірка виконання умов контракту

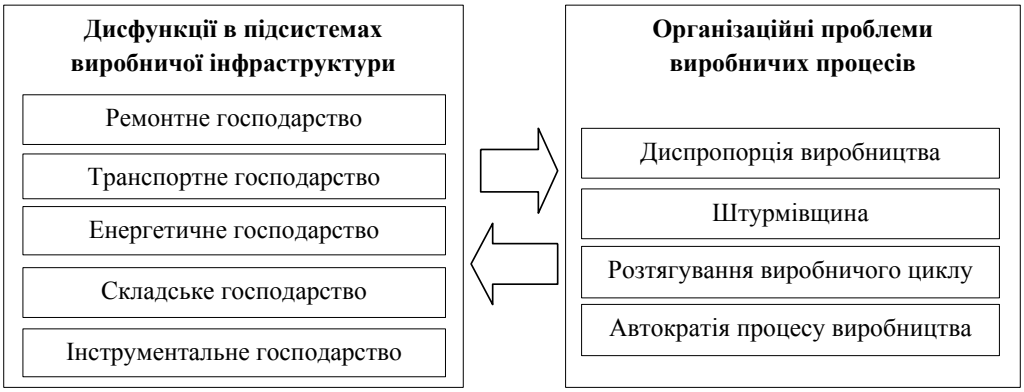


Рис. 7. Причинно-наслідковий взаємозв'язок збоїв в інфраструктурному обслуговуванні та організаційних проблем підприємства [6, с. 50–53]

мічна та політична криза в країні. Крім цього, на цей спад значно вплинули також і такі зовнішні фактори, як:

– воєнні дії на сході України;

– анексія Криму;

– спад промислового виробництва в Донецькій та Луганській областях, а також по всій території України загалом;

– відсутність ефективної структури промислового виробництва в країні (2/3 загального розміру промислової продукції належить до галузей, які виготовляють сировину, енергоресурси та матеріали, тобто продукцію низького ступеня переробки, що значно обмежує можливості промисловості);

– промисловість України є сировинним придатком для розвинених країн, а також для ринку імпортної високотехнологічної продукції;

– великий інноваційно-технологічний розрив України від розвинених країн.

На ефективний розвиток промислових підприємств впливають також внутрішні проблеми, пов'язані з управлінням операційною інфраструктурою.

В управлінні виробничою інфраструктурою є такі недоліки, як малоефективна командна робота; недостатня самоорганізація працівників, зумовлена слабким делегуванням повноважень керівниками і жорстко регламентованим порядком вирішення основних завдань; відсутність у менеджерів активного прагнення до використання нових можливостей для досягнення поставлених цілей; недостатнє використання інновацій як джерела конкурентних переваг; незначна питома вага сучасних, інноваційних методик і концепцій менеджменту серед усієї сукупності застосовуваних менеджерами інструментів управління; нерівномірний розподіл ресурсів серед підрозділів підприємства; ігнорування ризиків у плануванні діяльності; відсутність системи оцінки якості менеджменту [2, с. 154–164].

Результатами вищенаведеного є дисфункції у виробничій інфраструктурі (рис. 7).

Що стосується соціальної інфраструктури, то найгострішою проблемою є те, що на українських підприємствах вона не розглядається як складова частина ефективного розвитку підприємства і що для низки підприємств вона стала обтяженням. Частина підприємств виявилися не готовими до використання наявних у них ресурсів для підтримки соціальної інфраструктури на належному рівні. Використання альтернативних механізмів – оренда організацій сфери послуг, що перебувають у державній власності – не стало раціональним вирішенням проблеми забезпечення потреб у соціальному обслуговуванні працівників. У результаті соціальна інфраструктура підприємства почала розглядатися як допоміжний механізм основної структури.

У таких умовах проблематичною стає реалізація таких функцій, як:

– отримання кваліфікації, перекваліфікація;

– підвищення тривалості періоду працездатності (охорона здоров'я);

– підтримка рівня продуктивності праці протягом робочого дня (громадське харчування, пасажирський транспорт);

– створення умов для відпочинку працівників, підвищення їх культурного рівня (житлове господарство, культура, мистецтво) [5, с. 139–147].

З огляду на вищенаведене основними вимогами до управління операційною інфраструктурою повинні бути:

– у виробничій інфраструктурі – чіткий контроль забезпечення та обслуговування виробництва за допомогою бізнес-плану підприємства;

– у соціальній інфраструктурі – план соціального розвитку з урахуванням особливості підприємства та процесу виробництва.

Висновки. У зв'язку із кризовим становищем в Україні рівень промислового виробництва різко знизився. Щоб його підняти, необхідно активно удосконалювати організацію всередині підприємства, і особливу увагу необхідно приділити операційній інфраструктурі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білявський В.М. Характеристика сутності управління операційною системою підприємства / В.М. Білявський // Економічні науки. – № 4(60). – 2013.
2. Бурсов Р.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення технологічного оновлення підприємств машинобудування / Р.В. Бурсов // Економічний простір. – № 98. – 2015.
3. Індекс промислового виробництва в Україні за 2005–2016 рр. : Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Курочкін А.С. Операційний менеджмент / А.С. Курочкін. – К. : МАУП, 2000.
5. Летуновська Н.Є. Управління ефективністю соціальної інфраструктури промислових підприємств у сучасних умовах / Н.Є. Летуновська // Економічний вісник. – № 1. – 2014.
6. Нижник О.В. Економічні ризики функціонування промислових підприємств: оцінка, причини існування, проблеми управління / О.В. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. –№ 3. – Т. 1. – 2015.
7. Річний звіт за 2005–2017 рр. : Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58023.
8. Шандова Н.В. Рушійні сили стійкого розвитку промислового підприємства / Н.В. Шандова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?.
9. Швидоненко Г.О. Система управління інфраструктурою підприємства / Г.О. Швидоненко, А.Ю. Рикунич // Проблеми економіки. – № 2. – 2013.

УДК 338.9:658

Заровна Н.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри суспільно-гуманітарних наук
Української академії друкарства

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

COMPETITIVENESS OF SMALL ENTERPRISES AS A COMPONENT OF SOCIAL AND ECONOMIC STABILIZATION

АНОТАЦІЯ

Визначено роль малого бізнесу у стабілізації розвитку національної економіки. Проведено аналіз діяльності малих підприємств в Україні за останні п'ять років. Досліджена суть поняття «конкурентоспроможність». Окреслені фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності малих підприємств. Запропоновано рішення виходу на краудфандингові платформи з метою пошуку нових інвестицій.

Ключові слова: мале підприємство, конкурентоспроможність, підтримка малих підприємств, краудфандинг, краудфандингові платформи.

АННОТАЦИЯ

Определена роль малого бизнеса в стабилизации развития национальной экономики. Проведен анализ деятельности малых предприятий в Украине за последние пять лет. Исследована сущность понятия «конкурентоспособность». Указаны факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности малых предприятий. Предложено решение выхода на краудфандинговые платформы с целью поиска новых инвестиций.

Ключевые слова: малое предприятие, конкурентоспособность, поддержка малых предприятий, краудфандинг, краудфандинговые платформы.

ANNOTATION

The role of small businesses for the stabilization of the national economy. The analysis of small enterprises in Ukraine over the past five years. The essence of the concept of competitiveness. Designated factors affecting the competitiveness of small businesses. A decision to enter the crowdfunding platform for sourcing new investment.

Keywords: small business competitiveness, support for small businesses, crowdfunding, crowdfunding platforms.

Постановка проблеми. Конкуренція є потужною рушійною силою соціально-економічного руху і розвитку. Конкуренція як економічне суперництво слугує підвищенню ефективності економіки, покращенню якості продукту, зниженню витрат виробництва, запровадженню досягнень НТП тощо. Конкурентну спроможність агентів відносин забезпечує набуття і використання ними переваг щодо своїх конкурентів.

У середовищі монополістичної конкуренції функціонують конкурентоспроможні великі, середні і малі підприємства. Великі підприємства виростають із середніх і малих за умови успішного розвитку останніх. Оскільки у процесі конкуренції найменш захищеними є малі підприємства, насамперед новостворені, у провідних країнах світу застосовуються максимально комфортні умови для їх функціонування. Ці умови є складником конкурентної політики держави, стратегічною метою якої є державна підтримка ефективності конкуренції та створення однакових «правил гри» для всіх суб'єктів ринкових відносин, у тому числі малих підприємств з урахуванням їхніх особливостей. В Україні цей сектор економіки перебуває у стані очікування позитивних змін щодо запровадження таких умов. Існує потреба в модернізації економіки загалом та малого бізнесу зокрема. Її реалізація залежить від політичної волі влади, яка на цьому етапі не готова до активних дій.

Тому, на нашу думку, актуальним у цій ситуації є пошук шляхів та інструментів підвищення конкурентоспроможності малих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики розвитку малих підприємств в умовах жорсткої конкуренції займалися такі науковці, як І Бланк, І. Висоцька, Т. Гончарук, В. Онищенко, Л. Лігоненко, П. Саблук, О. Силкін, О. Тимченко, В. Ткачук, Н. Шлафман та інші. Хочеться також відзначити, що суттєвий вклад у розвиток малого підприємництва у світі зробили такі міжнародні організації, як Міжнародна фінансова корпорація та Європейський банк реконструкції та розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У монополістичному конкурентному середовищі невирішеним залишається питання створення умов для підвищення конкурентоспроможності малих підприємств як складника стабілізації соціально-економічної ситуації в країні, зокрема, через пошук та застосування нових шляхів залучення інвестицій в малий бізнес.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малі підприємства відіграють вагому роль у розвитку економіки. Вони є основою формування середнього класу і потужним джерелом самозабезпечення зайнятих у малому бізнесі та поповнення бюджетних надходжень. Міжнародна практика свідчить, що збільшення їх частки в економіці зміцнює соціально-економічну стабільність країни.

Малі підприємства законодавчо найчастіше визначаються чисельністю зайнятих на них працівників та обсягом валового доходу від реалізації продукції за звітний період з урахуван-

ням специфіки сфер, галузей та видів економічної діяльності [1].

Малі підприємства України створюються на основі приватної або колективної форм власності, що визначає особливості управління та розподілу прибутку тощо.

Аналіз кількості малих підприємств України за 2011–2015 рр. представлено на рис. 1.

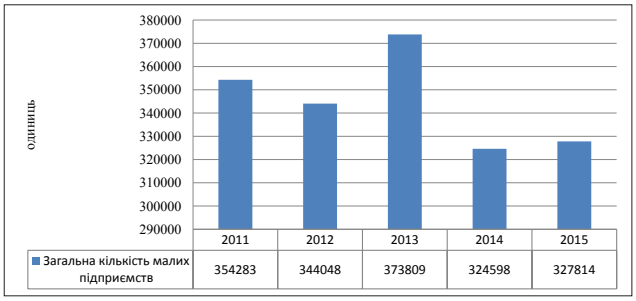


Рис.1. Динаміка кількості малих підприємств України за 2011–2015 рр., од.

Джерело: складено за даними [2]

Як видно з рис. 1, найбільша кількість малих підприємств за досліджуваний період припадає на 2013 рік (373 809 одиниць). На жаль, за 2014–2015 роки їх кількість знизились до 327 814 одиниць, або на 12,3%. Причиною може бути погіршення умов для входження у ринок, нестабільна політико-економічна ситуація та ін.

Заслуговує уваги показник зайнятості на малих підприємствах України. Кількість зайнятих працівників поступово знижувалась із 2164,6 тис. осіб в 2010 році до 1576,4 тис. осіб у 2015 році [2]. За вказаний період втратили робочі місця і доходи понад 27% людей, при цьому скорочення зайнятості в рази перевищує зменшення кількості малих підприємств. Можна стверджувати, що малі підприємства в Україні неспроможні реалізувати одну із особливо важливих функцій – забезпечення зайнятості населення. Результати аналітичного дослідження засвідчують, що закриття малих підприємств та звільнення працівників відбувається через збитковість господарської діяльності.

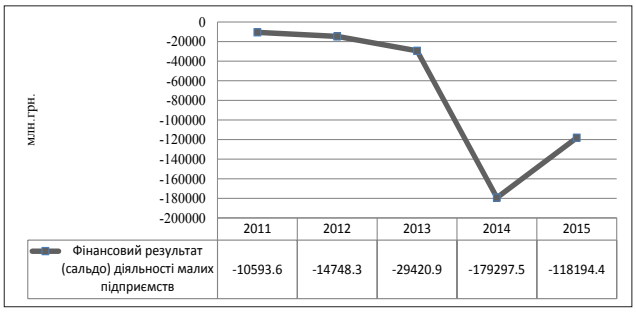


Рис. 2. Динаміка фінансового результату (сальдо) діяльності малих підприємств України за 2011–2015 рр., млн. грн.

Джерело: складено за даними джерела [2]

Аналіз фінансово-господарської діяльності дає змогу охарактеризувати динаміку кінцевого фінансового результату функціонування малих підприємств в Україні сьогодні (рис. 2).

Чистий прибуток як показник конкурентоспроможності завжди відігравав важливу роль у залученні нових інвесторів. За даними Державної служби статистики України прибуткових малих підприємств за 2011–2015 рр. було менше, ніж збиткових. Зазначене пояснюється складними умовами функціонування малого бізнесу. Для прикладу, за результатами аналітичного дослідження керівники новостворених малих підприємств хочуть запропонувати споживачу новий інноваційний продукт, для реалізації якого необхідно закупити сучасне обладнання за кордоном, але через, наприклад, зростання валютного курсу зростуть і витрати, що стане бар'єром для впровадження інновацій. Якщо ж керівництво хоче змінити вид діяльності через явну збитковість, а коштів також не вистачає – вони закриваються.

Одним із відносних показників, що характеризують ефективність господарської діяльності суб'єктів економіки в Україні, є рентабельність малих підприємств, динаміка якої в межах досліджуваного періоду представлена на рис. 3.

Узагальнюючи інформацію про високий рівень збитковості малих підприємств, можна констатувати низьку ефективність функціонування цього типу суб'єктів господарювання, що вказує на їх слабку адаптованість до поточних умов національної економіки, зокрема, через недостатній рівень конкурентоспроможності.

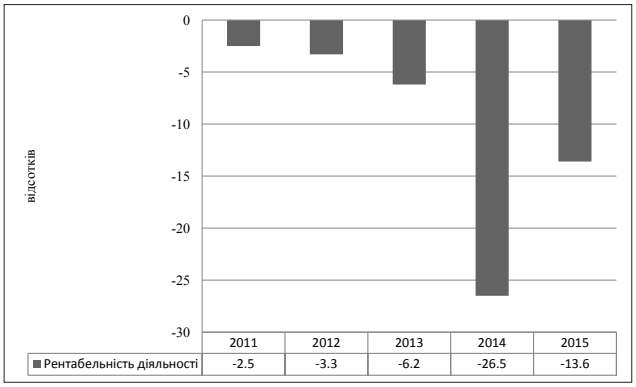


Рис. 3. Динаміка рентабельності малих підприємств України за 2011–2015 рр., %

Джерело: складено за даними джерела [2]

Спираючись на результати узагальнення офіційної статистичної інформації, можна стверджувати, що ключовою умовою виживання малих підприємств в Україні є підвищення їх конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність, як і будь-яке інше наукове поняття, має низку різних трактувань. Багато науковців у тлумаченні цього терміну спираються на макроекономічні чинники (державна підтримка, рівень інфляції тощо), окремі – лише на мікроекономічні (пра-

цівники, інноваційні ідеї, керівництво тощо). Проведене теоретичне дослідження дало змогу виділити визначення, які, на нашу думку, найкраще розкривають зміст цієї категорії. Так, трактування поняття «конкурентоспроможність» Б. Райзбергом найбільш детально розкриває процес набуття підприємством конкурентоспроможності. Автор стверджує, що конкурентоспроможність – це реальна та потенційна можливість фірм проектувати, виготовляти та збувати товари, що за ціновими та нецiновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їхніх конкурентів [3, с. 89].

М. Єрмолов під конкурентоспроможністю розуміє відносну характеристику, яка відображає відмінності у процесі розвитку певного виробника від виробника-конкурента як за ступенем задоволення власними товарами, так і за ефективністю виробничої діяльності [4, с. 40].

В. Хруцький та І. Корєєва вважають, що конкурентоспроможність – це стабільна можливість задовольняти певні потреби покупців краще, ніж конкуренти, та завдяки цьому вдало продавати продукцію з прийнятними фінансовими результатами для виробника [5, с. 32].

Отже, виходячи з аналізу різних тлумачень поняття, можна стверджувати, що ця категорія містить багато чинників, у тому числі потенціал і можливості підприємства, демонструє рівень виробництва та задоволення товаром тощо.

Рівень конкурентоспроможності підприємства можна розглядати як за його економічною діяльністю, так і за його розміром. Останнім часом все більшу увагу приділяють саме проблематиці конкурентоспроможності малих підприємств, оскільки їм найважче пристосовуватися до ринкових умов та знаходити інвесторів.

Якщо звернутися до досвіду закордонних науковців, то вони характеризують малі підприємства як такі, що найкраще розвивають конкуренцію на ринку і протистоять утворенню монополій. Високий рівень конкурентоспроможності малих підприємств виконує низку важливих функцій, які покращують загальний економічний стан на ринку [6]:

– швидко насичують ринок товарами та послугами;

– зменшують рівень безробіття в країні шляхом надання нових робочих місць;

– врегульовують попит і пропозицію на ринку;

– задовольняють потребу в індивідуальному попиті;

– прискорюють появу інноваційних ідей.

Важливо підкреслити, що діяльність малих підприємств сприяє вирішенню проблеми зайнятості через створення нових робочих місць. У багатьох країнах світу в середньому 50% усіх зайнятих припадає на малий бізнес [9]. Окрім того, завдяки успішній діяльності малих підприємств відбувається підвищення доходів населення та поповнення бюджетних надходжень (через сплату податків), а це зменшує рівень соціального напруження в суспільстві і соціального навантаження на державу.

Отже, малі форми бізнесу відіграють важливу роль у покращенні соціально-економічного становища в країні. Водночас потрібно констатувати факт, що в Україні склалася дещо відмінна ситуація, оскільки для малих підприємств характерне:

– технологічне оснащення, яке суттєво знижує інвестиційну привабливість;

– низький рівень знань керівництва в управлінні;

– недостатній досвід функціонування в ринкових умовах;

– високий рівень залежності від позикових коштів;

– постійна обмеженість у використанні ресурсів.

Через вищевказані відмінності заходи щодо покращення умов розвитку малих підприємств повинні мати дещо інший характер, максимально адаптований до специфіки національної економіки.

В Україні прийняті нормативно-правові документи, які призначені для покращення розвитку малого підприємництва. Вагомим є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [7]. Він визначає правові та економічні засади державної політики, передбачає створення програм розвитку, реалізацію яких покладено на Український фонд підтримки підприємництва.

Український фонд підтримки підприємництва за державні кошти впроваджує затверджені урядом заходи та програми, спрямовані на забезпечення суб'єктам малого і середнього бізнесу можливостей отримати освітню, консультаційну, гарантійну і, зокрема, пільгову фінансово-кредитну підтримку. Але, на жаль, протягом тривалого періоду заплановані Кабінетом Міністрів України заходи частково не були реалізовані, причина проста – відсутність коштів (так, на сайті Українського фонду підтримки підприємництва можна знайти саме таке пояснення щодо невиконання низки запланованих заходів) [8].

Внаслідок недієвості державних програм щодо підтримки малого бізнесу доцільно дослідити фактори (табл. 1), які знижують рівень конкурентоспроможності малих підприємств та спричиняють збитковість господарської діяльності, з метою їх використання як основи для подальшого розроблення необхідного методичного забезпечення.

Проведений аналіз показав, що низькі фінансові результати та скорочення персоналу малих підприємств найбільшою мірою пов'язані з дефіцитом капіталу: як оборотних коштів для поточної діяльності, так і фінансових ресурсів для реальних інвестицій. На нашу думку, на сучасному етапі саме дефіцит капіталу домінує

серед інших чинників щодо впливу на рівень конкурентоспроможності малих підприємств. Причинами дефіциту коштів на малих підприємствах України є зниження курсу національної валюти, висока вартість позикових коштів, низьке фінансове планування на підприємствах, зниження обсягів продаж, зростання собівартості продукції, зростання вартості технічного оснащення.

Вирішити проблему дефіциту коштів малих підприємств допоможе удосконалення механізму інвестування. Інвестиції є вагомим інструментом не тільки для «виживання на ринку», але й для перетворення підприємства в ефективного конкурентоспроможного учасника ринку.

Сьогодні, щоб бути інвестиційно привабливим і в подальшому конкурентоспроможним, не обов'язково мати найновітніші технічні засоби або модернізовані приміщення, можна отримати гроші на розвиток свого бізнесу лише якщо в тебе є хороша інноваційна ідея.

Будь-який запропонований раніше науковцями механізм інвестування включає в себе джерело інвестицій. Інвестиції можуть прийти з різноманітних джерел, у тому числі і від населення. Сьогодні, на нашу думку, до загального списку джерел інвестицій, які застосовуються в механізмі інвестування, варто додати краудфандингові платформи.

Термін «краудфандинг» розуміють по-різному, але, на нашу думку, трактування, подане С.О. Кушніром, є найбільш доцільним. Так, він вважає, що краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій [12].

Краудфандингові платформи у світі існують давно. Серед популярних краудфандингових платформ найбільш успішними є «Joby», «Kickstarter», «Peerbackers», «Startup Addict», «New Jelly» та інші.

Якщо в Україні і використовують краудфандингові платформи, то лише закордонні. Так, наприклад, українська компанія «Smart Atoms» виставила для збору коштів на сайті «Kickstarter» свій проект виробництва «розумного» світлодіодного дисплею «LaMetric» та отримала близько 258 тис. дол. США [12].

Найбільшою українською краудфандинговою платформою є «Спільнокошт/BigIdea». Сьогодні там зареєстровано близько 12 000 користувачів і профінансовано понад 50 проектів [13].

Варто зауважити, що усі створені в Україні краудфандингові платформи орієнтовані лише на соціальні, екологічні та культурні проекти, вартість фінансування яких є низькою. Причиною є те, що українці більше схильні фінансувати благодійні проекти і не довіряють «новоствореному бізнесу».

Недовіра населення до інноваційних ідей малих підприємств – це не єдина проблема. Макроекономічною проблемою є державна політика і соціально-економічна ситуація в країні, які суттєво впливають на спроможність українців фінансувати сьогодні «стартап» і нові малі підприємства.

Проблемою керівників малих новостворених підприємств є фінансова підтримка реалізації нових ідей. Не можна, «виклавши» інформацію про ідею в мережу Інтернет і попросивши гроші, розраховувати на позитивний результат. За кордоном виставлення такої інформації супроводжується суттєвими маркетинговими кроками:

Таблиця 1

Фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності малих підприємств

№	Вид групи факторів	Фактори
1	Економічні	Місткість ринку
		Економічний потенціал
		Джерела фінансування (дефіцит коштів)
2	Нормативно-правові	Пільги, надані регіону, підприємству Монопольні позиції на ринку
3	Фактори структурного характеру	Рівень інтеграції процесу виробництва
4	Адміністративні	Обмеження діяльності виробників
5	Інфраструктура ринку	Відкритість ринку праці Розвиток дистриб'юторської мережі
6	Технічні	Рівень розвитку науки Технологічні особливості матеріалів
7	Інформаційні	База даних про виробників, покупців та інфраструктуру ринку
8	Географічні	Розташування підприємства відносно ресурсів Межі ринків
9	Демографічні	Чисельність населення Зростання міграції населення
10	Неправові	Нечесна конкуренція Бюрократизм

Джерело: складено за даними [10; 11]

публікуються відео і статті, які інформують зацікавлених у проекті, на якому етапі він перебуває; проводяться конкурси серед «стартап-організацій» та ін. Якщо б українські керівники підприємств застосовували ці маркетингові дії, то зросла б вірогідність залучення інвестицій.

На нашу думку, краудфандинг не варто вважати повноцінною заміною інвестування в мале підприємництво, але це буде першим кроком для вирішення такої глобальної для науковців проблеми, як покращення інвестування в інноваційні проекти та малий бізнес в Україні. Сьогодні мережа Інтернету відкриває для малих новостворених підприємств велику кількість можливостей і водночас додає перешкод, найбільшою з яких є недовіра людей. У країнах світу вона вирішилась завдяки формуванню у населення певної філософії бізнесу щодо готовності довіритись і допомогти хорошим та ефективним ідеям.

Висновки. Конкуренція – унікальний чинник руху і розвитку підприємництва, який поширюється і на малі підприємства. Можна стверджувати, що рівень конкурентоспроможності малих підприємств залежить від двох чинників: державної підтримки та інвестицій. Якщо вплив першого чинника – це віддалена перспектива, то пошук інвесторів та інвестиції можна забезпечити значно швидше. Інвесторами можуть стати будь-хто, і для цього навіть не потрібно виходити з дому. Новостворені малі підприємства повинні здолати замкнутість і залежність від певного кола джерел та демонструвати свій продукт на краудфандингових платформах. На жаль, в Україні ці платформи ще не достатньо розвинуті, але закордонні – відкриті для всіх. Іншою проблемою є філософія ведення бізнесу в Україні, але завдяки використанню зарубіжного досвіду, маркетинговим крокам керівників підприємств та державній підтримці можна побудувати цю філософію і тим самим збільшити довіру до фінансування нових малих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16.01.03 р. 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Райзберг Б.А. Сучасний економічний словник: 5 вид. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. Інфро-М , 2009. – 536 с.
4. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолов // Как продать ваш товар на рынке? : Справочник. – М.: Мысль, 1990. – 364 с.
5. Хруцький В.Є. Сучасний маркетинг / В.Є. Хруцький, І.В. Корнєєва, Є.Е. Автухова. – М.: Фінанси та статистика,1999. – 356 с.
6. Солоїд О.В. Підвищення конкурентних позицій малих підприємств за умов розвитку глобалізації / О.В. Солоїд // Вісник Хмельницького національного університету 2013, №4, Т. 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elar.khnu.km.ua.
7. Україна. Закон. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua.
8. Український фонд підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ufpp.gov.ua/.
9. Federal Economic Statistics Advisory Committee [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bls.gov/home.htm/.
10. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков – М. : ОАО Типография «Новости», 2000. – 256 с.
11. Мілевський С.В. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств. Наукове видання / С.В. Мілевський, О.В. Мілов. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 156 с.
12. Кушнір С.О. Краудфандинг як одна з реальних можливостей фінансування стартапів та перспективи його розвитку в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua.
13. Спільнокошт – краудфандинг в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://biggggidea.com/.

UDC 331.1

Salun M.
DrD, Professor of Department of Entrepreneurial Activity,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Dominic Mcloughlin
PhD, University of New South Wales,
Western Sydney University,
Sydney School of Business Australia

Zaslavska K.
PhD, Associate professor of Management Department,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

TRUST AT THE WORKPLACE: EXPERIENCE OF UKRAINIAN IT-COMPANIES

ДОВІРА НА РОБОЧОМУ МІСТІ: ДОСВІД УКРАЇНСЬКИХ ІТ-КОМПАНІЙ

ANNOTATION

Trust is one of the most important stabilizing factors of the effectiveness of any organizations under uncertainty environment. To study trust at the workplace the IT-sphere as most intensively developed in the last decade and knowledge-based was selected. The analytical insights based on processing of results of questioning more than 100 employees of IT-companies of Ukraine and are build on determining the behavioral characteristics of employees in relation to direct supervisor and senior management. This allowed us to determine the components and importance of trust at different hierarchical levels.

Keywords: trust at the workplace, trust in the organization, the cohesion of the team, a personalized trust, organizational loyalty.

АНОТАЦІЯ

Довіра є одним з найважливіших стабілізуючих факторів ефективності будь-якої організації в умовах невизначеності середовища. Для дослідження довіри на робочому місці обрана галузь ІТ, яка найбільш інтенсивно розвивається протягом останнього десятиліття. Аналітичні висновки засновані на обробці результатів анкетування більше 100 співробітників ІТ-компаній України та базуються на визначенні поведінкових особливостей співробітників по відношенню до безпосереднього керівника, а також вищого керівництва. Це дало змогу визначити складові та значимість довіри на різних ієрархічних рівнях.

Ключові слова: довіра на робочому місці, довіра в організації, згуртованість колективу, персоніфікована довіра, організаційна лояльність.

АННОТАЦИЯ

Доверие является одним из важнейших стабилизирующих факторов эффективности любой организации в условиях неопределенности среды. Для исследования доверия на рабочем месте выбранная отрасль ІТ, которая наиболее интенсивно развивается на протяжении последнего десятилетия. Аналитические выводы основаны на обработке результатов анкетирования более 100 сотрудников ІТ-компаний Украины и базируются на определении поведенческих особенностей сотрудников по отношению к непосредственному руководителю, а также высшего руководства. Это позволило определить составляющие и значимость доверия на различных иерархических уровнях.

Ключевые слова: доверие на рабочем месте, доверие в организации, сплоченность коллектива, персонифицированное доверие, организационная лояльность.

Problem definition. The corporate culture of the organizations in the conditions of postindustrial society, includes trust as an essential component of labour relations. In a changing environment zones of uncertainty are expanding, and the organization needs the special stabilizing factors. In modern organizations such factor is a trust, as it latently controls the implementation of rules and responsibilities. So the study of the trust in the workplace is of great scientific and practical interest.

Trust in human life was the subject of research in psychology and sociology. The main reasons of it are the lack of clear criteria for measurement, evaluation and prediction of trust.

In management, the interest in the phenomenon of trust in the workplace has increased in connection with occurrence of new directions of research such as the study of corporate culture that supports the company's strategy, social capital and intelligence, the creation of learning organizations and high performance teams, development of competitiveness based on capacity of the organization.

Analysis of recent research and publications. The problem of trust in the workplace should have the multidisciplinary contest (psychology, sociology, economics, management, etc). The analysis of the literature has shown the absence of agreed definition of the term "trust".

According to Barber B. (1983), trust is more than a contemplative consideration of future possibilities. One must actively behave in relation to the future, committing a certain action with at least partly uncertain and unpredictable consequences" [1].

Up to Morgunov E. (2004), the business ethics is impossible without integrity, delicacy, commitment and trust. The trust is born in communication and interaction as some secondary system, along with values and beliefs. A separate entity and relationship in the market are weak without the trust [2].

Guzhavina T. offers own definition of the phenomenon of trust. It can be seen as the expectation of reliability from other individuals not associated with any specific behavior in a particular situation. The expectations contain the expected result of the interaction, the impact assessment, and the values attributed to the participants

of the interaction both themselves and others. These values arise in the process of deciding what actions and reactions are rationally effective and emotionally and morally fit the situation [3].

Shatroo V. and Balakshin M. describe the trust as the psychological attitude, which includes an interest and respect to the object or partner; the understanding of the needs that can be satisfied by interaction with them; the positive emotional evaluations of the partner; unconditional willingness to show the good will and also to perform successful collaboration [4].

The analysis of foreign literature has enabled us to identify the relevant areas of studies on the process and specifics of the trust formation. They are the following:

– research articles as individual scientists and small research groups [5-7];

– analytical research of specialized institutions [8-10];

– mass sociological polls [11-12].

Traditionally, there are four approaches to the study of the phenomenon of trust in the workplace:

1) the trust inherent in the society as a basis for optimization in this exchange of resources [13];

– the phenomenon of the emergence of western individualism and of modern society in general [14];

– trust in authoritarian and totalitarian societies [15-16];

– trust as a moral and ethical value, the premise of social integration and social order [17-18].

For the purposes of our study we analyze the situation in Ukrainian IT-sector in the framework of the mentioned first and fourth approaches. This choice has the following prerequisites:

IT-sphere is a key driver of Ukraine's economy and demonstrates the highest growth among other types of economic activity;

– the growing differentiation of social groups on a range of factors - from income to the nature and content of work;

– the trust in the workplace is an important component of the employment relationship within the team work;

– the trust is the basis of effective formation of decentralized structures of management that is typical for IT-sphere.

There are difference between types of trust. In compiling the questionnaire of "Trust on a workplace of IT specialists" were taken as a basis of trust, emerging as interpersonal interaction and cooperation within formal and informal social institutions. Personalized trust in the survey acts as a "source of feeling of integrity and authenticity of himself" [19]. At the same time, trust in abstract systems provides a sense of security everyday attitudes survey which also included into the study.

In his article, we rely on the typology of E. Giddens (2011), which has provided personalized trust and trust in abstract systems ("anonymous others").

Trust permeates all levels of the organization. In the framework of the questionnaire investigates the confidence internally to which the related trust of subordinates to leaders, managers trust each other, trust among members, trust to newcomers, the credibility of the reform of the organization.

The result of a lack of trust in the organization becomes insufficient communication between team members, between managers and subordinates, insufficient use of delegation of authority, dissatisfaction of employees work, low employee motivation, nervous tension, the inability of the group to adapt to changes and inadequate socio-psychological climate. This leads to indifferent attitude of employees to their work, their frequent dismissal to frequent conflicts, loss of clients and partners, the negative image of the company and its leaders to distrust the organization as a whole, to the emergence of a real threat to its existence as a whole.

Trust in organizations can be viewed as a powerful management tool. Trust as a psychological state of a person implemented in his behavior. Any positive results of any actions evoke in the mind of the person credibility and the repetition of these actions will inevitably lead to the consolidation of the positive response of trust in human behavior [20]. This means that, positively reinforcing desired results and causing trust, the leader can train the staff and achieve set goals. It should be noted, first, that the trust inherent selectivity, which means that people trust selectively and in varying degrees to different people. Subordinates in some advance confidence in the leader, hoping he will not let them down, because they are in a situation of dependence on its decisions. Secondly, man is more inclined to believe information that does not contradict his value orientations and meets the needs of [21]. This means that the leader should be attentive to bring to subordinates information, for example, not to scare them of possible layoffs and pay cut, creating a sense of security, encourage and support subordinates a sense of pride in themselves and their own dignity. You must also consider that the trust has rational and emotional components. So, people are more inclined to trust those who are similar to themselves, even if it is only the external similarity.

The sequence of actions of the head and create between him and his subordinates an atmosphere of mutual trust leads to the emergence of the phenomenon of organizational loyalty. However, trust must not be abused, turning it into a tool of manipulation. Recognizing manipulation, subordinates and business partners will no longer trust the leader. In the article "the Enemies of trust" Robert Telford and Ann Sibol the Drape emit some of the most serious barriers to achieve confidence in the organization, such as inconsist-

ency of actions of the head, differentiation of standards, ignoring the incompetence of subordinates [22].

The basis for drafting the questionnaire and carrying out of research trust in the workplace, IT professionals were the issues of what constitutes trust? the factors that shape trust in the workplace? We have identified the following: the accumulated experience of joint work and to overcome difficult situations; honesty, fulfillment of promises, adherence to business ethics, the commonality of human values; the completeness, timeliness, accessibility and quality of information that flows through adequate channels of communication; fair remuneration system; lack of pressure on subordinates by the management; the ability of each to express their interests and to influence decision-making. They formed the basis of the questionnaire.

Purpose of the article is to present the quantitative and qualitative results of the workplace trust survey in Ukrainian IT-companies that distinguishes between trust referents: 'personal trust' and 'trust in organization/senior management' and based on australian experience.

Findings. The literature review in the previous section set out important research questions and an existing theoretical model of the key circumstances of trust within knowledge-based workplaces. In this pilot study, a series of questions from successful research based in Australian IT organisations were replicated in the Ukranian IT industry. These questions then make up the variables used for the research. Preliminary results for statistical validity and reliability are provided.

As outlined earlier, for this research the target population was identified by organisational function and occupation. That is workers in IT organisations (or functions). The decision was driven by the need to select knowledge work that meets Warhurst and Thompson's (2006) definition "The central characteristics of knowledge work are that it draws on a body of theoretical (specialized and abstract) knowledge that is utilized, under conditions of comparative autonomy...", as well as displaying high levels of change [23]. To ensure that the sample population approximated the definitional features, organisations and departments with high degrees of work autonomy and knowledge were selected - such as software developers, software engineers and database administrators.

Moreover, the IT industry, IT organisations and IT functions are strongly associated with theories of post-industrial society, information society, and more recently the knowledge-economy. IT organisations are also considered the archetypal knowledge-based workplaces [24], particularly those containing 'software developers' and 'software engineers'.

Rousseau et al's (1998) definition of trust as a psychological state was adopted in the previous section [25]. A theoretical model of the key circumstances of trust within knowledge-based workplaces was developed, based on an individual worker's trust in management. In addition, the definition led to trust being treated as an attitude for this research. These two factors determine the level of analysis as the individual worker. Because of the importance of identifying 'who trusts whom', and the possibility of influences on an individual's trust being affected by different layers of management within a workplace, trust in immediate manager and trust in senior management are dealt with separately.

In attempting to draw a reasonable sample of IT workers, access to the workers would be needed. The survey method provides efficiency of time and resources, statistical validity and reliability and generalizability, on the other hand surveys lack the capacity to capture the individual's complex point of view (Denzin and Lincoln, 2000), and rely on self-reporting, which may lead to fictitious or incorrect answers, and low response rates [26]. The method may also lead to the 'illusion of precision' with a potential bias to the status quo, thereby acting as: "obstacles to paradigm shifts in our understanding..." [27].

This pilot research involved online survey completion (n=100). Respondents were predominantly male (59%) and supervisors (65% supervised the work of others). This result is not unusual in the Ukraine because of the large number of small IT organisations.

As this research explores the interrelation of the various circumstances affecting trust, the issues may be addressed using Partial Least Squares (PLS). As a component-based structural equation modelling technique, PLS offers several advantages over the better known covariance-based SEM (CBSEM) methods. Where CBSEM relies on a maximum likelihood function to obtain parameter estimates for latent structural modelling, PLS focusses on the explanation of covariance across the model. Both CBSEM and PLS enable researchers to answer a set of interrelated research questions in a comprehensive model simultaneously [28]. The PLS technique however, offers a stronger explanatory rationale for multiple variables and a more nuanced understanding of possible pathways. This capability is particularly important in this dissertation, because the broader psychological trust research has established a number of different mechanisms through which trust may operate, and a number of other advantages, including use with small sample sizes [29].

As mentioned earlier, trust within knowledge-based workplaces has been assessed in Australia [30]. This study sought to replicate that research in a different language and culture, using the following variables:

Trust Reliance, Trust Disclosure, Trust in Organisation, Change, Perceived Character, Communication, Participation, OCB, Job Satisfaction, Support for Change Direction and Affective Com-

mitment. As seen in above, two demographic variables were included – gender and supervisor.

Turning first to the 'validity' of the questions: The initial testing addresses discriminant validity, ensuring the questions are more strongly related to the variable they seek to capture, rather than any other question or variable. This testing is initially conducted by checking the cross loadings for all of the questions against all of the other questions (the monofactorial cross loadings). Each question loading on its own variable must be the highest number both across that row and down that column. A second test of discriminant validity is recommended using Fornell and Larcker's (1981) Average Variance Explained (AVE) [31]. The latent variables should be greater than the square of the correlations among the latent variables. Chin (2010) recommends that the AVE should also be higher than 0.5 for all questions, meaning that questions should account for at least 50% of the variance [30].

Once the discriminant validity has met the benchmarks, the next test considers the consistency of the questions within the variable using Cronbach's Alpha. The calculation of Cronbach's Alpha holds all of the paths from the questions to the variable as equal, although some questions may be stronger representatives of the variable than others. PLS accounts for this by giving each question a weighting that maximises the variance explained for the prediction of the variable. Therefore, a better measure of internal consistency in PLS is Composite Reliability which allows variable path weights. However, due to Cronbach's widespread use, and for comparability with other studies, both Cronbach's Alpha and

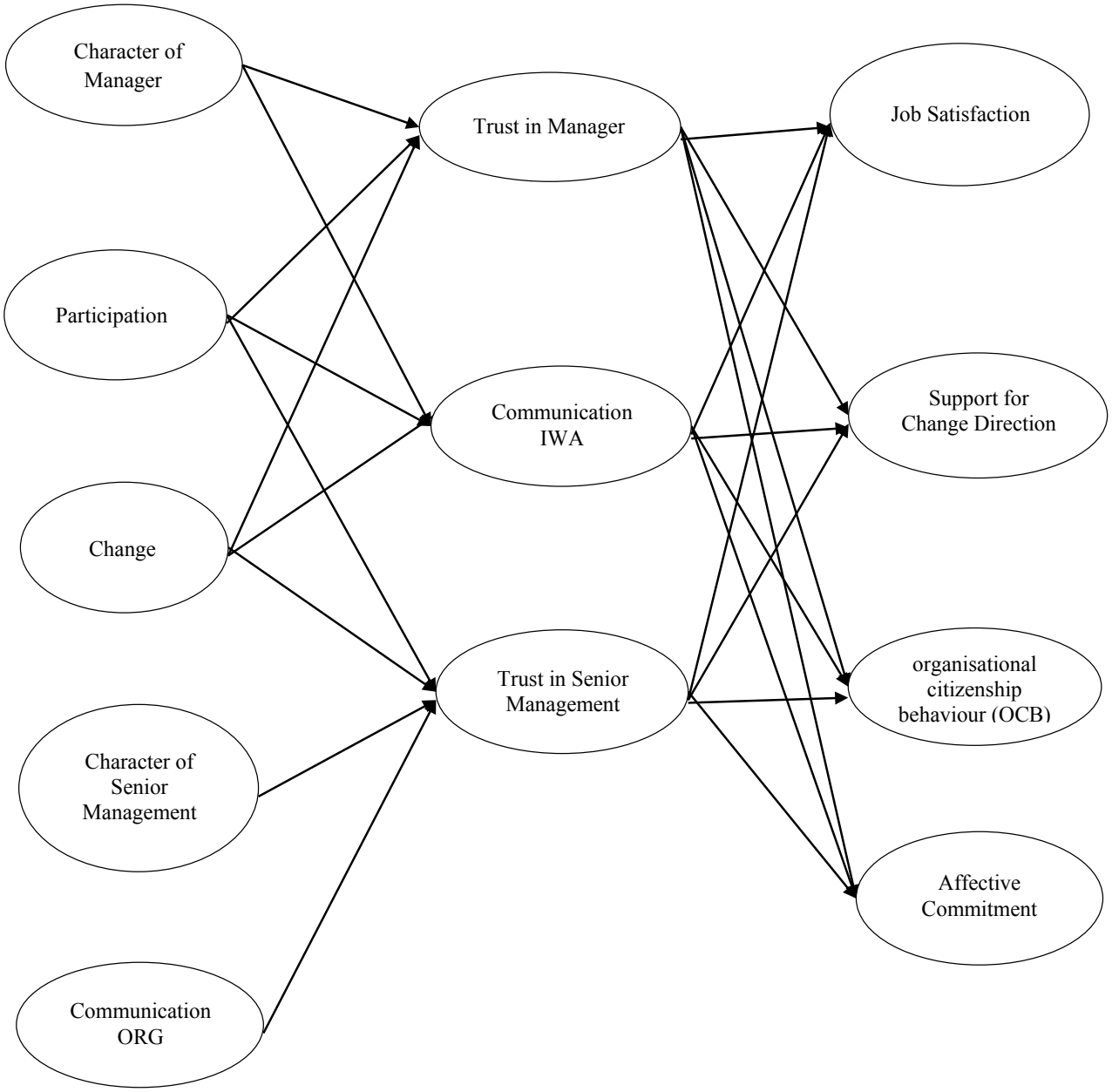


Figure 1. Initial Statistical Model in PLS (based on the Australian maximised model)

Table 1

Composite Reliability and Cronbach's Alpha, n=100

Latent variable	Dimensions	Cronbach's alpha	D.G.rho (PCA)
Change	4	0.86	0.90
Character of Manager	5	0.73	0.82
Participation	3	0.64	0.81
Communication IWA	3	0.6	0.79
Trust in Manager	7	0.77	0.84
Communication ORG	2	0.59	0.83
Character of Senior Management	3	0.68	0.83
Trust in Organisation	7	0.89	0.91
Job Satisfaction	3	0.59	0.78
OCB	3	0.66	0.81

Table 2

Descriptive Statistics

Construct	Code	Standartized Loading
Change	CHG_SP1	0.846
	CHG_EX1	0.774
	CHG_SP1_ORG1	0.873
	CHG_EX1_ORG1	0.857
Character of Management	CHAR1	0.492
	CHAR2	0.674
	CHAR3	0.710
	CHAR4	0.710
	CHAR6	0.860
Communication	CMN1	0.800
	CMN2	0.746
	CMN3	0.688
Trust in Manager	TrustD1	0.738
	TrustD2	0.631
	TrustD4	0605
	TrustR1	0.717
	TrustR3	0.216
	TrustR4	0.744
	TrustR5	0.749
Job Satisfaction	JSAT2	0.860
	JSAT3	0.610
	JSAT4	0.719
Organisational citizenship behaviour (OCB)	OCB2	0.787
	OCB4	0.713
	OCB5	0.801
Participation	PAR_CHG1	0.847
	PAR_CHG2	0.616
	PAR_CHG_ORG1	0.797
Communication ORG	CMN_ORG2	0.775
	CMN_ORG3	0.900
Character of Senior Managememnt	CHAR_ORG2	0.614
	CHAR_ORG3	0.885
	CHAR_ORG4	0.846
Trust in Senior Management	Trust_Org_BO1	0.890
	Trust_Org_BO2	0.756
	Trust_Org_BO3	0.801
	Trust_Org_CO1	0.584
	Trust_Org_CO2	0.857
	Trust_Org_CO3	0.680
	Trust_Org_SN1	0.845

Composite Reliability (Dillon-Goldstein's rho) are reported here. It should be noted that Composite Reliability will always be higher than Cronbach's Alpha and sometimes markedly so. For example, if there are two questions that are very strongly related to the variable, and a third which is very weak. In those circumstances Cronbach's Alpha will give each question an equal weighting of 33.3% to each relationship, whereas Composite Reliability will use a weighting based on strength of relationship, say 45% for the two strong measures, and 10% for the weak one. Finally, the weighting in PLS also enables the retention of weaker questions because the weighting minimises those questions, or those questions can be removed. On balance, a superior internal 'reliability' can often be obtained in PLS by removing problematic questions.

The literature and the Australian research suggested an exploratory theoretical model for examining trust in knowledge-based workplaces. Due to the small sample size, the combined maximised model was tested. Participation and Change were combined, Communication and Character were assessed using the two different referents of the immediate work area and the organisation. The various sub components of trust were combined to provide an overall assessment, and to allow the removal of questions from the construct. Because all of the testing mentioned so far is done in the context of a structural model, the theoretical model is specified as a statistical model in XLStat, 2017, version 19.01. The theoretical model is assumed until both discriminant validity and Composite Reliability have been established, although the poor questions relating to a variable

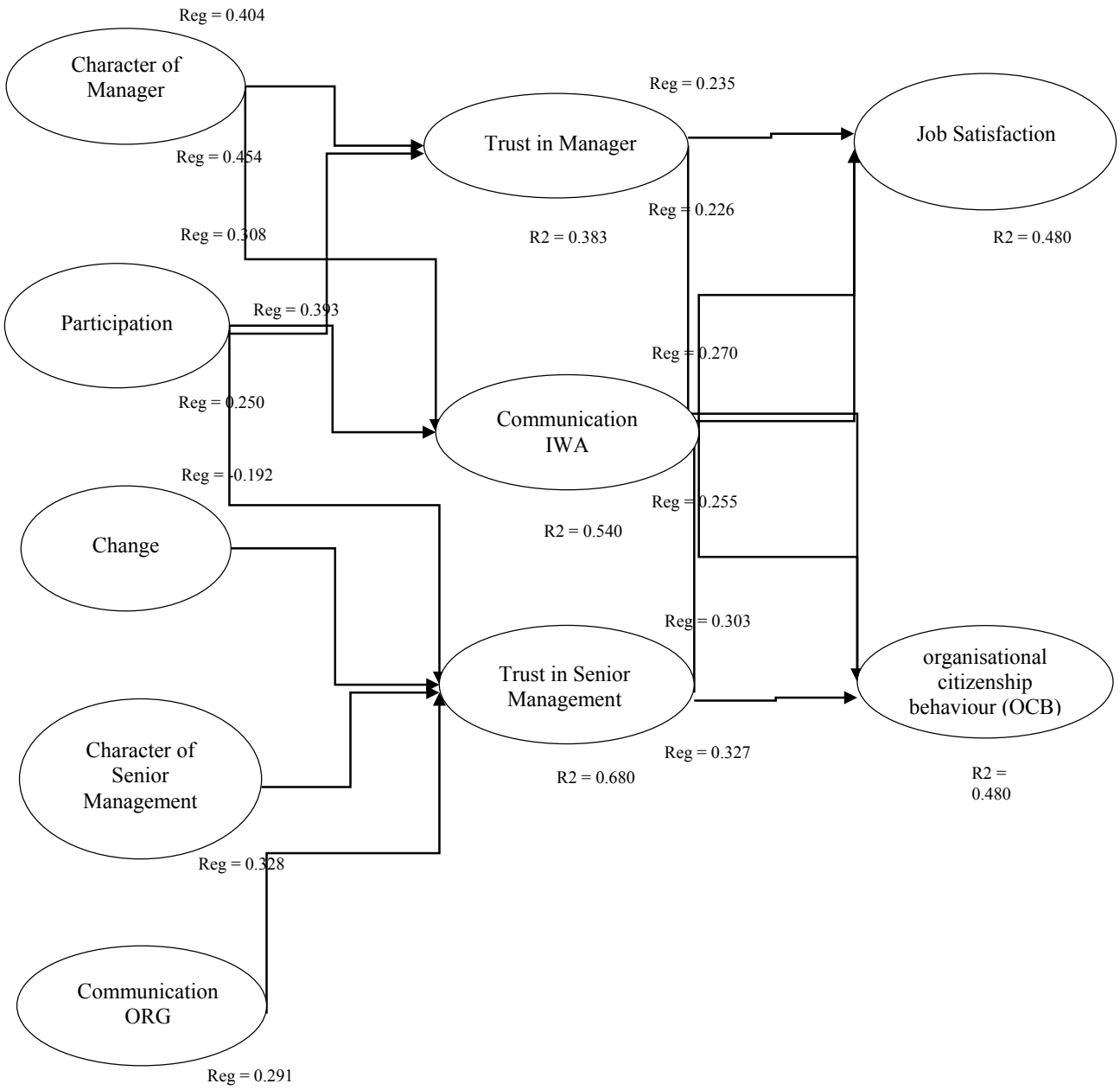


Figure 2. Relationships for Maximised Ukrainian Model

Table 3

Significance Testing, R^2 and *p* value for Maximised Model

Latent variable	Value	Value (Bootstrap)	Standard error (Bootstra	Critical ratio (CR)	Lower bound (95%)	Upper bound (95%)	Depemdent Variable	R^2	*p*
Character of Manager	0.454	0.462	0.027	16.771	0.406	0.516	Communication IWA	0.540	0.05
Participation	0.393	0.401	0.036	10.937	0.320	0.481			
Character of Manager	0.404	0.416	0.045	8.895	0.328	0.513	Trust in Manager	0.383	0.05
Participation	0.308	0.317	0.046	6.628	0.213	0.417			
Change	-0.192	-0.192	0.024	-8.164	-0.238	-0.131	Trust in Senior Management	0.680	0.05
Participation	0.250	0.254	0.020	12.484	0.215	0.291			
Communication ORG	0.291	0.288	0.022	13.304	0.240	0.331			
Character of Senior Management	0.328	0.327	0.021	16.011	0.289	0.375			
Communication IWA	0.270	0.277	0.027	9.884	0.209	0.329			
Trust in Manager	0.235	0.243	0.038	6.271	0.164	0.314	Job Satisfaction	0.480	0.05
Trust in Senior Management	0.303	0.307	0.020	15.395	0.259	0.363			
Communication IWA	0.255	0.260	0.026	9.859	0.206	0.311			
Trust in Manager	0.226	0.233	0.032	7.145	0.178	0.305	OCB	0.480	0.05
Trust in Senior Management	0.327	0.332	0.034	9.509	0.241	0.397			

may be removed. Only then does the testing of the statistical model itself commence. The model as specified is shown at Figure 1.

At this stage, the statistical model itself is not being tested, rather the discriminant validity and reliability of the variables are being assessed. Given the small sample size, weaker questions were eliminated and then reliability assessed. The questions which make up the variable Affective Commitment and Support for Change Direction did not meet the statistical criteria and so were removed.

Table 1 indicates that the variables that do meet the reliability criterion with D.G. rho above 0.7, with conventional Cronbach's Alpha comparison.

Therefore, statistical support for the validity and reliability of the initial variables created for this research is established. Table 2 reports on the Descriptive Statistics.

RESULTS. From Figure 2, it can be seen that this research follows the Australian research. Trust is examined as trust in the immediate manager and trust in senior management. Comparison of the direct effects model, the partial mediation model, and the trust mediated model in that research completed the three steps recommended by **Baron and Kenny (1986)** to demonstrate mediation **[32]**. Those tests revealed that the 'trust only' mediated model did not provide the best fit with the data. As expected, this research also meets the established benchmarks – the path coefficients, the mean communality, goodness of fit (GoF) and variance explained (R2).

The Australian research (n=225) established a GoF of 0.940 and the mean R2 of 0.493. In this research, testing of relationships between the variables, identifies the model which most robustly represents the data collected. It shows the highest GoF of 0.903 (the recommended standard of 0.90 and significant at the 0.05 level) and the mean R2 of 0.512 (higher than any other model, as is the mean Communality (AVE) at 0.557. **Chin (2010)** recommends bootstrapping for testing significance **[30]**. The number of re-samplings recommended for confidence intervals is 1000 **[33]**. Confidence interval testing produces a lower and an upper bound (at the 95% level for this research) and neither bound should contain zero for the benchmark to be achieved.

Interestingly this research also showed that change had a negative impact on trust in manager and on communication in the immediate work area, however it wasn't significant. By contrast, change did have a small negative and significant impact on trust in senior management.

Table 3 shows that the following antecedent associations are significant and positive at the 0.05 level.

Participation, and character of manager are significantly associated with trust in manager and communication in the immediate work area. Participation, organisational communication and character of senior management are significantly associated with trust in senior management. As mentioned earlier change did have a small negative and significant impact on trust in senior management. It also shows that three mediators are significantly and positively associated with organisational outcomes. Communication in the immediate work area, trust in manager and trust in senior management are associated with job satisfaction and organisational citizenship behaviour (OCB).

Conclusion. In concluding this section on the data analysis, there are a number of important implications from the results. First, increased understanding of the antecedents, outcomes, and role of trust in the Ukrainian IT industry. Second, 'who trusts whom' does make a difference as the different operations of trust at different hierarchical levels within the organisation attest. Char-

acter of manager is a strong driver of trust for the immediate work area (and communication), perhaps because of the interpersonal dimensions of trust. Character of senior management and participation in decision making are shown to be the strongest drivers of trust for the organisation. High levels of 'change', do initially have a small negative effect on trust in senior management.

The importance of participation in decision making for trust has been highlighted. Communication is clearly important in the workplace, although analysis of the data suggests that communication in the immediate work area operates directly on organisational outcomes, while organisational communication has an impact through trust. Finally, the results from the data also support the importance of trust to the 'soft-focus' organisational outcomes.

REFERENCES:

1. Barber B. The logic and limits of trust. New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press, 1983., p. 9.
2. Morgunov E. B. Organizational behavior. – M.: INFRA-M, 2004. – 318 p., p. 75.
3. Guzhavina T. A. Social trust in civil society // Problems of development of the territory. 2012. http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-doverie-v-grazhdanskom-obschestve#ixzz4b5vQisyp.
4. Shatroo V. A., Balakshin M. E. Experimental study of the role of trust in the development of partnerships in business / Organizational psychology. 2012. No. 2. http://cyberleninka.ru/article/n/eksperimentalnoe-izuchenie-roli-doveriya-v-razvitii-partnerskih-otnosheniy-v-biznese#ixzz4b680Rt7e.
5. The Relationship between Group Cohesiveness and Performance : An Empirical Study of Cooperatives Movement in Malaysia // Mohd Zainal Munshid Bin Harun, Rosli Bin Mahmood. URL: http://wscholars.com/index.php/ijcs/article/view/110.
6. Shirts R. Garry. Cohesion Through Diversity: Presentation Before the Indiana State Office of Minority Health. Minority Health Conference // URL: http://www.stsintl.com/business/Cohesion-thru-Diversity.pdf.
7. Building Trust in Business 2012 : How Top Companies Leverage Trust, Leadership, and Collaboration // Interaction Associates. URL: http://www.interactionassociates.com/Trust2012.
8. Solidarity as a Business Model: A Multi-Stakeholder Cooperatives Manual // Margaret Lund. URL: http://communitywealth.org/content/solidarity-business-model-multi-stakeholder-cooperatives-manual.
9. Hanging Together, Together Hung? Career Implications of Interpersonal Ties Between CEOs and Top Managers // StefanHilger, Ansgar Richter, Utz Schäffer. URL: http://www.business-research.org/2013/1/management/3644.
10. Solidarity-based and Cooperative Economy and Ethical Business: Trends, Innovations and Experiences in Europe // Sonia Buglione, Rainer Schlüter. URL: http://rosalux-europa.info/publications/articles/solidarity_based_economy_in_Europe
11. Companies Build Public Trust Through Sustainability Reporting // Hill+Knowlton strategies. URL: www.hkstrategies.com.
12. United States Small Business Friendliness. United States Census Data. 2013 Thumbtack.com Survey. URL: www.thumbtack.com.
13. Simmel G. The Sociology of Georg Simmel. – N. Y.: Free Press, 1950. – 445 p.
14. Hobbes T., Locke J., Seligman A. The problem of trust. Princeton, 2000. – 388 p.
15. Sztompka P. Trust. A sociological theory. Camb., 1999; Trust and democratic transition in post-communist Europe / Ed. by I. Markova. Oxf.; N. Y., 2004.
16. Trust and democratic transition in post-communist Europe / Ed. by I. Markova. Oxf.; N. Y., 2004.
17. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. – M.: ACT, Yermak, 2004 – 732 p.
18. Garfinkel G. Ponyaniye doveria: doveriye kak usloviye stabilnih soglasovannih deistvij//Social and Humanitarian Science/Seria 11. Sociology. – 1999. – № 4. – C. 118–166.
19. Giddens E. The Consequences of modernity / A. Giddens. – M.: Publishing and consulting group "praksis". – 2011., p. 145-155.
20. Milner B. Z. Organization Theory. – M.: INFRA-M, 2000. – 480 p., p. 167.
21. Kreimer R.M. When paranoia makes sense // Harvard Business Review. – 2002. – July. – P. 62–69.
22. Kelford R. E. S. Drape Enemies of trust // Harvard Business Review. – 2005. – No. 2. / www.e-xecutive.ru.
23. Warhurst C., Thompson P. Mapping Knowledge in Work: Proxies or Practices?// Work, Employment and Society, vol. 20 №.4, pp.787-800, 2006.
24. Frenkel, S., Korczynski, M., Donohue, L. and Shire, K. (1995) 'Re-Constituting Work: Trends Towards Knowledge Work and Info-Normative Control', Work, Employment and Society 9(4): 773-96.
25. Rousseau, D. M., S. B. Sitkin, et al. (1998). "Not so different after all: A cross-discipline view of trust." Academy of Management Review 23(3): 393-405.
26. Denzin Norman K., Linkoln Yvonna S. The SAGE Handbook of Qualitative Research. - 3rd edition. – London, New Delhi: Sage Publications, Inc., 2005. – 1210 p.
27. Conger A, Toegel G (2002) A Story of Missed Opportunities: Grounded Leadership Theory and Research. Information Sage Publication, Greenwich, p. 176-197.
28. Gefen D., Straub D., and Boudreau M. 2000. Structural Equation Modeling and Regression: Guidelines for Research Practice, Communications of the Association for Information Systems (4:7), pp. 1-70.
29. Chin W. W. (2010). Bootstrap Cross-Validation Indices For PLS Path Model Assessment. In V. E.Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler & H. Wang (Eds.), Handbook of Partial Least Squares Concepts, Methods and Applications, Berlin: Springer-Verlag, 83-97.
30. McLoughlin D. Knowledge Worker Trust Within Organisations. Ithikos Pty Ltd, 2015. – 184 p.
31. Fornell, C., Larcker, D.F., 1981. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. Journal of Marketing Research 18(1), 39-50.
32. Baron R. M., Kenny D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic and statistical considerations. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1173-1182.
33. Efron B., Tibshirani R.J. An Introduction to the Bootstrap. Series: Chapman & Hall/CRC Monographs on Statistics & Applied Probability (Book 57). – Chapman and Hall/CRC, 1993. – 436 p.

УДК 640.2

Івашина Л.Л.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Черкаського державного технологічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ КЕЙТЕРИНГУ В УКРАЇНІ

PROSPECTS AND PROBLEMS OF CATERING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні особливості та актуальні проблеми розвитку кейтерингу як інноваційної форми ресторанного бізнесу. Доведено, що кейтерингові послуги дають змогу забезпечити широкий спектр послуг ресторану. Представлено класифікацію кейтерингу. Розглянуто основні види кейтерингу. Проаналізовано переваги та недоліки застосування кейтерингу.

Ключові слова: кейтеринг, класифікація, обслуговування, послуга, заклади ресторанного господарства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные особенности и актуальные проблемы развития кейтеринга как инновационной формы ресторанного бизнеса. Доказано, что кейтеринговые услуги дают возможность обеспечить широкий спектр услуг ресторана. Представлена классификация кейтеринга. Рассмотрены основные виды кейтеринга. Проанализированы преимущества и недостатки использования кейтеринга.

Ключевые слова: кейтеринг, классификация, обслуживание, услуга, заведения ресторанного хозяйства.

ANNOTATION

The article deals with modern peculiarities and actual problems of catering development as innovative form of restaurant business. It has been proved that catering services give an opportunity to provide a wide range of restaurant services. Catering classification has been presented. Main types of catering have been studied. Advantages and disadvantages of catering use has been analyzed.

Key words: catering, classification, service, restaurant business facilities.

Постановка проблеми. Сьогодні кількість закладів ресторанного господарства збільшується не тільки у великих містах, але й по всій Україні. Зростає рівень життя населення, збільшуються доходи, а це свідчить про збільшення числа потенційних клієнтів ресторанів.

У ресторанному бізнесі триває жорстока боротьба за споживача. Конкурентоспроможному підприємству варто постійно впроваджувати новітні прогресивні технології, підвищувати рівень обслуговування, надавати нові ексклюзивні послуги тощо. Досить актуальним останнім часом стало використання західних технологій, щоб зацікавити споживача та отримати соціальний або економічний результат. Тож у наше суспільство ввійшло поняття «кейтеринг», яке закріпилося та стрімко набирає обертів і перспектив.

Сьогодні український ринок кейтеринг-послуг досить нестабільний. З одного боку, існує багато ресторанів і кафе, які простоюють у ранкові та денні години (або в певні сезони) і не мають при цьому ні можливостей (автопарк, реклама, фахівці), ні бажання організовувати власну службу кейтерингу. З другого боку, керівництво багатьох фірм та організацій бажає забезпечити своїх співробітників доставкою гарячих обідів. Між цими двома ланками одного ланцюга не вистачає активних людей, які могли би здійснити функцію доставки, займаючись рекламою, пошуками клієнтів та іншими організаційними питаннями.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням кейтеринг-послуг, особливостей його розвитку і принципів взаємодії з іншими сферами послуг займалось багато зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Ф. Халворсен, Ф. Бастіа, Р. Браймер, Дж. Р. Уокер, В.П. Гребенюк, К. Погодін, І. Смирнов, А. Рум'янцева, Н. П'ятницька, В. Архіпов та інші [1–4]. Варто відзначити, що наукових публікацій за результатами досліджень кейтерингових послуг та їхньої якості з огляду на вітчизняні особливості досить мало. Це зумовило актуальність цієї теми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існує широкий спектр питань, які потребують додаткового вивчення, щодо особливостей розвитку кейтерингу в Україні як нової форми ресторанного господарства. Все нове завжди привертає увагу не тільки споживачів, але і виробників послуг, які турбуються про споживача, його потреби і бажання. З огляду на незначну кількість досліджень цього питання виникла потреба у дослідженні розвитку кейтерингу як нової форми ресторанного господарства, що і визначило мету цієї статті.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності кейтерингу, аналіз проблем та перспектив розвитку кейтерингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кейтеринг – один із секторів, що динамічно розвивається у галузі ресторанного господарства. По суті це організація офісних обідів – на місці або з доставкою на підприємство.

Слово «кейтеринг» походить від англійського дієслова «cater», що в перекладі означає «поставляти провізію», «обслуговувати споживачів», та словосполучень «publice catering» – ресторанне господарство, а також «catering trade» – ресторанний бізнес [5]. Суть кейтерингового обслуговування полягає в тому, що ресторан за спеціальними замовленнями (кейтерингова компанія) забезпечує замовнику приготування і доставку готової продукції ресторан-

ного господарства у зазначене місце (додому, в офіс, на робоче місце, в місце відпочинку тощо), а також ресторанне обслуговування святкового заходу з наданням різних сервісних послуг.

У нормативних документах, які регулюють діяльність у сфері ресторанного господарства, не наведено визначення кейтерингу, не закріплені основні вимоги до закладів ресторанного господарства, які надають послуги виїзного ресторанного обслуговування.

Поняття «кейтеринг» згадується в ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація». У станарті кейтеринг включено до групи 4.4 «Постачання їжі, приготованої централізовано, для споживання в інших місцях», яка охоплює такі види підприємств ресторанного господарства, як 4.4.1 (фабрика-заготівельня), 4.4.2 (фабрика-кухня), 4.4.3 (домова кухня), 4.4.4 (ресторан за спеціальними замовленнями (catering)). У стандарті ресторан за спеціальними замовленнями (catering) трактується як заклад ресторанного господарства, призначений готувати і постачати готову їжу та організовувати обслуговування споживачів в інших місцях за спеціальними замовленнями [6]. Також у стандарті зазначено, що такі заклади можуть обслуговувати банкети, фірмові прийоми, ділові зустрічі, весілля та інші свята у залах, офісах, на природі, під тентами тощо. Таким чином, у стандарті кейтеринг визначено як окремий вид підприємства ресторанного господарства, а не як додаткову послугу закладу.

Світовий ринок кейтеринг-індустрії почав активно розвиватися уСША на початку XX століття під час масштабного будівництва хмарочосів для організації харчування численних робітників. Одночасно ідея отримала швидке поширення як спосіб забезпечення харчування співробітників великих промислових підприємств і офісних працівників бізнес-центрів США і Європи з метою більш ефективної організації робочого дня.

Кейтеринг – досить гнучкий, різносторонній бізнес, який шукає шляхи розвитку в Україні. Починаючи займатися цим бізнесом, необхідно створити торгову марку, з якою у покупця ототожнюватимуться якість послуг і продуктовий ряд, що пропонується компанією. Сьогодні можна говорити про стандартизацію послуг, яка регламентує час доставки їжі, про розширене меню, додаткові послуги, систему знижок.

Навіть в умовах економічної кризи збитки у кейтерінговому бізнесі було мало відчутно, адже зараз все більше клієнтів віддають перевагу здоровій їжі, а не напівфабрикатам. Про це свідчить те, що, наприклад, компанія «Confetti events&catering», яка надає кейтерингові послуги, зазначила, що 2009 рік був дуже продуктивним, тобто їхні послуги користувалися популярністю та попитом. Також такі відомі фірми, як «Гетьман фуршет», «Знак якості», «Фігаро кейтерінг», «Best EVENT Catering», «Оріон-кейтерінг», «LF Catering», «Magic fountain», «Стелс-Україна» та інші, а на Черкащині – «Джем кейтеринг», «Рудий кінь», «Канапешка», «Італійський дворик» та інші стають все більше популярними.

Корпорація «Compass Group» (Великобританія) по всьому світі надає послуги VIP-кейтерингу, здійснює організацію харчування в аеропортах та організацію соціального харчування (обслуговує 23 армії різних держав).

Практично всі крупні кейтерингові компанії мають власні базові кухні, а також складські та підсобні приміщення, в яких працюють кухарі та інший обслуговуючий персонал сфери ресторанного господарства. У штаті, як правило, є шеф-кухар і менеджер із продажу послуг фірми. Решта персоналу наймається для проведення конкретного заходу.

Зараз кейтеринг – це ціла індустрія. Розроблено систематизовану класифікацію кейтерингу за такими ознаками, як місце надання кейтерингових послуг; контингент замовників; вид підприємства; ціновий сегмент; місце приготування страв; вид заходів; тип наданих послуг; повнота наданих послуг.

Виділяють кілька видів кейтерингу:

– приготування їжі в приміщенні;

– приготування їжі поза приміщенням (виїзне ресторанне обслуговування);

– контракт на поставку (доставка в офіс);

– соціальний кейтеринг;

– роздрібний продаж готової кулінарної продукції;

– VIP-кейтеринг;

–кейтеринг напоїв та коктейлів (виїзний бар).

Кейтеринг у приміщенні (on-premise catering) – один і найпопулярніших видів, він має багато спільного з традиційним ресторанним обслуговуванням. Але крім організації столу клієнтові пропонується відповідним чином обладнане приміщення, яке може бути використане для проведення різних заходів. Зазвичай зали розраховані на прийом від двохсот до декількох тисяч людей. Приміщення для такого виду кейтерингу називаються банкетними залами, а одна з його переваг – усе необхідне устаткування розміщене в будівлі, де проходять прийоми. Тут є в наявності кухня для підготовки і приготування страв, холодильне приміщення для зберігання продуктів, а також місце й устаткування для санітарної обробки. Інша перевага – наявність приміщень для зберігання напоїв, посуду і столових приладів, скатертин і елементів оформлення. Можливість використання інвентарю компанії дає змогу заощадити час для підготовки заходу пов'язане з доставкою, установкою і налаштуванням необхідного обладнання [7].

Кейтеринг поза рестораном (off-premise catering) передбачає обслуговування на території замовника. Особливість цього виду кейтерингу пов'язана з тим, що більшість ресторанів мають невеликі зали і не можуть обслуговувати

велику кількість гостей. Приготування страв здійснюється в ресторані, після чого замовлення доставляють до місця проведення заходу. Ресторан відповідає за якість приготування і доставку блюд, сервіровку, професійне обслуговування, прибирання приміщень і повний розрахунок із замовником після закінчення заходу.

Багато компаній, піклуючись про забезпечення їжею своїх співробітників, звертаються до послуг кейтерингових компаній. У цьому виді кейтерингу також можна виділити три напрями, такі як приготування обідів в офісі клієнта, доставка напівфабрикатів з наступним доведенням страв до готовності і роздачею, доставка готових обідів в одноразовому посуді. Цей вид кейтерингу має назву «контракт на постачання».

Обіди доставляють, як правило, в одноразовому посуді з приладами або в ємностях для подальшої подачі на території покупця. Замовлення необхідно зробити заздалегідь через мережу Інтернет або по телефону не пізніше ніж за 18 годин до передбачуваного часу доставки.

Соціальний кейтеринг – це надання послуг рестораном на території замовника з використанням його устаткування для приготування страв. Замовник і ресторан, що надає послугу соціального кейтерингу, заздалегідь обговорюють дату, меню, особливості сервіровки й обслуговування. В обов'язки ресторану входить також прибирання приміщення після проведення заходу. Послугами соціального кейтерингу користується замовник під час організації сімейної урочистості. При цьому ресторан може надати замовникові згідно з угодою окремі предмети для сервіровки столу й аксесуари.

Роздрібний продаж готової кулінарної продукції – це торгівля продуктами харчування (бутербродами, борошняними кондитерськими виробами, упакованими в целофанову плівку), а також прохолодними напоями під час проведення спортивних змагань, фестивалів, карнавалів.

VIP-кейтеринг передбачає виїзне ресторанне обслуговування із залученням висококваліфікованих кухарів та офіціантів. У приміщенні замовника і під його наглядом здійснюється оброблення продуктів і приготування страв. Ці працівники можуть супроводжувати замовника в його тривалих турне.

Кейтеринг напоїв і коктейлів (виїзний бар). Послуга виїзного бару є активною самостійною ланкою у проведенні святкових заходів, тому вона повноцінно супроводить інші види кейтерингу. Варто відрізняти поняття «коктейльний кейтеринг» від такого виду виїзного ресторанного обслуговування, як «коктейль», хоча їхні корені, безумовно, спільні.

Виїзний бар – це передусім наявність на заході «безпосередньо бару», а саме мобільної збірної конструкції, що дає змогу, де б то не було, організувати повноцінний процес приготування коктейлів. Також мається на увазі робота фахівців (барменів, помічників барменів, офіціантів), наявність барного устаткування, інвентарю, посуду, доставка на місце проведення алкоголю, соків, напоїв, фруктів, льоду тощо – загалом, усього комплексу заходів і засобів, необхідних для приготування в окремо взятому місці (незалежно від наявності приміщення) коктейлів і мікс-дрінків [8].

Кейтерингові послуги поділяються на основні та додаткові.

До основних належать приготування та доставка продукції ресторанного господарства, послуги офіціантів, барменів; до додаткових – організація культурного дозвілля та дизайнерська робота під час оформлення приміщень, де буде проводитись замовлений бенкет, прибирання приміщення після бенкету.

Ресторан за спеціальними замовленнями (кейтерингова компанія) виконує роль посередника або повністю бере на себе забезпечення основних і додаткових послуг. У першій ситуації організатор кейтерингового обслуговування дає зацікавленим замовникам координати декількох музичних груп, ведучих вечорів, клоунів, дизайнерів, флористів, фірм, які займаються прокатом теплоходів, весільних аксесуарів та ін. У другій – вони особисто можуть домовлятися про умови надання додаткових послуг та їх оплату, позбавивши замовника від зайвих турбот.

Таблиця 1

Види заходів та асортимент кейтеринг-послуг

Назва заходу	Характеристика послуг
Корпоративні свята, ювілеї фірм	Фуршетне меню. Встановлення звукового та світлового обладнання. Організація шоу-програми Запрошення музичного гурту, артистів, ведучого. Оформлення приміщення. Організація обслуговування. Спецефекти.
Фуршети після семінарів, виставок, презентацій	Фуршетне меню. Оформлення столів. Організація обслуговування.
Приватні свята	Бенкетне меню. Запрошення ведучого вечора. Встановлення звукового та світлового обладнання. Організація розважальної програми. Оформлення приміщення. Організація обслуговування. Спецефекти.
Весілля	Спеціальне весільне бенкетне меню. Відповідне оформлення приміщення. Організація обслуговування. Розробка індивідуального сценарію. Послуги ведучого вечора та артистів. Встановлення звукового та світлового обладнання для дискотеки. Спеціальні ефекти та сюрпризи тощо.

Залежно від виду заходів тафінансових можливостей замовника кейтерингова компанія може запропонувати асортимент послуг, перелік яких наведено в табл. 1.

Комплексність кейтерингових послуг прямо пропорційно залежить від фінансових можливостей замовника. Вартість замовлення кейтерингової компанії залежить від:

– рівня кейтерингової фірми (класу та типу базисного закладу);

– кількості гостей (чим більше персон обслуговується на бенкеті, тим дешевше обходиться частування для кожного з гостей). Наприклад, якщо готується вечеря на двох, замовнику доведеться оплатити не тільки вартість вечері, а й послуги офіціанта та водія. У разі масового замовлення ці послуги надаються безкоштовно;

– складності меню, програми (сценарію) проведення свята та переліку додаткових послуг.

Обслуговування на виїзді завжди дорожче, ніж проведення звичайного банкету в ресторані. Адже в цьому разі клієнт оплачує оренду залів, транспорту, гонорари запрошених музикантів і оформлення. Крім того, обсяг замовлення «на виїзді» більший, ніж звичайний середній чек у ресторані. На банкет замовляють кілька холодних і гарячих закусок, салати, кілька видів гарячих страв і десертів. Тому якщо середній чек у ресторані може бути близько 200 грн., то проведення виїзного банкету обійдеться в 300–500 грн. на людину. Іноді, щоб трохи зекономити, клієнтам дозволяють принести спиртне з собою. Витрати на проведення виїзних заходів передбачають і гонорари артистів і музикантів, якщо клієнт хоче бачити «зірок», їх оплата може становити десятки тисяч доларів. Популярним завершенням вечора є феєрверк – теж недешеве задоволення. У результаті виїзний банкет на 100 осіб може обійтися замовнику 10–20 тис. доларів і більше. Заробіток кейтерингової компанії при цьому становитиме 30–50% від цієї суми.

Незважаючи на активний розвиток ринку кейтерингу в Україні, далеко не всі компанії схильні до замовлення подібного роду послуг. Результати досліджень свідчать про те, що серед працівників підприємств і комерційних фірм міста Черкаси лише 8% обідають у їдальні кейтерингової фірми, ще 6% замовляють доставку обідів в офіс на підприємство. Майже п'ята частина працівників обідає в найближчих до офісу їдальнях, кафе, ресторанах, а частина працівників зазначила, що просто приносить їжу з дому (близько 45%).

Незважаючи ні на що, послуги кейтерингу є досить перспективними. Щорічно кількість компаній, які надають ці послуги, зростає, а ті компанії, що працюють на ринку, збільшують обороти.

Висновки. Таким чином, як видно з вищевикладеного, організація і розвиток кейтерингової діяльності в Україні набирає обертів та вдосконалюється. Сфера ресторанного бізнесу у нашій країні рухається вперед, підкоряючись економічним законам попиту та пропозиції, а також конкуренції за споживача.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Франсин Халворсен Основы кейтеринга: как организовать выездное ресторанное обслуживание / Франсин Халворсен. – М. Издательский дом «Ресторанные ведомости», 2005.
2. Погодин К. Ресторан выездного обслуживания (кейтеринг): с чего начать, как преуспеть : учебник / К. Погодин. – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 210 с.
3. Смирнов І.Г. Ресторанна логістика: міжнародний та український аспекти / І.Г. Смирнов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 4(45). – С. 4–18.
4. П'ятницька Н. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства : підручник / Н. Пятницька – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.
5. Англо-русский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.emotion-labs.com/services/online/lite/?text=catering&dict=3
6. Заклади ресторанного господарства. Класифікація : ДСТУ 4281:2004. – [Чинний від 2004–07–01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2004. – 18 с.
7. Кононенко Т.П. Сучасний кейтеринг та обладнання / Т.П. Кононенко, В.О. Єфімова // Прогресивні техніка та технології харчових виробництв ресторанного господарства і торгівлі : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2006. – Вип. 2(4). – С. 264–270.
8. Ратова З.Т. Організація кейтерингу в Україні в умовах економічної кризи / З.Т. Ратова, А.В. Попеляр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/ratova-zt-popelyar-av-organizatsiya-keyteringu-v-ukrayini-v-umovah-ekonomichnoyi-krizi.

УДК 658.153:330.142.26:519.233.5

Іскра В.В.
аспірант кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені В. Гетьмана

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ЗА ДОПОМОГОЮ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО ПІДХОДУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ІНДУСТРІАЛЬНА МОЛОЧНА КОМПАНІЯ» (ІМС)

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF USE OF CURENT ASSETS BY MEANS OF CORRELATION AND REGRESSION APPROACH ON AN EXAMPLE PJSC INDUSTRIAL MILK COMPANY (IMC)

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено авторську методику проведення кореляційно-регресійного аналізу оборотних коштів підприємства. Сформульовано рекомендації щодо виокремлення значущості факторів впливу. Досліджено фактори впливу на ефективність використання оборотних коштів ПАТ «Індустріальна молочна компанія» (ІМС). Обґрунтовано рівняння регресійного зв'язку між факторами впливу та рентабельністю оборотних коштів ІМС.

Ключові слова: оборотні кошти, ефективність, кореляційно-регресійний аналіз, фактори впливу, кореляційна матриця.

АННОТАЦИЯ

В статье разработана авторская методика проведения корреляционно-регрессионного анализа оборотных средств предприятия. Сформулированы рекомендации относительно выделения значимости факторов влияния. Исследованы факторы влияния на эффективность использования оборотных средств ОАО «Индустриальная молочная компания» (ИМС). Обосновано уравнение регрессионной связи между факторами влияния и рентабельностью оборотных средств ИМС

Ключевые слова: оборотные средства, эффективность, корреляционно-регрессионный анализ, факторы влияния, корреляционная матрица.

ANNOTATION

The author's method of correlation and regression analysis of current assets is developed in the article. Recommendations regarding the importance of isolating impacts are formulated. The factors of influence on efficiency of current assets PJSC "Industrial Milk Company" (IMC) are investigated. The equation of regression relationship between factors of influence and profitability of current assets of IMS is justified.

Key words: current assets, efficiency, correlation and regression analysis, factors of influence, correlation matrix.

Постановка проблеми. Важка економічна ситуація, девальвація гривні та досить висока інфляція змушують українські підприємства акцентувати увагу на вирішені питання забезпечення відповідного рівня ліквідності та платоспроможності. Отримання чистого прибутку за таких умов є справжнім досягненням менеджменту та доказом його успішності та професіоналізму. Всі ці питання значною мірою залежать від управління оборотними коштами підприємства. Особливої уваги у процесі оцінки ефективності використання оборотних коштів заслуговує кореляційно-регресійний підхід, який дає змогу проаналізувати значущість факторів впливу на результатний показник за допомогою коефіцієнтів кореляції та побудувати регресійне рівняння.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження підходів щодо оцінки ефективності використання оборотних коштів (ЕВОК) за допомогою кореляційно-регресійного аналізу внесли чимало вітчизняних та іноземних вчених. Так, Н.П. Карачина пропонує виокремити декілька факторів і побудувати регресійну модель за допомогою компонента «Пакет аналізу» Ms Exel [1]. Ю.Г. Швецов та Т.В. Сабельфельд обґрунтували застосування кореляційної матриці з урахуванням коефіцієнта кореляції між факторами впливу [2]. Такий підхід дає змогу виключити з регресійної моделі мультиколінеарні фактори впливу і підвищити її статистичну значущість. І.М. Вигівська, В.О. Шевченко та Л.Я. Шевченко пропонують розрахунок регресійного рівняння доповнити розрахунком коефіцієнтів еластичності для кожного з факторів для виявлення їх порівняльної сили та резервів для зростання результатного показника [3]. Водночас А.Д. Крюков вважає, що достатньо оцінити кореляцію між чистим (валовим) прибутком та показниками оцінки елементів оборотних коштів. До останніх він відносить абсолютні показники, показники питомої ваги та коефіцієнти оборотності [4, с. 139].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість авторів підходять до проблеми оцінки ЕВОК за допомогою кореляційно-регресійного аналізу досить однобічно. На нашу думку, для об'єктивної оцінки необхідно застосувати комплексний підхід, який буде враховувати не лише регресійне рівняння та характер зв'язку між факторами і результативним показником, а й значущість самих факторів під час прийняття управлінських рішень.

Метою статті є розроблення авторського підходу до кореляційно-регресійного аналізу ЕВОК; аналіз господарської діяльності ПАТ «Індустраіальна молочна компанія» за допомогою вищезазначеного авторського підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі існує багато підходів щодо оцінки ефективності використання оборотних коштів (ЕВОК) підприємства. Най-

більш популярними серед них є коефіцієнтний, факторний та кореляційно-регресійний. На думку Ю.Г. Швецова та Т.В. Сабельфельда, кореляційно-регресійний аналіз дає змогу оцінювати види, форми та інтенсивність причинного зв'язку. Він являє собою сукупність статистично-математичних методів, які використовуються для кількісного аналізу зв'язків між соціально-економічними явищами та процесами [1].

Кореляційний зв'язок є окремим видом стохастичного зв'язку, який має в основі діалектичну єдність необхідного і випадкового [2]. Як наслідок, у кожному окремому випадку між значенням результативного показника та значенням фактору впливу немає точної відповідності.

У рамках авторського підходу щодо проведення оцінки ЕВОК за допомогою кореляційно-регресійного аналізу було виокремлено такі етапи, як:

1. Вибір результативного показника та можливих факторів впливу, які найбільш значуще впливають на його величину. На думку Г.В. Горелової, для об'єктивного аналізу кількість факторів не повинна перевищувати шістнадцяти і кореляція між фактором впливу та результатним показником має бути не менше 50% [6, с. 124]. Однак ми вважаємо, що доцільно виокремлювати значущі фактори впливу (0,4 ≤ коефіцієнт кореляції ≥ 0,6) та досить значущі (коефіцієнт кореляції ≥ 0,6).

2. Розрахунок коефіцієнтів кореляції між факторами впливу та результатним показником та виокремлення найбільш значущих факторів.

3. Побудова кореляційної матриці шляхом визначення кореляції безпосередньо між усіма значущими факторами впливу. Ю.Г. Швецов рекомендує, щоб коефіцієнт кореляції між факторами не перевищував 80%, оскільки у такому разі має місце мультиколінеарність, що мінімізує достовірність регресійної моделі [2].

4. Розрахунок рівняння регресійного зв'язку між результатним показником та факторами впливу, які є значущими та не є мультиколінеарними.

5. Розрахунок часткових коефіцієнтів еластичності для кожного і-ого фактора з метою виявлення їх порівняльної сили та резервів за допомогою формули (2) [3]:

$$\varepsilon_i = [b_i] \times \frac{\acute{X}_i}{\acute{Y}}, \qquad (1)$$

де, ε_i – частковий коефіцієнт еластичності і-ого фактора, b_i – коефіцієнт регресії при i-ому факторі за модулем; $\acute{X}_i$ – середнє значення i-ого фактора; $\acute{Y}$ – середнє значення результатного показника.

Отже, на першому етапі нам потрібно виокремити результатний показник та фактори впливу. На нашу думку, рентабельність оборотних коштів за EBITDA доцільно використовувати у розрахунках як результатний показник. Це зумовлено тим, що в умовах різкої девальвації національної валюти та високої інфляції чистий прибуток не показує об'єктивного результату господарської діяльності.

У попередніх роботах нами було обґрунтування авторський підхід до вибору факторів впливу відповідно до стадій кругообігу оборотних коштів – грошової, продуктивної, товарної та фінансової [7]. На грошовій стадії ми виокремили три групи факторів:

– фактори, які належать до управління запасами (коефіцієнт оборотності запасів; частка запасів у оборотних коштах; темп приросту запасів по відношенню до темпу приросту оборотних активів, який розраховується за допомогою формули (2); частка тривалості обороту запасів у тривалості обороту оборотних коштів);

– фактори, які належать до управління матеріально-технічним забезпеченням (тривалість обороту кредиторською заборгованістю; коефіцієнт браку продукції; коефіцієнт втрат внаслідок непередбачуваних простоїв);

– фактори, які належать до управління джерелами фінансування оборотних коштів (коефіцієнт забезпечення оборотних коштів[1], коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт «Чистий борг / EBITDA» та коефіцієнт фінансування поточних зобов'язань[2])

$$\text{Темп}_{\text{приросту запасів}} = \frac{\dfrac{\text{Запаси}^{n}}{\text{Запаси}^{n-1}}}{\dfrac{\text{Оборотнікошти}^{n}}{\text{Оборотнікошти}^{n-1}}}. \qquad (2)$$

На продуктивній стадії ми виокремили фактори тривалості виробництва продукції (тривалість операційного циклу та тривалість фінансового циклу) та фактори оборотності оборотних коштів (коефіцієнт оборотності оборотних коштів; тривалість обороту власного оборотного капіталу; коефіцієнт вивільнення оборотних коштів, який розраховується за допомогою формули (3) [8, с. 47]):

$$k_{\text{вивільненняОК}} = \frac{\text{ВивільненняОК}_{\text{зарахунокΔТ}_{\text{оборотуОК}}}}{\text{Оборотнікошти}^{n-1}} = \frac{\left(\text{Т}^{n}_{\text{оборотуОК}} - \text{Т}^{n-1}_{\text{оборотуОК}}\right) \times \frac{\text{Виручка}^{n}}{t}}{\text{Оборотнікошти}^{n-1}}. \qquad (3)$$

На товарній та фінансовій стадіях кругообігу оборотних коштів доцільно виокремлювати такі групи факторів, як фактори прискорення реалізації продукції (темп росту виручки, темп росту операційного прибутку та рентабельність продажів), фактори управління дебіторської заборгованістю (частка безнадійної дебіторської заборгованості; тривалість обороту дебіторської заборгованості) та фактори управління структурою оборотних коштів (частка готівки та грошових еквівалентів у оборотних коштах; частка

[1] Розраховується як відношення власного оборотного капіталу до оборотних коштів.

[2] Авторський коефіцієнт, який був обґрунтований у праці [8, с. 33–34] і розраховується як відношення поточних зобов'язань до чистої виручки.

запасів у оборотних коштах; частка дебіторської заборгованості в оборотних коштах).

На другому етапі нам необхідно розрахувати кореляцію між рентабельністю оборотних коштів та факторами впливу. Ми провели розрахунок кореляції за період 2009–2014рр. за допомогою функції «КОРРЕЛ» у середовищі MS Exel і виокремили такі значущі фактори впливу, як коефіцієнт оборотності запасів – 73% (X1); тривалість обороту кредиторської заборгованості – 75% (X2); частка власного оборотного капіталу (ВОК) у оборотних коштах – 47% (X3); коефіцієнт абсолютної ліквідності – 41% (X4); коефіцієнт швидкої ліквідності – 62% (X5); коефіцієнт «Чистий борг / EBITDA» (X6); коефіцієнт фінансування поточних зобов'язань – 82% (X7); тривалість операційного циклу – 60% (X8); коефіцієнт оборотності оборотних коштів – 84% (X9); рентабельність продажів – 55% (X10); коефіцієнт вивільнення оборотних коштів – 57% (X11).

З наведених даних видно, що найбільш значущими з погляду управління оборотними коштами є такі фактори, як коефіцієнт оборотності оборотних коштів, коефіцієнт фінансування поточних зобов'язань, Чистий борг/ EBITDA, тривалість обороту кредиторської заборгованості та коефіцієнт оборотності запасів. Ранжування факторів впливу відповідно до їх значущості є корисним для менеджменту ІМС з погляду покращення ЕВОК – допомагає зрозуміти, на які фактори потрібно звертати увагу спочатку, а на які – потім.

Далі нам потрібно провести розрахунок кореляції між факторами впливу для того, щоб розрахувати рівень взаємозв'язку між ними. З цією метою формується кореляційна матриця одинадцяти значущих факторів впливу (табл. 2). Досліджуючи кореляцію факторів на основі даних матриці, ми визначили, що взаємозв'язок між факторами переважно був слабким або середнім, а в 16 позиціях ми визначили значну кореляцію – понад 80% (виділено зафарбованими квадратами в табл. 2).

Такі показники, як частка ВОК в оборотних коштах, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, Чистий борг / EBITDA та рентабельність продажів чотири і більше разів корелюють з іншими факторами. Тому ми вважаємо, що їх не потрібно включати до регресійної моделі. Таким чином для подальших розрахунків будуть використані вже шість, а не одинадцять факторів (X1, X2, X7, X8, X9 та X11).

Для побудови регресійної моделі ми використали функцію «ЛИНЕЙН» у середовищі Ms Exel. Відзначимо, що під час внесення вхідних даних у аргументі «Конст» ми поставили 0. Це означає, що параметр b регресійного рівняння буде рівний нулю. Вихідні параметри функції, які будуть нами використані у побудові та перевірці моделі, наведені у табл. 2. Відповідно до отриманих даних нами була побудова регресійна модель (4).

Таблиця 2

Вихідні параметри функції «ЛИНЕЙН»

-1,287	47,046	0,416	71,266	-0,934	2,949
2,5026	225,0424	1,2012	288,762	1,1349	10,266
0,99837	4,3492	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
122,651	1,000	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
11600,2	18,9158	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д

Джерело : розраховано автором

$$Y = 2{,}95 \times X_1 - 0{,}93 \times X_2 + 71{,}3 \times X_7 + 0{,}42 \times X_8 + 47{,}05 \times X_9 - 1{,}3 \times X_{11}. \quad (4)$$

Таким чином, за збільшення коефіцієнта оборотності запасів на одиницю ROCA зростає на 2,95 п. п., за збільшення тривалості обороту кредиторської заборгованості на 1 день ROCA зменшиться на 0,93 п. п., за зростання коефіцієнта фінансування поточних зобов'язань на одиницю ROCA зросте на 71,3 п. п., за зростання операційного циклу на 1 день ROCA зросте на 0,42 п.п., за зростання коефіцієнта оборотності оборотних коштів на одиницю ROCA зросте на 47,05 п. п. і за зростання коефіцієнта вивільнення оборотних коштів на 1% ROCA зменшиться на 1,3 п. п.

Відзначимо, що відповідно вихідної матриці, побудованої за допомогою функції «ЛИНЕЙН»,

Таблиця 1

Кореляційна матриця ІМС за 2009–2014 рр. (за модулем)

Показник	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11
X1	1										
X2	0.45	1									
X3	0.04	0,55	1								
X4	0.16	0,5	0,90	1							
X5	0.30	0,57	0,91	0,86	1						
X6	0.2	0,67	0,87	0,85	0,83	1					
X7	0,33	0,79	0,84	0,73	0,77	0,96	1				
X8	0,89	0,19	0,23	0,44	0,04	0,04	0,17	1			
X9	0,76	0,54	0,05	0,1	0,1	0,37	0,47	0,83	1		
X10	0,01	0,65	0,96	0,97	0,91	0,92	0,85	0,27	0,04	1	
X11	0,75	0,0	0,19	0,36	0,3	0,11	0,18	0,94	0,77	0,25	1

Джерело: розраховано автором

коефіцієнт детермінації становить 99,9%, що свідчить про значну залежність між факторами впливу та результатним показником. Додатково перевіримо значущість моделі за допомогою критерію Фішера, який розраховується за допомогою формули (4). Таким чином, емпіричне значення критерію Фішера для регресійної моделі рентабельності оборотних коштів ІМС становить 1853,34. Критичне значення критерію Фішера за заданих умов (n = 6, оскільки дослідження проводилося протягом 5 років; m = 5, оскільки ми врахували п'ять факторів впливу на результатний показник; α = 0,05) становить 4,39. Оскільки $F_{емпіричне} > F_{критичне}$, то регресійну модель можна вважати значущою.

$$F_{емпіричне} = \frac{\frac{R^2}{m-1}}{\frac{1-R^2}{n-m}}, \quad (4)$$

де R – коефіцієнт детермінації, n – кількість спостережень, m – кількість факторів впливу.

Перевіримо значущість параметрів моделі за допомогою критерію Стюдента, який розраховується за допомогою формули (5). Відзначимо, що $t_{критичне}$ становить 2,31 для оцінки значущості параметра регресійної функції з ймовірністю 95% (α = 0,05). Відповідно до наших розрахунків емпіричне значення критерію Стюдента становить 1,94 для коефіцієнта оборотності запасів, 4,78 – для тривалості обороту кредиторської заборгованості, 2,86 – для коефіцієнта фінансування поточних зобов'язань, 4,05 – для тривалості операційного циклу, 2,91 – для коефіцієнта оборотності оборотних коштів та 3,48 – для коефіцієнта вивільнення оборотних коштів. Таким чином, з наведених даних видно, що всі фактори впливу є значущими з ймовірністю 95%.

$$t_j = b_j \vee \frac{}{s_{b_j}}. \quad (5)$$

На заключному етапі кореляційно-регресійного аналізу нам потрібно розрахувати коефіцієнти еластичності для кожного i-ого фактора впливу. Необхідність розрахунків викликана тим, що на підставі коефіцієнтів регресійної моделі неможливо дійти висновку, який із факторів найбільше впливає на результативний показник, адже їх виражено різними одиницями.

Часткові коефіцієнти еластичності показують, на скільки відсотків у середньому зміниться результатний показник за зміни на 1% кожного i-ого фактора та за фіксованого становища інших факторів. Відповідно коефіцієнти еластичності становлять: $\varepsilon_1 = [2{,}95] \times \frac{1{,}29}{40{,}6} = 0{,}09\%$; $\varepsilon_2 = [-0{,}934] \times \frac{113}{40{,}6} = 2{,}61\%$; $\varepsilon_7 = [71{,}27] \times \frac{0{,}56}{40{,}6} = 0{,}99\%$; $\varepsilon_8 = [0{,}416] \times \frac{392}{40{,}6} = 4{,}01\%$; $\varepsilon_9 = [47{,}1] \times \frac{1{,}18}{40{,}6} = 1{,}36\%$; $\varepsilon_{11} = [-1{,}29] \times \frac{3{,}89}{40{,}6} = 0{,}12\%$.

Аналіз часткових коефіцієнтів еластичності показує, що найбільший вплив на ROCA мають тривалість операційного циклу, тривалість оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності оборотних коштів та коефіцієнт фінансування поточних зобов'язань, які за власної зміни на 1% зумовлюють зміну результатного показника на 4,01%, 2,61%, 1,36% та 0,99% відповідно.

Практична значущість побудованої регресійної моделі рентабельності оборотних коштів для ІМС полягає у тому, що вона дає змогу менеджменту аналітично проаналізувати вплив кожного фактора на результатний показник та спрогнозувати зміну останнього відповідно до зміни того чи іншого фактора. Це покращить процес формування оборотних коштів та систему управління ними.

Висновки. Із проведеного дослідження можна дійти висновку, що кореляційно-регресійний аналіз є одним із найактуальніших методів дослідження ЕВОК. Це зумовлено тим, що його проведення дає змогу ідентифікувати фактори впливу на оборотні кошти, їх значущість та сформувати регресійне рівняння між ними та результатним показником.

У статті застосовано авторський підхід щодо проведення кореляційно-регресійного аналізу, який складається з таких етапів, як вибір результативного показника та факторів впливу; розрахунок коефіцієнтів кореляції між результатним показником та факторами впливу з метою виокремлення значущості останніх; побудова кореляційної матриці; розрахунок регресійного рівняння; розрахунок часткових коефіцієнтів еластичності для кожного і-ого фактора з метою виявлення їх порівняльної сили. У процесі дослідження було встановлено, що найбільш значущими факторами впливу на ЕВОК ПАТ «Індустріальна молочна компанія» є коефіцієнт оборотності оборотних коштів, коефіцієнт фінансування поточних зобов'язань, Чистий борг/EBITDA, тривалість обороту кредиторської заборгованості та коефіцієнт оборотності запасів. Такі фактори, як частка власного оборотного капіталу, коефіцієнти абсолютної і швидкої ліквідності, тривалість операційного циклу, рентабельність продажів та коефіцієнт вивільнення оборотних коштів є менш значущими. У подальших дослідженнях планується розроблення підходу щодо кореляційно-регресійного аналізу вибірки з кількох підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карачина Н.П., Філатова Н.М., Кочура А.І. Економічне моделювання формування та використання обігових коштів промислови підприємств / Н.П. Карачина, Н.М. Філатова, А.І. Кочура. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_74_25.
2. Швецов Ю.Г., Сабельфельд Т.В. Совершенствование методов диагностики финансовой несостоятельности предприятий / Ю.Г. Швецов, Т.В. Сабельфельд. – Режим доступу : http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-metodov-diagnostiki-finansovoy-nesostoyatelnosti-predpriyatiy.

3. Вигівська І.М., Іваненко В.О. Шевченко Л.Я. Комплексний аналіз ресурсного потенціалу корпорації / І.М.Вигівська, В.О.Шевченко, Л.Я.Шевченко. – Режим доступу : http://ven.ztu.edu.ua/article/view/34191/37060.
4. Крюков А.Д. Дослідження впливу складових оборотних активів підприємства на його фінансові результати на основі кореляційно-регресійного аналізу / А.Д. Крюков // Управління розвитку. – 2012. – № 2. – С. 138–140.
5. Агмерова Г.Ш. Многофакторный кореляционно-регрессионный анализ рентабельности производства / Г.Ш. Агмерова. – Режим доступа : http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_15/Ahmerova%20G.Sh.pdf.
6. Горелова Г.В., Цапко И.А. Теория вероятностей и математическая статистика в примерах и задачах с применением Exel. – 6-е изд. – Ростов н/Д. : Феникс, 2012. – 475 с.
7. Іскра В.В. Фактори впливу на ефективність використання оборотних коштів українських агрохолдингів / В.В. Іскра. – Режим доступу : http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Naukovi_Vydannya/Vydan_Torg/Docs/Torhivlya_komerts_pidpryyemnytstvo17.pdf.
8. Іскра В.В. Аналіз платоспроможності як елемент забезпечення безперервної господарської діяльності підприємства [текст] / В.В.Іскра // Фінансово-економічний розвиток України в умовах євроінтеграції : збірник матеріалів IV міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : ЛКА, 2015. – С. 33–35.
9. Іскра В.В. Коефіцієнтний підхід щодо оцінки ефективності використання оборотних коштів українських агрохолдингів / В.В.Іскра // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : Збірник наук.праць ХНАДУ. – № 3(10), Т.1 – 2015.– С. 45–51.
10. Офіційний сайт компанії ПАТ «Індустріальна молочна компанія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imcagro.com.ua/ru/dlya-investorov/current-reports.

УДК 338.2

Колосок А.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Конюх І.М.
студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ

THEORETICAL ASPECTS OF INVESTMENT PLANNING

АНОТАЦІЯ

У статті дано характеристику поняттям «проект», «інвестиційний проект» та «інвестиційне проектування». Досліджено стан інвестиційного проектування в Україні, визначено його основні проблеми та тенденції. Проаналізовано основні показники оцінки проектів та доцільність їх застосування. Запропоновано пріоритетні напрями розвитку інвестиційного проектування.

Ключові слова: проект, інвестиційний проект, інвестиційне проектування.

АННОТАЦИЯ

В работе охарактеризованы понятие «проект», «инвестиционный проект» и «инвестиционное проектирование». Оценено состояние инвестиционного проектирования в Украине и определены его основные проблемы и тенденции. Проанализированы основные показатели оценки проектов и определена их эффективность. Предложены шаги решения проблем и развития инвестиционного проектирования.

Ключевые слова: проект, инвестиционный проект, инвестиционное проектирование.

ANNOTATION

The paper was provided description of the concept design, investment projects and investment planning. For the purpose of the study was estimated state investment planning in Ukraine and its main challenges and trends. Also, step problem solving and development investment planning were analized in paper. The basic indicators of project evaluation and determined their effectiveness were explored in paper.

Key words: project, investment project, investment planning.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших чинників, що сприяють економічному зростанню, є вкладання інвестицій, що допомагають вдосконалювати процеси, які відбуваються у виробництві, підвищувати стандарти якості продукції, застосовувати нові технології і, відповідно, розвивати конкурентоспроможність національного ринку на макро-, мезо- та мегарівнях. Відповідно до розвитку економічних відносин задля розвитку та підвищення інвестиційної привабливості підприємств необхідно правильно приймати рішення про інвестиції, спираючись на оцінку інвестиційних проектів сучасними методами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питань інвестиційної діяльності займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Т.А. Воркут [2], Г.І. Грицаєнко [3], Т.В. Майорова [6], О.В. Митяй [7], Д.М. Рославцев [8], А.В.Череп [10] та інші. Безпосередньо вивчали аспекти інвестиційного проектування Ю.В. Богоявленська [1], І. Губенко [4], О.О. Зеленіна [5], М. А. Рубіш [9] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на нашу думку, недостатньо дослідженими є питання інвестиційного проектування в умовах обмеженого доступу до інформації та оцінка відповідних проектів.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів інвестиційного проектування та особливостей оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «проект» використовується у різноманітних значеннях та сферах життєдіяльності людей. Він походить від латинського слова «projectus», що буквально означає «кинутий вперед».

Проект – це взаємопов'язаний комплекс заходів, що забезпечує досягнення поставлених завдань за затвердженого бюджету та у встановлені рамки часу [2; 7]. При цьому кінцевою метою проекту є досягнення економічних, соціальних, екологічних результатів або їх поєднань. А замовниками проекту можуть бути інвестори, органи державної та місцевої влади, об'єднання громад на паритетній основі.

Інвестиційний проект – комплекс взаємопов'язаних заходів, що має за мету максимізувати суспільний або приватний добробут за мінімально можливого бюджету, протягом визначеного періоду та найкращим шляхом із відомих альтернатив [8; 10]. Замовниками такого проекту є приватні інвестори, яких цікавить лише фінансовий зиск, а екологічний і соціальний складники виконуються лише у визначених законом мінімальних рамках.

Сьогодні важливим питанням залишається створення системного простору для використання всіх можливостей інформаційних технологій. Також варто відзначити, що практичне

втілення спеціалізованих програм в інвестиційному плануванні залишається недостатньо розвиненим.

Для впровадження інвестиційних проектів з максимальним ефектом використовують чимало методів та прийомів (контроль за виконаною роботою, визначення ризиків та їх мінімізація тощо). Методологія інвестиційного проектування ґрунтується на розробленні складних проектів у межах системи взаємопов'язаних і залежних між собою робіт і подій, які мають забезпечувати раціональне використання наявних та позичених ресурсів підприємства [6, с. 276].

Застосування комп'ютерних технологій дає змогу якісно використовувати системні методи, які набули великого поширення, та абсолютно нові комплексні методи, які пов'язані з електронним обробленням інформації. Швидкий розвиток комп'ютерних технологій дає змогу управляти проектами краще та якісніше. Значна заслуга в цьому напрямі належить Міжнародній асоціації управління проектами (INTERNET), а з 1995 року – IPMA, яка об'єднує двадцять вісім країн та понад десять тисяч учасників Інституту управління проектами (PMA – близько 26 тис. чол.), а також Австралійському інституту управління проектами (APMA), Японській асоціації розвитку інжинірингу (ENAA) та ін. [9, с. 302].

Протягом тривалого часу організації налагоджували між собою зв'язки, обмін інформацією, проводили різноманітні міжнародні форуми. Вітчизняна асоціація управління проектами також є членом Міжнародної асоціації з 1991 року. Програма сприяння розвитку інвестиційно-інноваційних проектів визначається як пріоритетний напрям у політиці України. Реалізація цієї політики є особливо важливою у післякризовий період, з якого так і не вийшла держава, оскільки постає питання концентрації ресурсів у ключових галузях економіки і необхідності залучення інвестицій для розвитку та модернізації. Для України можна визначити такі пріоритетні напрямки вдосконалення інвестиційного проектування, як:

– забезпечення системного впливу на галузі;

– пріоритет приватних інвестицій над державними для вливання інвестицій у проекти;

– створення системи проектного менеджменту на державному рівні;

– налагодження зв'язків зі світовими компаніями;

– введення тендерів для впровадження проектів;

– прозорість в управлінні інвестиційними проектами;

– чіткий порядок реалізації проектів та документів, які для цього необхідні.

На нашу думку, ці кроки сприятимуть розвитку інвестиційного проектування як на державному рівні, так і на рівні підприємств. Також пріоритетним напрямом можна визначити створення єдиного інформаційного простору для транскордонного співробітництва певного регіону. Для вдалого втілення цієї ідеї необхідно розробити простір, де учасники могли б шукати інформацію про актуальні проекти, програми, партнерів, організації, що виконують роботу, необхідну документацію тощо.

Для підприємств важливу роль у реалізації зовнішньоекономічних проектів відіграє вчасний аналіз їх сутності і процес прийняття рішень. При цьому доцільно використовувати критерії відбору інвестиційних проектів. Можна виділити їх на різних етапах. Ми погоджуємося з думкою М.А. Рубіш, що перший етап полягає у зборі інформації, де можна виокремити:

– нормативні критерії, а саме норми міжнародного, національного права, вимоги стандартів, конвенцій, патентоможливості тощо;

– ресурсні критерії за видами – науково-технічні; технологічні; виробничі критерії; обсяг і джерела фінансових ресурсів [9, с. 303].

Завданням другого етапу можна визначити аналіз практичної необхідності інвестиційного проекту та стану підприємства після реалізації проекту – загальні критерії, що дають змогу оцінити необхідність проекту (мета, цілі, наявні фінансові ризики та можливі наслідки для фінансового стану підприємства); кількісні критерії, які дають змогу вибрати кращу альтернативу з наявних проектів (чиста теперішня вартість проекту, внутрішня норма рентабельності, коефіцієнт вигід-витрат, індекс прибутковості, період окупності)

Останній етап можна назвати найважливішим, оскільки тут приймається рішення про інвестування. Він передбачає всебічний аналіз можливих проектів. До видів проведеного аналізу можна віднести маркетинговий, екологічний, комерційний, фінансовий, технічний, економічний.

Для управління інвестиційними проектами на етапі їх втілення потрібно враховувати такі фактори, як обґрунтування ідеї, сутності проекту, якості прийняття рішень; оцінка їх ефективності; контроль виконаної роботи та постійний моніторинг можливих проблем.

Процеси глобалізації та інтеграції економіки України загалом та підприємств зокрема сприяють розвитку інвестиційного проектування та наближенню його до європейського рівня. Питання інформаційної прозорості та доступності стоїть доволі гостро, але заходи уряду можуть сприяти покращенню ситуації. На нашу думку, основним моментом у інвестиційному проектуванні є вибір найефективніших інвестиційних проектів. Відповідно до цього твердження важливо аналізувати ефективність за такими напрямами, як відповідність проекту зазначеним цілям, завданням, бюджету тощо.

Оцінка ефективності проектів проводиться статистичними або динамічними методами. До статистичних методів належить розрахунок терміну окупності інвестицій, визначення норми прибутку на інвестований капітал, аналіз

порівняльної ефективності приведених витрат на виробництво продукції тощо. Застосування методів оцінки ефективності інвестиційних проектів, які не включають дисконтування, доцільно, коли витрати і результати рівномірно розподілені за роками реалізації інвестиційних проектів і термін окупності не перевищує п'яти років [3, с. 63]. Оцінку ефективності інвестиційних проектів на основі дисконтування варто проводити, коли грошові потоки нерівномірні та значно різняться у часі, а також за умови значного впливу інфляції на результати реалізації проекту.

Вибір методів оцінки ефективності проекту залежить від його особливостей, завдань, цілей, ідеї тощо. Щодо показників оцінки ефективності проектів, то варто виділити такі, як чиста теперішня вартість, дисконтований період окупності, внутрішня норма прибутковості, індекс прибутковості, середня норма рентабельності.

Чиста теперішня вартість проекту розраховується як різниця між його дисконтованими вигодами і дисконтованими витратами та характеризує корисність, яку проект принесе інвестору. Суттєвим недоліком цього показника є неможливість визначити, яка корисність досягається від якого обсягу грошових потоків, та ефективність кожної витраченої одиниці інвестицій.

Коефіцієнт вигод витрат розраховується як частка між його дисконтованими вигодами і дисконтованими витратами. Ефективним вважається проект, якщо цей коефіцієнт вищий за одиницю.

Дисконтований період окупності характеризує час, за який проект почне приносити прибуток, розраховується шляхом ділення суми початкових інвестицій на середній грошовий потік за період реалізації проекту.

Внутрішня норма прибутковості – це значення показника дисконту, за яким чиста теперішня вартість проекту дорівнює нулю. Недоліком цього показника є те, що кошти враховуються лише на кінець року, хоча приплив чи відплив може бути в будь-який час, не оцінюють реінвестовані кошти тощо.

Індекс прибутковості дає змогу розрахувати відносну норму прибутковості проекту. Саме відносну, оскільки не враховує всіх доходів та витрат у визначенні.

Середня норма рентабельності показує співвідношення між середньорічними надходженнями та початковими інвестиціями в проект, саме тому її величина не є обґрунтованою, оскільки в різні місяці надходження можуть відрізнятися і потрібно розраховувати хоча б середньозважену величину.

Жоден із зазначених показників не дає змоги прийняти рішення щодо ефективності інвестиційного проекту. Рішення про інвестування коштів у проект повинні ухвалюватися із врахуванням значень усіх перерахованих показників у комплексі, а також згідно з інтересами учасників інвестиційного проекту.

Висновки. Отже, чиста теперішня вартість проекту, коефіцієнт вигод витрат, індекс прибутковості, внутрішня норма рентабельності та дисконтований період окупності є найбільш досконалими показниками, що об'єктивно характеризують фінансову ефективність інвестиційного проекту та дають змогу порівнювати альтернативні варіанти вкладання коштів у реалізацію того чи іншого проекту.

Інвестиційне проектування – це процес планування, у якому визначаються найоптимальніші співвідношення між витратами та отриманими вигодами в межах певного часового простору та за умов обмеженості ресурсів. Передбачає отримання не лише певного фінансового зиску, а й загальної економічної вигоди, що полягає у досягненні певного соціального ефекту (створення нових робочих місць, що передбачає додаткові відрахування до бюджетів усіх рівнів, соціальних закладів, таких як дитсадки, медичні заклади тощо), екологічної безпеки (усунення наявних та недопущення нових екологічних загроз), розбудови місцевої інженерної інфраструктури (створення та ремонт наявних доріг, мостів тощо).

Підсумовуючи наведений матеріал, можна відзначити, що Україна розпочала формування позитивного інвестиційного клімату, для реалізації якого необхідно здійснити багато кроків, проте, на наш погляд, найбільш пріоритетними є:

– розроблення єдиного інформаційного простору для транскордонного співробітництва (для вдалого втілення цієї ідеї необхідно розробити системний простір, де учасники могли б шукати інформацію про актуальні проекти, програми, партнерів, організації, що виконують проектні та інженерні роботи тощо);

– створення системи проектного менеджменту на державному рівні;

– налагодження зв'язків зі світовими компаніями;

– запровадження прозорих тендерів для управління та реалізації інвестиційних проектів;

– чітке визначення дозволів та документів, які необхідні для проекту, а також сталої процедури його реалізації та контролю.

Актуальною залишається проблема якісного оцінювання ефективності проектів. Використання загальноприйнятих показників не завжди є об'єктивним та пристосованим до змін, які відбуваються у сучасному бізнес-середовищі. Тому необхідно створювати нові комплексні методи оцінки проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богоявленська Ю.В. Сучасна методика аналізу ефективності середніх і великих інвестиційних проектів / Ю.В. Богоявленська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 1. – 2011. – С. 35–38.

2. Воркут Т.А. Проектний аналіз / Т.А. Воркут. – Київ : Український центр духовної культури, 2000. – 440 с.
3. Грицаєнко Г.І. Оцінка ефективності в проектному аналізі / Г.І. Грицаєнко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 3(23). – С. 61–64.
4. Губенко І. Про методи оцінки ефективності інвестиційних проектів / І. Губенко, А. Растяпін // Экономика Украины.– 2007. – №6. – С. 80–83.
5. Зеленіна О.О. Проблеми оцінки проектного інвестування в Україні / О.О. Зеленіна, І.В. Супрунова // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 211–214.
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посібник / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
7. Митяй О.В. Проектний аналіз: навч. посіб./ О.В. Митяй. – К. : Знання, 2011. – 311 с.
8. Рославцев Д.М. Проектний аналіз: функціональні аспекти реалізації проектів транспортних систем і логістики: навч. посібник / Д.М. Рославцев. – Харків : ХНАМГ, 2013. – 217 с.
9. Рубіш М.А. Управління інвестиційно-проектною діяльністю підприємств / М.А. Рубіш // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(47). – С. 302–305.
10. Череп А.В. Інвестознавство: підручник / А.В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.

УДК 338.516.22.009.12

Конєва І.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету

ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

FINANCIAL FORECASTING OF PRODUCTION ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано методичні засади прогнозування виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Розглянуто практичне застосування методів фінансового прогнозування обсягів виробництва основних видів продукції рослинництва.

Ключові слова: фінансове прогнозування, методи екстраполяції, урожайність, зернові культури, виручка від реалізації, фінансове планування.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы методические основы прогнозирования производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрено практическое использование методов финансового прогнозирования объемов производства основных видов продукции растениеводства.

Ключевые слова: финансовое прогнозирование, методы экстраполяции, урожайность, зерновые культуры, выручка от реализации, финансовое планирование.

ANNOTATION

The article substantiates the methodological foundations of the production activity of agricultural enterprises. Practical use of methods of financial forecasting of volumes of production of the main types of crop production is considered.

Key words: financial forecasting, extrapolation methods, yield, grain crops, virgin from sales, financial planning.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування сільськогосподарських підприємств виникає об'єктивна необхідність застосування ефективного фінансового прогнозування. Прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності в сучасних умовах забезпечує реалізацію перспективних напрямів відтворення робочої сили, відтворення основних та оборотних засобів, стимулювання розвитку аграрного сектору економіки. Саме тому вдосконалення системи планів на підприємстві, втілення нових прогресивних методів прогнозування стають сьогодні необхідними на сільськогосподарському підприємстві, оскільки стимулюють використання наявних і прихованих ресурсів та підвищують економічну ефективність його фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика прогнозування та управління виробничою сільськогосподарською діяльністю знайшла своє відображення у дослідженнях провідних вітчизняних науковців, а саме у працях О.В. Ареф'євої, В.А. Василенка, М.В. Володькіної, В.М. Гейця, С.О. Гуткевич, Л.Є. Довгань, В.К. Збарського, С.М. Кваші, М.М. Ільчука, І.А. Коновала, Н.О. Лисенко, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, О.О. Могильного, П.Т. Саблука, Т.І. Ткаченко, та зарубіжних вчених, а саме у роботах І. Ансоффа, О.С. Віханського, П.В. Забеліна, М.І. Круглова, А.Н. Люкшинова, Н.К. Моісєєвої, В.С. Соловйова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність проблеми вдосконалення фінансового прогнозування, а також його впровадження у практики фінансового менеджменту окремих підприємств аграрної сфери, певна частина теоретико-методологічних проблем залишається невирішеною.

Мета статті полягає у практичному застосуванні методів фінансового прогнозування виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Сумської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове прогнозування – це механізм використання специфічних способів для розрахунку основних фінансових показників. Воно складає основу фінансових планів підприємства, що дає можливість вирішувати поставлені завдання та передбачати негативні економічні наслідки і вплив фінансових ризиків.

Найважливішою складовою агропромислового комплексу є зернова галузь, що визначає основу економічної безпеки країни. Зернове виробництво посідає провідне місце у структурі агропродовольчого сектору економіки України. Від рівня ефективності його розвитку залежать добробут населення, гарантування національної продовольчої безпеки, експортні можливості країни. Також Україна є одним з найбільших експортерів зерна в Європі. Для утримання позицій на міжнародній арені з продажу зерна вітчизняним товаровиробникам необхідно постійно вкладати кошти у підвищення ефективності галузі, запроваджувати інноваційні технології з виробництва конкурентоспроможної продукції.

Прогнозування обсягів виробництва та економічної ефективності виробництва зерна кукурудзи в Україні в 2015 році здійснювалось в ітераційному режимі у такій послідовності:

1) аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку зернової галузі;

2) дослідження формування та функціонування, вияв чинників та моделювання ринку зерна;

3) прогнозування попиту та пропозиції на зернові культури з урахуванням чинників кон'юнктури ринків;

4) визначення потреби в ресурсах для виробництва обсягів продукції, яка зможе забезпечити прогнозований рівень пропозиції; оцінка можливостей залучення необхідних обсягів ресурсів;

5) визначення обсягів виробництва зернових культур за категоріями товаровиробників у розрізі зони розміщення (Полісся, Лісостеп, Степ) та за рівнями забезпеченості ресурсами (низький, задовільний, достатній, високий);

6) визначення за періодами року обсягів та вартості ресурсів (включаючи трудові), необхідних для виробництва планових обсягів продукції на основі технологічних карт вирощування зернових культур;

7) планування розподілу продукції за каналами використання та прогнозування руху грошових потоків;

8) визначення показників економічної ефективності виробництва продукції [1].

ТОВ АФ «Вікторія» займає найбільші в світі площі ділянок гібридизації кукурудзи селекції "DuPont Pioneer" (США). Свою співпрацю зі світовим лідером агрофірма розпочала у 2013 році. Це стало справжнім міжнародним проривом не тільки агрофірми, але й Білопільського району та Сумщини загалом.

У виробництві гібридів кукурудзи агрофірма повністю дотримується надскладної технологічної карти компанії "DuPont Pioneer". А це спеціальна технологічна обробка ґрунту, терміни посівів, внесення добрив, засобів захисту рослин, зрошення, видалення волоті та нетипових рослин і, власне, збирання врожаю спеціальною технікою. Вирощені підприємством гібриди кукурудзи витримали надскладні лабораторні дослідження.

Підприємством було збудовано систему зрошення для всіх площ гібридизації, яка є найбільшою на Сумщині системою з поливу таких територій, аналогів їй немає навіть в сусідніх регіонах.

Методом прогнозування виручки від реалізації продукції ТОВ АФ «Вікторія» було обрано методи екстраполяції та експоненціального згладжування, використання яких вважаємо оптимальним в сучасних економічних умовах.

Методи екстраполяції – це прийоми найменших квадратів, рухомих середніх, експоненціального згладжування. До методів моделювання належать прийоми структурного, сітьового та матричного моделювання. Під час формування прогнозів за допомогою екстраполяції зазвичай спираються на статистично обґрунтовані тенденції зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкта. Екстраполяційні методи є одними з найбільш розповсюджених і розроблених серед усіх способів економічного прогнозування [2].

Прогноз виручки від реалізації продукції ТОВ АФ «Вікторія» ґрунтується на даних 2013–2015 років.

Таблиця 1

Фактичний обсяг виручки від реалізації продукції рослинництва ТОВ АФ «Вікторія» за 2013–2015 роки, а також прогноз на 2017–2020 роки

Показники	Факт			Прогноз			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Посівна площа, га							
пшениця	1 700	2 839	3 350	3 630	3 750	3 860	3 980
кукурудза	2 472	2 091	2 999	3 450	3 590	3 720	3 860
соняшник	2 358	2 929	1 200	1 050	1 100	1 100	1 050
соя	0	29	783	1 148	1 144	1 162	1 175
всього	6 530	7 888	8 332	9 278	9 584	9 842	10 065
Урожайність, ц/га							
пшениця	52,48	74,55	63,88	70,5	60,8	67,4	63,4
кукурудза	130,7	41,49	92,05	94,5	98,5	92,3	104,1
соняшник	33,41	32,65	44,33	33,8	38,4	35,4	40,1
соя	0	23,62	28,85	26,3	28,4	24,8	25,7
Ціна реалізації, грн./ц							
пшениця	90,53	205	280,65	350,72	386,45	424,44	483,3
кукурудза	87,65	93,65	646,2	668,56	681,45	771,12	844,88
соняшник	496,4	417,92	875	906,94	997,7	1111,32	1210,04
соя	0	391,68	477,37	632,94	690,3	803,52	862,78
Виручка від реалізації, тис. грн.							
пшениця	8 076,8	43 401,5	60 058,6	89 754,6	87 675,9	110 424,1	121 952,1
кукурудза	28 332,5	8 125,0	178 389,4	217 967,3	40 970,9	264 768,7	339 494,8
соняшник	39 113,7	39 962,8	46 550,7	32 187,3	42 142,8	43 274,8	50 948,7
соя	0	268,3	10 783,7	19 110,0	22 427,6	23 155,5	26 053,8
всього	75 523	91 757,6	295 782,4	359 019,1	39 3652,0	441 623,0	538 449,3

Джерело:розраховано автором за [3]

Основними факторами, які коригують обсяг виручки, є зміни:

– обсягу реалізації;
– структури реалізованої продукції;
– цін на продукцію.

Стратегія підприємства спрямована на вирощування таких культур, які користуються попитом на зовнішніх ринках. Відповідно до цього розроблено прогноз обсягу виручки від реалізації продукції рослинництва ТОВ АФ Вікторія» з урахуванням прогнозу цін на продукцію рослинництва на даних ринках (табл. 1).

На першому етапі дослідження для того, щоб спрогнозувати обсяг виробництва зернових культур, провівши попередні розрахунки, використовуючи дані за 2013–2015 роки, розробили прогноз розширення посівних площ під зернові культури та окремо по кожній культурі на 2017–2020 роки. Дані прогнозу свідчать про зростаючу тенденцію посівних площ ТОВ АФ «Вікторія» в період 2017–2020 років. У середньому щорічний приріст становить 433,2 га, що склало щорічне збільшення в обсязі 5%. Розширення площ буде можливе за рахунок додаткового взяття у пайовиків земель в оренду та земель, які знаходяться у державній власності.

Динаміку посівних площ основних сільськогосподарських культур ТОВ АФ «Вікторія» на 2017–2020 роки представимо на рис. 1.

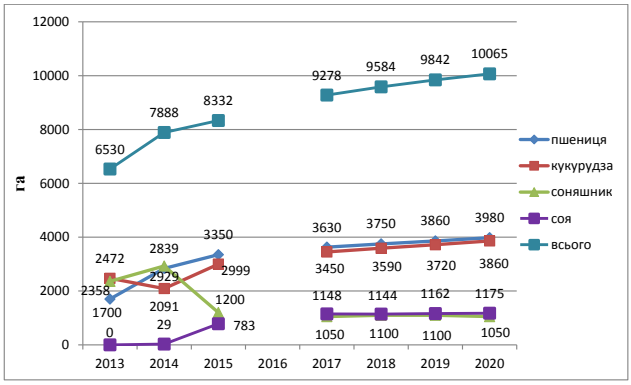


Рис. 1. Динаміка посівних площ основних сільськогосподарських культур ТОВ АФ «Вікторія», га

Наступним етапом стала розробка прогнозу урожайності зернових культур на 2017–2020 роки із застосуванням усього наявного масиву даних.

Одними з головних завдань аналізу динаміки урожайності є виявлення та кількісна характеристика основної тенденції розвитку. Під тенденцією розуміють загальний напрям до зростання, зниження або стабілізації рівня явища протягом певного періоду [4].

Підвищення рівня урожайності соняшнику значною мірою залежить від раціонального розміщення та раціональної концентрації посівів соняшнику в районах з найсприятливішими умовами його вирощування. Підвищення урожайності сої можливе за рахунок вирощування таких сортів, які б відповідали тій зоні, в якій розташоване підприємство. До цих груп стиглості належать нові сорти Данко й Сяйво.

Отримання високих врожаїв кукурудзи залежить від багатьох факторів, серед яких важливу роль відіграють мінеральні добрива. У технології вирощування кукурудзи виключно важливе значення мають строки сівби. Від них залежать умови росту і розвитку рослин кукурудзи, повнота, дружність і своєчасність сходів, а також рівень урожаю.

Основну тенденцію урожайності ТОВ АФ «Вікторія» за 2013–2015 та 2017–2020 роки можна представити графічно (рис. 2).

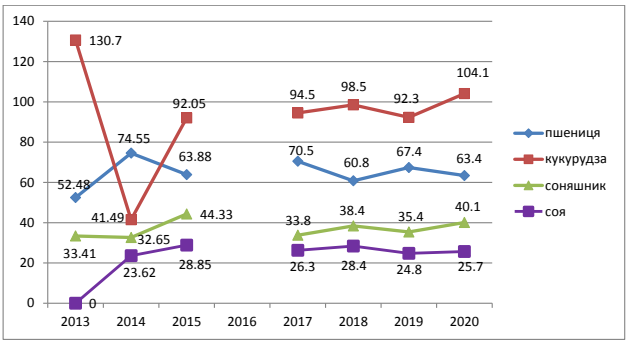


Рис. 2. Динаміка урожайності сільськогосподарських культур ТОВ АФ «Вікторія», ц/га

Аналізуючи динаміку урожайності сільськогосподарських культур, які вирощуються у ТОВ АФ «Вікторія», можна спостерігати, що під впливом метеорологічних умов урожайність всіх культур помітно коливається. Урожайність кукурудзи, як прогнозується, у 2020 році зросте порівняно з 2015 роком на 12,05 ц/га (13,1%); урожайність інших сільськогосподарських культур порівняно з 2015 роком знизиться.

Наступним кроком на основі сільськогосподарського прогнозу 2016–2025 років, який був розроблений Продовольчою сільськогосподарською організацією ООН (ФАО) й Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), є прогнозування цін на зернові культури.

Але обидві організації попереджають про необхідність зберігати пильність, оскільки ймовірність різких цінових коливань залишається високою. Опублікований прогноз ОЕСР і ФАО на 2016–2025 роки передбачає, що навіть з урахуванням інфляції ціни на сільськогосподарську продукцію будуть залишатися відносно рівними у найближчому десятилітті. Проте очікується, що ціни на худобу будуть рости швидше, ніж ціни на сільгоспкультури. За ступенем зростання доходів, особливо в країнах з економіками, що розвиваються, попит на м'ясо, рибу і птицю буде рости високими темпами. Це створить додатковий попит на корми, наприклад, на кормове зерно і білкове борошно, в результаті чого ціни на цю групу товарів зростатимуть швидше щодо основних продовольчих товарів, таких як пшениця і рис. Зростаючий

попит на продукти харчування і корми для тварин для задоволення потреб зростаючого населення і зміцнення його добробуту у всьому світі, згідно з прогнозами, буде переважно забезпечуватися завдяки зростанню продуктивності праці. Очікується, що підвищення продуктивності продукції рослинництва складе близько 80 відсотків приросту врожаю. Згідно з базовим аналізом Прогнозу, за сценарієм «бізнес, як зазвичай» (тобто продуктивність сільського господарства зростає звичайними темпами і не вживає якихось серйозних заходів щодо скорочення масштабів голоду в світі), прогнозоване зростання доступності продовольства приведе до скорочення кількості людей, що недоїдають, у світі з майже 800 мільйонів в даний час до менш ніж 650 мільйонів в 2025 році.

Сільськогосподарський прогноз відзначає, що більша частина сировини на експорт продовжить проводитися лише кількома країнами. Імпорт при цьому буде набагато менше сконцентрований, хоча Китай, згідно з прогнозами, залишиться критично вагомим ринком для деяких товарів, наприклад, соєвих бобів. ОЕСР і ФАО підкреслюють важливість добре функціонуючих ринків, що дають змогу переміщати продовольство надлишкових в дефіцитні регіони і підвищувати рівень продовольчої безпеки.

Значний вплив на прогнозування доходів майбутніх періодів мають ціни. Вони суттєво коливаються впродовж маркетингового періоду. Такі коливання можуть сягати 50% від початкової ціни, яка склалася на ринку в період збирання продукції. Як правило, на початку зернового сезону ціни найнижчі та досягають свого піку за один-два місяці до його завершення. За нинішніх умов розвитку аграрного сектору та економіки держави складно прогнозувати цінову ситуацію майбутніх періодів. На це впливають тенденції світового ринку, внутрішні обсяги виробництва та інфляційні процеси. Отже, під час планування надходжень майбутніх періодів більш доцільним є використання фактичних цін реалізації продукції звітного року, підвищених до офіційного рівня інфляції.

Згідно з офіційною статистикою більшість продукції реалізують у першій половині маркетингового року. Так, із загального обсягу зерна, проданого аграріями 2015 року, понад 70% реалізували в липні-грудні. Подібне відбувалося з олійним насінням. Понад 75% товарного насіння знайшло своїх покупців у другому півріччі. Це пов'язано з тим, що аграрії мають значні внутрішні та зовнішні фінансові зобов'язання, які намагаються зменшити або ліквідувати за рахунок доходів, отриманих від продажу врожаю [5].

Динаміка цін на основні сільськогосподарські культури ТОВ АФ «Вікторія» в 2013–2020 роках представлена на рис. 3.

Виручка від реалізації – це надходження, пов'язані з продажем продукції і товарів, виконанням робіт, наданням послуг. Виручкою вважаються надходження, отримання яких пов'язано з основною (головною) діяльністю організації. На плануванні величини виручки від реалізації продукції базується все фінансове планування підприємства.

Планування виручки від реалізації необхідно для визначення валового доходу, прибутку, а також для складання оперативних, фінансових і касових планів. Правильне планування виручки від реалізації має велике значення для нормальної господарської діяльності підприємства. Якщо план реалізації є економічно обґрунтованим та успішно виконується, підприємство має в своєму розпорядженні грошові кошти, достатні для господарської діяльності.

На рис. 4 представлена динаміка виручки від реалізації продукції рослинництва ТОВ АФ «Вікторія» в 2013–2015 роках та прогноз на 2017–2020 роки.

Можна зробити висновок, що виручка від реалізації продукції рослинництва ТОВ АФ «Вікторія» до 2020 року буде залишатися на рівні 538,45 млн. грн., що на 242,67 млн. грн. більше, ніж у 2015 році. А саме обсяг виручки від реалізації пшениці зросте на 60,35 млн. грн.; сої – на 15,27 млн. грн.; найбільше зростання виручки можна спостерігати по кукурудзі, а саме на 161,1 млн. грн.

Розрахуємо коефіцієнт варіації (V). Це відносна величина, що розраховується як відно-

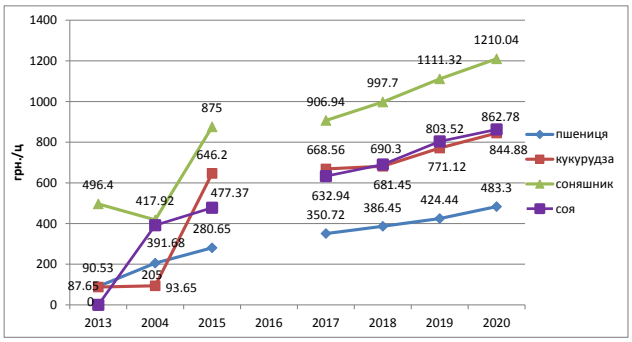


Рис. 3. Динаміка цін на основні сільськогосподарські культури ТОВ АФ «Вікторія» в 2013–2020 роках, грн./ц

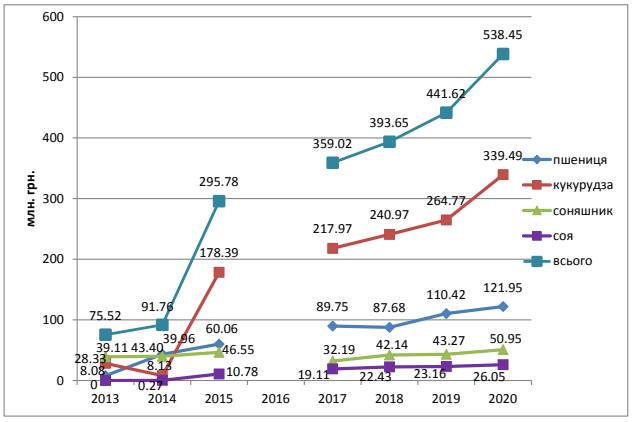


Рис. 4. Динаміка виручки від реалізації продукції рослинництва ТОВ АФ «Вікторія» в 2013–2020 роках, млн. грн.

шення середньоквадратичного відхилення до середнього фінансового результату (математичного очікування). Оскільки коефіцієнт варіації є відносного величиною, за його допомогою можна порівнювати рівень коливань окремих параметрів, виражених різними одиницями вимірювання. Коефіцієнт варіації може змінюватися від 0% до 100%.

Коефіцієнт варіації дає змогу визначити рівень ризику. Чим меншим є значення коефіцієнта варіації, тим більшою є стабільність прогнозної ситуації і, відповідно, меншим є ступінь ризику. Чим більше величина дисперсії і середньоквадратичного відхилення, тим ризикованіше управлінське рішення.

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнта варіації цін на основні сільськогосподарські культури ТОВ АФ «Вікторія»

№ п/п	Види культур	Середнє квадратичне відхилення	Середня ціна	Коефіцієнт варіації, %
		σ	$\bar{x}$	V
1.	пшениця	0,682	12,8	5,33
2.	кукурудза	7,618	20,1	37,90
3.	соняшник	10,503	37,59	27,94
4.	соя	1,351	23,67	5,71

Відповідно до проведених розрахунків (табл. 2) можна зробити висновок, що ціни на деякі культури мають незначні коливання, а саме на пшеницю та сою, коефіцієнт варіації яких дорівнює 5,33% та 5,71% відповідно. Ціни на соняшник та кукурудзу потребують більш пильного спостереження за їх змінами, можливо, це пов'язано з попитом на вказані культури.

Висновки. З усього вищесказаного можна зробити висновок, що за сучасних умов функціонування ринкової економіки неможливо успішно управляти підприємством без ефективного прогнозування її діяльності. Від того, наскільки прогнозування буде точним і своєчасним, а також відповідати поставленим проблемам, залежатиме, зрештою, прибуток, отриманий підприємством.

Для того, щоб ефект прогнозу був максимально корисним, необхідно створення на середніх і великих підприємствах так званих прогнозних відділів. Але і без таких відділів обійтися без прогнозування неможливо. У цьому випадку прогноз повинен бути отриманий силами менеджерів і задіяними в цьому процесі фахівцями. Що стосується прогнозів, то вони повинні бути реалістичними, тобто їх вірогідність повинна бути досить високою і відповідати ресурсам підприємства. Для покращення якості прогнозу необхідно покращити якість інформації, необхідної під час його розробленні. Ця інформація перш за все повинна мати такі властивості, як достовірність, повнота, своєчасність і точність.

Оскільки прогнозування є окремою наукою, доцільно використовувати кілька методів прогнозування під час вирішення якої-небудь проблеми. Це підвищить якість прогнозу і дасть змогу визначити слабкі сторони, які можуть бути непоміченими під час використання тільки одного методу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільчук М.М. Прогнозування обсягів та економічної ефективності виробництва зерна кукурудзи в Україні / М.М. Ільчук, І.А. Коновал // Біоресурси і природокористування. – 2013. – Т. 5. – № 3–4. – С. 137–146.
2. Мармуль Л.О. Методичні засади прогнозування виробничої сільськогосподарської діяльності / Л.О. Мармуль, А.В. Руснак // Бізнес-навігатор. – 2013. – № 2 (31). – С. 265–271.
3. Річна фінансова звітність ТОВ АФ «Вікторія» за 2013–2015 роки.
4. Прогнозування виробництва продукції рослинництва та його ресурсне забезпечення в Україні / [С.М. Кваша, М.М. Ільчук, І.А. Коновал, М.М. Федюшко]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2013. – 244 с.
5. Маслак О.М. Бюджетування агровиробництва 2017 року / О.М. Маслак // Пропозиція. – 2016. – № 12. – С. 44–46.

УДК 339.138:528.9

Коноплянникова М.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ, ПІДХОДИ

MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITY: CONCEPT, PRINCIPLES, APPROACHES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню концептуальних засад формування системи управління маркетинговою діяльністю підприємства, яка формується за рахунок посилення глобалізації та збільшення насиченості інформаційних потоків. У статті проаналізовано підходи до управління маркетинговою діяльністю підприємства. Окреслено сутність маркетингової діяльності, її завдання та цілі. Окремо в статті розглянуто еволюцію трактувань маркетингу та управління маркетинговою діяльністю, природу його розуміння, а також сформовано авторське визначення «управління маркетинговою діяльністю». Загалом стаття формує чітке уявлення щодо управління маркетинговою діяльністю як системи управління підприємством.

Ключові слова: маркетинг, принципи маркетингу, маркетингова діяльність, управління маркетинговою діяльністю підприємства, підходи до управління маркетинговою діяльністю, цілі маркетингової діяльності, процес.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию концептуальных основ формирования системы управления маркетинговой деятельностью предприятия, которая формируется за счет усиления глобализации и увеличения и насыщенности информационных потоков. В статье проанализированы подходы к управлению маркетинговой деятельностью предприятия. Определена сущность маркетинговой деятельности, ее задания и цели. Отдельно в статье рассмотрены эволюция трактовок маркетинга и управления маркетинговой деятельностью, природа его понимания, а также сформировано авторское определение «управление маркетинговой деятельностью». В общем статья формирует четкое представление об управлении маркетинговой деятельностью как системы управления предприятием.

Ключевые слова: маркетинг, принципы маркетинга, маркетинговая деятельность, управление маркетинговой деятельностью, подходы к управлению маркетинговой деятельностью, цели маркетинговой деятельности, процесс.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of conceptual bases of formation of a management system marketing activities of an enterprise that is formed at the expense of increasing globalization and increasing intensity of information flows. The article analyses approaches to the management of marketing activity of the enterprise. The essence of marketing activity, its tasks and goals are analyzed in the article. Separately, the article considers an evolution of interpretations of marketing and management of marketing activity, nature of its understanding, as well as formulates the author's definition "management of marketing activity." In general, this article forms a clear idea of management of marketing activity as a system of enterprise management.

Key words: marketing, marketing principles, marketing activity, management of marketing activity of the enterprise, approaches to the management of marketing activity, goals of marketing activity, process.

Постановка проблеми. Маркетингова діяльність підприємства в сучасних умовах господарювання повинна швидко і гнучко реагувати на постійні зміни маркетингового середовища. Використання маркетингу на вітчизняних підприємствах набуло широкої популярності та є невід'ємною частиною діяльності більшості підприємств, але, на жаль, ми спостерігаємо фрагментарне застосування лише деяких функцій маркетингу, що знижує загальну ефективність маркетингової діяльності.

Формування комплексу маркетингу підприємства є головним завданням для служб маркетингу, але управління комплексом маркетингу – це не єдине завдання, що виникає в процесі управління маркетинговою діяльністю, саме тому для ефективної організації маркетингової діяльності необхідні нові підходи до аналізу управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При цьому найбільш успішними стають ті підприємства, в яких маркетингова діяльність здійснюється комплексно, існує постійний процес вдосконалення інформаційного та технологічного забезпечення маркетингової діяльності. Без сумніву, сьогодні проблематика управління маркетинговою діяльністю та аналіз проблем вдосконалення маркетингової діяльності посідають одне з перших місць у дослідженнях провідних вітчизняних та закордонних економістів та вчених, таких як, наприклад, Г. Армстронг, Н. Борден, Е. Діхтль, Дж. Еванс, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, Х. Хершген. Серед вітчизняних науковців, які забезпечили розвиток наукових засад маркетингу, необхідно відзначити Л.В. Балабанову, А.В. Войчака, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчука, О.Л Каніщенко, В.Я. Кардаша, Є.В. Крикавського, Н.В. Куденко, А.О. Старостіну, І.Л. Решетнікову.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте аналіз теорії і практики маркетингу дає змогу стверджувати, що сьогодні управління цими процесами потребує удосконалення методологічної бази. Дослідження вже сталих принципів маркетингу та залучення інформаційних технологій в маркетингову діяльність свідчать про необхідність їх перетворення і зміни згідно з вимогами зовнішнього середовища. Це обумовлює актуальність та закономірність дослідження сутності марке-

тингу, а їх комплексний характер і різнобічність використання вимагають вдосконалення підходів до управління маркетинговою діяльністю, що дасть змогу не лише усвідомити її роль в розвитку підприємства, але й передусім оцінити спрямованість і ефективність маркетингової діяльності підприємства.

Мета статті полягає в аналізі підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до управління маркетинговою діяльністю, характеристиці сутності принципів маркетингу, уточненні поняття «управління маркетинговою діяльністю», визначенні ролі маркетингової діяльності у забезпеченні ефективного функціонування та розвитку підприємства в умовах інтенсифікації застосування інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення маркетингової діяльності є об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства з урахуванням ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Тут відображається і постійно посилюється тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства загалом та його господарських підрозділів зокрема [2, с. 32].

Маркетингова діяльність підприємства спрямована на те, щоб досить обґрунтовано, враховуючи запити ринку, встановлювати поточні і, головне, довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток [2, с. 35].

Основне завдання управління маркетингом полягає у тому, щоб синхронізувати процес управління елементами комплексу маркетингу у такий спосіб, щоб кожен з них, виконуючи своє функціональне призначення, одночасно сприяв підвищенню ефективності решти елементів і тим самим підвищував синергічний ефект [4, с. 384].

На думку Л.В. Балабанової, управління маркетингом – це практичне здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики підприємства на ринку, яка включає організацію, аналіз, планування, проведення заходів, спрямованих на досягнення певних цілей підприємства на ринку і контроль. Управління маркетингом – це сукупність заходів, що регулюють позицію підприємства на ринку за допомогою маркетингових функцій [3, с. 311].

Згідно з Ф. Котлером, маркетинг – це система різних видів діяльності підприємства, що пов'язані між собою й охоплюють планування, ціноутворення, продаж, доставку товарів та надання послуг, в яких є потреба у наявних або потенційних споживачів, а також вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб через обмін [6, с. 19].

А.О. Старостіна під маркетинговою діяльністю розуміє таку систему управління підприємством, яка спрямована на вивчення та врахування попиту і вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів продукції [10, с. 41].

С.С. Гаркавенко розглядає управління маркетингом з огляду на функції менеджменту: планування маркетингу, організація маркетингу, мотивація персоналу, який бере участь у маркетингу та контролі маркетингу; ототожнює управління маркетингом і маркетинг-менеджмент, а також надає таке визначення маркетингового менеджменту: «Маркетинговий менеджмент – це управлінська діяльність, яка включає аналіз, планування, реалізацію і контроль заходів, спрямованих на формування та інтенсифікацію попиту на товари або послуги та збільшення прибутків» [9, с. 52].

Г. Ассель розуміє управління маркетингом як «механізм процесу управління, за допомогою якого маркетингова організація взаємодіє зі споживачами». Завдання менеджерів з маркетингу полягають в ініціюванні та контролі за цією діяльністю. Спочатку маркетингова організація виявляє потреби споживачів, потім вона розробляє і здійснює стратегії маркетингу для задоволення цих потреб, а потім контролює та аналізує реакцію споживачів з метою визначення рівня вдоволеності потреб споживачів [1, с. 6].

Управління маркетингом – це аналіз, планування, втілення в життя і контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних обмінів з цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких як, зокрема, отримання прибутку, зростання обсягу збуту, збільшення частки ринку [6, с. 71].

Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві здійснюється у трьох напрямах: формування маркетинг-міксу, управління службою маркетингу, внутрішній маркетинг. Отже, модель управління маркетинговою діяльністю підприємства – це сукупність визначених суб'єктів, об'єктів, інструментів та методів управління, що у процесі взаємодії між собою спрямовані на ефективне управління маркетинговою діяльністю підприємства (рис. 1).

Зазначимо, що зростаюча роль маркетингу в діяльності господарюючих суб'єктів поступово знаходила відповідне відображення в побудові організаційно-управлінських структур та їх функціях. Як господарська функція маркетинг пройшов чотири етапи розвитку, таких як виконання функцій розподілу, організаційна концентрація (концентрація на функції продажу), виділення самостійної служби маркетингу і перетворення маркетингу на генеральну функцію управління підприємством. За таких умов підвищується значення внутрішнього маркетингу, що є інструментом підвищення мотивації співробітників, а отже, може розглядатися як складова управління маркетинговою діяльністю. Основними функціональними напря-

мами, які підприємство може використовувати у сфері внутрішнього маркетингу, є організація тренінгів, лідерство та підтримка, внутрішні комунікації та діалог, зовнішні комунікації, планування, заохочення, використання технологій, внутрішні дослідження.

На думку Ф. Котлера, внутрішній маркетинг спрямований на відділ маркетингу, топменеджмент та інші відділи підприємства. Раніше у своїх працях автор зазначав, що маркетинг є інтегрувальною функцією в системі менеджменту підприємства, з чого випливає те, що завданнями внутрішнього маркетингу, на його думку, є об'єднання й інтеграція зусиль різних організаційних структур (функціональних підрозділів) підприємства через донесення цілей і завдань маркетингу, концепції товару чи послуги, які надає підприємство.

Необхідно розрізняти фактори, які контролює вище керівництво підприємства (вид діяльності, загальні цілі, роль маркетингу та інші засоби підприємницької діяльності, корпоративна культура тощо), та фактори, що контролюються службою маркетингу (вибір цільових ринків, цілей маркетингу, організація маркетингу, структура маркетингу та керівництво цим процесом) [4, с. 39, 40, 42].

Принципи маркетингу припускають, що досягнення підприємством своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів [3, с. 115].

Основними принципами маркетингової діяльності є програмно-цільове управління, інноваційний підхід, орієнтація на попит,

Рис. 1. Модель управління маркетинговою діяльністю підприємства

Джерело: розроблено автором

єдність інформаційного і фізичного маркетингу, поєднання методів кількісного та якісного аналізу ринку, тотальне управління маркетингом, логістична модель організації, електронний маркетинг, перетворення маркетингу на центр прибутку, пріоритетне кадрове забезпечення [4, с. 80–82].

Принципи маркетингу формують загальну спрямованість маркетингової діяльності на підприємстві. Результати аналізу робіт провідних вчених, що розглядали принципи управління маркетингом, дав змогу виявити різноплановість теоретичних підходів авторів до змісту і переліку запропонованих принципів (табл. 1).

Зараз вже сформувались різні підходи до управління маркетинговою діяльністю, але використання великої кількості ринкової та внутрішньої інформації потребує розроблення нових підходів до управління маркетинговою діяльністю, що базуються на узгодженні завдань управління маркетинговою діяльністю із запитами споживачів. Результати аналізу застосовуваних підходів до управління маркетинговою діяльністю дали змогу виявити найдоцільніші з них.

1) Системний. Реалізація системного підходу передбачає створення абстрактно-концептуальної моделі управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, що є певною структурно-логічною конструкцією, мета якої полягає у тому, щоб слугувати інструментом для розуміння, опису та оптимізації управління маркетинговою діяльністю, зв'язків і співвідношення її елементів.

2) Процесний. Управління маркетингом орієнтовано на оптимізацію внутрішніх інформаційних потоків, що пов'язані зі збором, обробкою, зберіганням та використанням маркетингової інформації, що здійснюється за допомогою інформаційних технологій.

3) Комплексний. Діяльність з виявлення цільових ринків, вивчення потреб споживачів на цих ринках, розроблення товарів, встановлення ціни на них, вибору способів просування і розподілу продукції з метою здійснення обміну зацікавлених груп.

4) Організаційний. Система управління маркетинговою діяльністю підприємств, яка заснована на принципах соціально-етичного маркетингу і спрямована на своєчасну адаптацію до умов мінливого маркетингового середовища, на

Таблиця 1

Принципи результативного управління маркетинговою діяльністю

Принцип	Загальна характеристика
Цілеспрямованості	Відповідність місії, цілям, стратегії та політиці підприємства, спрямованість на розв'язування проблем, пошук і задоволення потреб споживачів.
Гнучкості	Гнучкість у досягненні поставленої мети шляхом адаптації до вимог ринку з одночасним спрямованим впливом на нього.
Комплексності	Комплексний підхід до розробки комплексу маркетингу та планів маркетингу, який передбачає пропонування ринку не просто товарів та послуг, але й засобів розв'язування проблем споживачів.
Оптимальності	Оптимальне використання в управлінні централізованих і децентралізованих засад, тобто постійний пошук і реалізація резервів, підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності через залучення до творчої роботи всіх працівників.
Науковий	Науковий підхід до розв'язування маркетингових проблем, тобто систематичний аналіз використання програмно-цільового методу управління та реалізації завдань управління маркетинговою діяльністю, планування, організації та її контролю.
Ринковий	Орієнтація на досягнення ринкових результатів збільшення частки ринку, освоєння нових ринків, ослаблення ринкової частки конкурентів тощо. Пошук ринків, незадоволених потреб споживачів, творчих підходів до вирішення маркетингових завдань.
Функціональний	Орієнтованість на конкретну концепцію управління підприємством, чітке визначення завдань, функцій кожного підрозділу та виконавців, вертикальних та горизонтальних зв'язків.
Управлінський	Створення гнучкої організаційної структури, націленість на досягнення нових, більш складних стратегічних цілей. Зважена спеціалізація, забезпечення єдності керівництва маркетинговою діяльністю, підконтрольність виконавців. Висока кваліфікація кадрів, а також їх постійна спеціальна підготовка. Узгодження характеристик об'єктів управління маркетингу (організаційної структури маркетингу) й управляючими системами підприємства.
Кастомізації	Орієнтація на споживача, його потреби і вимоги, які передбачають пропонування ринку не товарів та послуг, а засобів розв'язування проблем споживачів.
Забезпечувальний	Достатність інформаційного забезпечення управління маркетингом. Передбачає налагодження інформаційних зв'язків між підрозділами одного підприємства і підрозділами іншого підприємства для ефективного виконання маркетингових функцій. Комплексність маркетингових заходів для досягнення ефекту синергії. Достатня фінансова забезпеченість як з погляду забезпечення виконання маркетингових дій, так і з погляду мотивації праці працівників маркетингових служб.
Контролюючий	Орієнтація маркетингової діяльності на здійснення різних видів контролю (поточний, стратегічний, фінансової діяльності).

Джерело: узагальнено автором на основі [1–10]

задоволення потреб споживачів і забезпечення на цій основі довгострокового комерційного успіху [8].

Отже, аналіз різних підходів дає змогу запропонувати комунікаційний підхід, який передбачає формування інформаційного потоку, орієнтованого на встановлення постійного зворотного зв'язку з ринком у режимі реального часу, що сприятиме виокремленню та узгодженню завдань і бізнес-процесів управління маркетинговою діяльністю, а також реалізації пріоритетних завдань з урахуванням особливостей діяльності конкретних підприємств.

Висновки. Підсумовуючи наведені аргументи, можна запропонувати таке визначення «управління маркетинговою діяльністю»: це діяльність усередині підприємства, спрямована на ринкове середовище, яке базується на застосуванні інформаційних технологій, встановлення постійної комунікації зі споживачем, що дають можливість підвищувати адаптивність маркетингових інструментів відповідно до потреб ринку, а також сприятиме досягненню цілей маркетингової діяльності підприємства. Управління маркетинговою діяльністю визначає якісний склад комплексу маркетингу, через який підприємство здійснює маркетинговий вплив на споживача, створює сприятливе внутрішнє середовища, має на меті доведення до керівництва і персоналу цінностей підприємства і його маркетингових цілей, найкращого задоволення потреб споживачів і збільшення клієнтської бази підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : [учебник для вузов] / Г. Ассэль ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М : НФПК, 1999. – 803 с.
2. Економіка підприємств : [навчальний посібник] / [І.М. Бойчук, П.С. Харків, М.І. Хопчан]. – Львів : Сполом, 2000. – 210 с.
3. Маркетинг підприємства : [навч. посіб.] / [Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова]. – К. : Центр навч. літ., 2012. – 612 с.
4. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицях / П.С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 495 с.
5. Управління маркетингом на підприємстві : [монографія] / [Т.А. Заяць, І.О. Тарлопов, О.О. Пилипенко]. – Донецьк : Юго-Восток, 2006. – 252 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер ; пер. с англ. М.В. Бугаев и др. ; гл. ред. В.А. Усманов. – 2-е изд., испр. рус. – 9-е изд., междунар. – СПб. : Питер, 1999. – 887 с.
7. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми : [монографія] / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
8. Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, домінанти розвитку : [монографія] / К.М. Краус. – Полтава : Дивосвіт, 2013. – 163 с.
9. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підруч.] / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2008. – 276 с.
10. Старостина А.А. Маркетинговые исследования / А.А. Старостина. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 320 с.

УДК 658.012

Котельникова Ю.М.
старший викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Шеврекука С.С.
студентка Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ШЛЯХОМ АВТОМАТИЗАЦІЇ СКЛАДУ

IMPROVING THE ENTERPRISE LOGISTICS PROCESSES BY AUTOMATING WAREHOUSE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні підходи до трактування поняття «склад» як основного елементу логістичних процесів підприємства. Проаналізовано задачі складів у традиційному та логістичному аспектах. Наведено класифікацію складів за різними ознаками та критеріями. Виділено основні проблеми складської логістики на сучасному підприємстві. Запропоновано комплекс заходів щодо розвитку підприємства за допомогою реінжинірингу логістичного процесу на складі на прикладі торгового підприємства.

Ключові слова: склад, складська логістика, логістичні процеси на підприємстві, реінжиніринг логістичних процесів, автоматизація складського обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные подходе к трактовке понятия «склад» как основного элемента логистических процессов предприятия. Проанализированы задачи складов в традиционном и логистическом аспектах. Приведена классификация складов по разным признакам и критериям. Выделены основные проблемы складской логистики на современном предприятии. Предложен комплекс мероприятий по развитию предприятия с помощью реинжиниринга логистического процесса на складе на примере торгового предприятия.

Ключевые слова: склад, складская логистика, логистические процессы на предприятии, реинжиниринг логистических процессов, автоматизация складского учета.

ANNOTATION

The modern approaches to interpretation of the concept "warehouse" as the basic element of logistical processes in enterprise are considered. The tasks of warehouses in the traditional and logistical aspects are analyzed. Classification of warehouses by different signs and criteria is given. The main problems of warehouse logistics in a modern enterprise are identified. A set of measures for the development of the enterprise with the help of reengineering of the logistical process in the warehouse on the example of a commercial enterprise is proposed.

Key words: warehouse, warehouse logistics, logistics processes at the enterprise, reengineering of logistics processes, automation of warehouse accounting.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції функціонування підприємств зумовлюють суттєве удосконалення їх логістичних процесів. Основним елементом логістичних систем різного рівня є склади. Отже, пошук рішень щодо удосконалення матеріальних потоків на території складів є актуальним на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням складського господарства та складування присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених-логістів, наприклад, праці В.В. Дибської [1], М. Кристофера [2], А.М. Гаджинського [3], Є.В. Крикавського [4], Б.О. Анікіна [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишається ще чимало питань, які потребують подальших досліджень, одним із яких є автоматизація управління складського господарства.

Мета статті полягає в аналізі основних проблем складської логістики на сучасному підприємстві та формуванні комплексу заходів щодо її удосконалення. Основними завданнями статті є аналіз та систематизація основних складових логістичного процесу на складі, виявлення недоліків складської логістики, а також пошук шляхів щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні склади – це складні об'єкти як з технічної, так і з управлінської точки зору (табл. 1).

Серед різноманіття трактувань поняття «склад» прослідковуються два основні підходи до його розуміння:

1) складна технічна споруда, яка складається із взаємопов'язаних елементів, що мають певну структуру та поєднані для виконання функцій з накопичення та перетворення матеріальних потоків, а також переробки та розподілу вантажів між споживачами;

2) ефективний засіб управління запасами на різних ділянках логістичного ланцюга та матеріального потоку загалом.

Обидва підходи не суперечать один одному, а, навпаки, доповнюють один одного та формують сучасне уявлення про склад як інтегровану складову логістичного ланцюга, що з позиції системного підходу є одночасно і складною системою, і частиною системи більш високого рівня логістичного ланцюга, який формує основні вимоги до всієї складської системи, встановлює цілі й критерії її оптимального функціонування. Тому вирішення проблем складування вимагає застосування не тільки індивідуаль-

ного технологічного, але й логістичного підходу, заснованого на ув'язуванні особливостей вхідних і вихідних потоків з урахуванням внутрішніх факторів, що впливають на складську обробку вантажів.

На всіх складах незалежно від їх місця в логістичній системі відбувається перетворення матеріального потоку за різними параметрами: розміри і склад транспортних партій вантажів; тип і спосіб упакування; кількість найменувань вантажів у транспортних партіях; час прибуття і відправлення транспортних партій тощо. Таким чином, метою створення складів у системах логістики є перетворення параметрів матеріальних потоків для їх найбільш ефективного використання.

З цієї точки зору склад можна визначити як обмежений охоронюваний простір, пристосований для зберігання та переробки вантажів з метою збереження їх якості та вирівнювання матеріальних потоків в часі, обсягах та асортименті.

Основними функціями складів є [8, с. 257] перетворення виробничого асортименту на споживчий; складування і зберігання продукції; консолідація і розукрупнення; надання послуг.

Задачі складів можна розглядати в традиційному та логістичному аспектах.

Традиційними задачами є максимальне використання складських потужностей; раціональне здійснення вантажно-розвантажувальних та складських робіт; ефективне використання складського обладнання; усунення втрат товарів під час їх складського оброблення, зберігання тощо.

Логістичними задачами є своєчасне надання товарів та послуг споживачам; концентрація та поповнення запасів за оптимальних затрат; захист виробництва та споживачів від різноманітних непередбачуваних обставин; консолідація партій відправлень; формування рівня логістичного сервісу; розвиток інтеграції та координації взаємодії з суміжними ланками логістичної системи.

Управління логістичним процесом на складі є особливим завданням у межах логістики складування, виконання якого пов'язано із забезпеченням управління логістичним процесом на складі; координацією з суміжними службами, які забезпечують просування продукції через склад (служби закупівлі, маркетингу, продажів тощо); організацією вантажопереробки на складі.

Необхідність наявності складів на всіх стадіях руху матеріального потоку пояснює досить велику номенклатуру складів, які можуть бути класифіковані за різними ознаками (табл. 2) [5, с. 240; 6, с. 258].

Л.Б. Міротін запропонував здійснювати поділ складських об'єктів на три групи [8, с. 347] за критерієм вихідних умов (наявність техніко-технологічних та інформаційних можливостей конкретного складу).

До першої групи можна віднести сучасні склади з високим ступенем автоматизації складських операцій, оснащених високотехнологічним обладнанням, з мінімальним застосуванням «ручної» праці. Як системи управління застосовуються ERP, WMS, автоматична ідентифікація (штрихове кодування чи RFID – радіочастотна ідентифікація). Більшість складів цієї групи є логістичними центрами, що займаються зберіганням, внутрішньоскладською переробкою вантажу та доставкою.

До другої групи відносяться склади з високим ступенем механізації складських робіт, які використовують, як правило, стандартні інформаційні системи, системи штрихового та індивідуального кодування. Переважно це непрофільні багатоповерхові приміщення. Операції щодо завантаження/розвантаження виконуються без спеціального обладнання із застосуванням навантажувачів чи засобів малої механізації.

До третьої групи віднесено склади, розташовані в приміщеннях, не призначених для зберігання. Складські операції виконуються із застосуванням «ручної» праці або із застосуванням

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «склад»

Автор	Поняття
А.М. Гаджинський [3, с. 391]	Склади – це будівлі, споруди і різноманітні пристрої, які призначені для приймання, розміщення і зберігання, часткової переробки і пакування товарів, які надійшли до них, підготовки їх до споживання і реалізації споживачам.
Б.О. Анікін [5, с. 235]	Склад – це складна технічна споруда, яка складається із взаємопов'язаних елементів, що має певну структуру та виконує низку функцій з перетворення матеріальних потоків, а також накопичення, переробки та розподілу вантажів між споживачами.
В.В. Дибська [1, с. 660]	Склад – це місце перетворення матеріальних потоків, спрямованих на задоволення потреб клієнтської бази.
А.Г. Кальченко [7, с. 182]	Склад є спеціальним стаціонарним чи пересувним приміщенням або іншим місцем зосередження матеріальних цінностей. Він забезпечує необхідний ступінь їх збереження, як правило, обладнаний власними чи обслуговується залученими засобами механізації (автоматизації) робіт.
Є.В. Крикавський [4, с.182]	Склад – організаційно-функціональна структура, що здійснює складування матеріальних благ (запасів), тимчасово вилучених з ужитку, розпоряджається для цього простором, а також технічними засобами, які призначені для руху запасів, їх обслуговування, а також підтримування певного стану запасів.

засобів малої механізації. Склади цієї групи мають найменший рівень логістичного обслуговування клієнтів.

Класифікація складських об'єктів за критерієм вихідних умов подана в табл. 3.

Таким чином, сучасний склад – це складне технічне спорудження, яке складається з численних взаємопов'язаних елементів, має певну структуру і виконує ряд функцій щодо перетворення матеріальних потоків, а також накопичення, переробки і розподілу вантажів між споживачами.

Інноваційні процеси в сучасній економіці відіграють вирішальну роль у питанні придбання й підтримки сильних сторін підприємства в конкурентній боротьбі. Особливу важливість здо-

Таблиця 2

Класифікація складів

Ознаки	Склади
За функціональними сферами логістики	Склади постачання; виробництва; розподілу (дистрибуції).
Залежно від місця в логістичному ланцюзі і ролі в процесі руху товару	Склади підприємств-виробників (у сфері постачання); споживачів продукції (у сфері виробництва); збутових організацій (у сфері розподілу); посередницьких (передусім, транспортних) організацій.
За видами продукції (матеріальних потоків)	Склади сировини, матеріалів, комплектуючих; незавершеного виробництва; готової продукції; тари; зворотних відходів; інструментів.
За формами власності	Склади власні (щодо фірми); комерційні; орендовані; державних або муніципальних підприємств.
За функціональним призначенням	Склади буферних запасів; перевалки вантажів (термінали); комісіювання; зберігання; спеціальні (митні, тимчасового зберігання, тари, зворотних відходів тощо).
Стосовно учасників логістичної системи	Склади (фірма) виробників; торгових компаній; торговельно-посередницьких компаній; транспортних компаній; експедиторських компаній; логістичних посередників.
За товарною спеціалізацією	Склади спеціалізовані; неспеціалізовані; універсальні; змішані.
За продуктовою спеціалізацією	Склади вузькоспеціалізовані (для одного або декількох найменувань продукції); обмеженого асортименту; широкого асортименту.
За режимами зберігання	Склади неопалювані; опалювальні; склади-холодильники; склади з фіксованим температурно-вологим режимом.
За технічною оснащеністю	Склади немеханізовані; механізовані; автоматизовані; автоматичні.
За типом складських будівель, споруд: – за конструктивними характеристиками; – за поверховістю будівлі	Склади закриті (наземні та підземні); напівзакриті (що мають тільки дах або дах і одну, дві чи три стіни); відкриті майданчики багатоповерхові і одноповерхові.
За розміром корисної складської площі, місткості	Склади малі – до 5 тис. м^2 (30 тис. м^3), до 1 тис. т; середні – від 5 до 10 тис. м^2 (від 30 до 60 тис. м^3), від 1 до 6 тис. т; великі – понад 10 тис. м^2 (понад 60 тис. м^3), понад 6 тис. т.
За наявністю зовнішніх транспортних зв'язків	Склади із причалами та рейковими під'їзними шляхами; із рейковими під'їзними шляхами; із автодорожнім під'їздом.
По відношенню до логістичних посередників	Власні склади підприємств; склади логістичних посередників (торгових, транспортних, експедиторських).
Залежно від функцій, які виконують, і господарського призначення	Промислові склади (матеріального постачання, готових виробів); торговельні склади (закупівля, гуртова і роздрібна торгівля); транспортні склади (експедиційні, перевізників, водних портів); склади у центрах логістичних послуг; склади страхових засобів тощо.

Таблиця 3

Класифікація термінально-складських комплексів за критерієм вихідних техніко-технологічних можливостей

Група	Автоматизація складських операцій	Механізація робіт	Використання «ручної» праці	Використання системи управління WMS-класу	Використання паперового документообігу	Застосування автоматичної ідентифікації	Застосування індивідуального кодування	Навантаження на 1 м^2 5 т і більше	Нове профільне приміщення	Крок колони приміщення не менше 6*12 м^2
I	+		-	+	-	+	-	+	+	+
II	-	+	/	-	+	/	+	-	-	-
III	-	-	+	-	+	-	-	-	-	-

бувають інноваційні проекти у випадку, коли наявне підприємство обирає стратегію розвитку ринку. Це відбувається також і тому, що у цей час зрозуміло, що рішення своїх конкурентних переваг за рахунок цінової політики приносить менший ефект, ніж якісно новий рівень конкурентної боротьби, тобто такий, що орієнтований на унікальність і лідерство якості. Однак існують специфічні ринки, де орієнтація на лідерство якості й тим більше унікальність, на перший погляд, здаються утопічними. Одним з них є ринок продажу запасних частин і комплектуючих для легкових та вантажних автомобілів. Специфіка цього ринку полягає в тому, що співвідношення великих і дрібних споживачів на ринку становить 42% та 58% відповідно. Таким чином, для крупнооптових споживачів, чия частка на ринку нижче, основним критерієм під час вибору постачальника є ціна, а для дрібнооптових споживачів основним критерієм є час, який витрачається на отримання товару. На жаль, на багатьох підприємствах, де ціни навіть нижче, ніж у середньому по галузі, відвантаження зі складу йдуть із такими затримками, що часто виникають випадки відмов серед дрібнооптових клієнтів від оплаченого ними замовлення, через що підприємство змушено повертати гроші, втрачаючи клієнтів і прибуток.

Дуже часто на підприємствах після оплати покупки в головному офісі клієнту пропонують забирати товар наступного дня, інакше абсолютно неможливо передбачити, скільки часу йому доведеться провести на складі, очікуючи одержання замовлення. Ситуація ускладнюється наявністю на кожному складі так званого дрібного товару, що береться в більших кількостях і вимагає кропіткого перерахування, тому що вітчизняні виробники практично ніколи його не фасують. Тому під час одержання товару на складі вибудовується черга з клієнтів. Ці черги часто перегороджують проходи і ускладнюють переміщення по складу робочих і комірників. Все це призводить до порушення техніки безпеки, тим більше, на складах зберігаються легкозаймисті предмети.

У зв'язку з цим кожний комірник може сформувати в середньому не більше 30 замовлень за день, а у разі закінчення робочого часу він змушений залишати візки з недоукомплектованими замовленнями в проходах, тому що склад відвантаження не завжди приймає навіть на тимчасове зберігання подібні недокомплекти.

Така ситуація викликає велику плинність кадрів на підприємстві, що призводить до численних випадків розкрадань. Така ситуація є наслідком недосконалої і нераціональної роботи складського господарства. Тому на підприємствах необхідно впровадження заходів, які дадуть змогу збільшити показники відвантажень продукції, а водночас і збільшити обсяги продажу та поліпшити фінансовий стан підприємства.

Для реалізації комплексного плану розвитку підприємства у частині вимог до складської роботи потрібно радикально перепроектувати наявні ділові процеси, а не проводити поверхневі зміни. А саме за допомогою реінжинірингу логістичного процесу на складі.

Поняття реінжинірингу складських комплексів було розширено учасниками ринку, і, крім власне бізнес-процесів, у нього, як правило, включають будь-яку істотну зміну, що приводить до різкого збільшення продуктивності або відчутної оптимізації наявного складського господарства. З цієї точки зору будь-які зміни, які приводять до якісного поліпшення основних показників складського господарства, а саме швидкості приймання і відвантаження товару, ефективності використання наявних або планованих площ, зниження втрат від пересортування і нестачі, відносяться до реінжинірингу. Але методи, за допомогою яких досягається якісне поліпшення цих показників, можуть бути різними залежно від вихідних даних і результату, що планується досягнути.

Основними інструментами та елементами реінжинірингу складського господарства є оптимізація топології і документообігу складу; зміна правил, методології та алгоритмів обробки вхідних і вихідних товарів; організація або оптимізація стелажного зберігання; автоматизація процесів, оснащення складською технікою і впровадження системи автоматизації управління складом – WMS (warehouse management system); нові нормативи і штатний розклад співробітників; реконструкція наявних будівель, споруд [12].

Розглянемо удосконалення складської логістики на прикладі торгового підприємства ТОВ «ИРБИС-АВТО», що займається продажем автомобільних запчастин.

До найперспективніших варіантів удосконалення складського господарства та логістики підприємства з продажу автомобільних запчастин можна віднести:

– проведення реструктуризації організаційної структури головного складу;

– автоматизацію складських робіт;

– підвищення ефективності охоронних заходів.

Розробка комплексу заходів удосконалення складського господарства на підприємстві дає змогу змінити наявну організаційну структуру головного складу підприємства згідно з технологією роботи автоматичного складського комплексу.

Необхідно ввести нову міжскладську функціональну структуру, орієнтовану на тісну роботу з товарним складом, на чолі з кваліфікованим спеціалістом-інженером, що одночасно буде головним технічним фахівцем з автоматичного складського комплексу, відповідати за технічний стан і працездатність усього складського комплексу, а також задля покращення післяпродажного обслуговування надаватиме інжинірингові послуги підприємствам-замовникам.

Таким чином, на складі може сформуватися у подальшому група інженерів, орієнтована на якість інжинірингових послуг, на потреби складського обліку підприємства та на швидке реагування на звертання замовників.

Вживання системи управління складською логістикою актуально для всіх видів торгівлі. WMS (Warehouse Management System – система управління складом) – автоматизація управління складом, робота якої базується на технології автоматичної ідентифікації з використанням принципу адресного зберігання і видаленого способу управління персоналом.

Система управління складом дає змогу автоматизувати і оптимізувати процедури прийому, розміщення, зберігання, обробки і відвантаження товарів на складах різного типу.

За рахунок впровадження WMS-системи замовник отримує [9]:

– впорядковану роботу складу, тобто всі дії на складі (відвантаження, прийом тощо) здійснюються відповідно до завдань, що видаються WMS-системою;

– підвищення задоволеності клієнта і швидкості робіт за рахунок швидшого відвантаження і прийому товару, відсутність простоїв;

– повний контроль поточного стану складу; під час адресного зберігання програма у будь-який момент визначає розташування і кількість потрібного товару;

– скорочення числа помилок під час прийому, відвантаження і комплектації замовлень за рахунок наявності процедур автоматичної звірки завдання і факту з використанням радіотерміналів або терміналів збору даних з пам'яттю (виключення пересортиці і крадіжки);

– оптимізацію і контроль розміщення товару під час прийому і відвантаження з використанням відомостей про умови зберігання даного товару і параметрів розташування вічка складу;

– ефективне управління площею складу, що дасть змогу збільшити товарообіг за тієї ж площі складу, визначити «неходовий» товар, визначити надлишки площ для використання в іншому вигляді діяльності;

– контроль персоналу і посилення відповідальності за свої дії; відбуватиметься фіксація моменту здійснення операцій розвантаження, прийому, переміщення, звірки, інвентаризації тощо та співробітників, які ініціювали цю операцію і виконали із збереженням історії; час виконання фіксується в базі даних, завдяки чому може бути отриманий звіт про ефективність роботи кожного співробітника.

Для автоматизації всіх видів складів та автоматизації архівного зберігання і всіх видів діяльності, пов'язаних з прийомом великих обсягів зберігання, їх переміщення і збереження, відбувається облік зберігання і переміщення матеріально-технічних цінностей в організації.

Необхідність впровадження WMS-системи управління складською логістикою необхідна у всіх випадках, коли в бізнес-процесі присутні [9]:

– великі обсяги зберігання і велика кількість місць зберігання;

– велика номенклатура товарів, що зберігаються, і матеріалів;

– великий обсяг складу (від 1 000 кв. м), що вимагає вживання WMS-рішення для управління зі складом, аби забезпечити оптимізацію розміщення і адресне зберігання товару; за відсутності дуже швидкого руху товару (велика частина товарів залишається на складі не менше одного дня).

Для удосконалення системи складського господарювання підприємства ТОВ «ИРБИС-АВТО» необхідно автоматизувати систему управління складом.

Автоматизація системи складування товарів здійснюється за допомогою адресної системи. Стелажі і піддони розміщуються згідно з розробленим планом приміщення. Товари сортуються за партіями і складаються відповідно до супроводжуючих паперів. Кожне місце на складі має свій код (адресу), який складається з номерів стелажу (штабелю), вертикальної секції і полиці.

Адресна система зберігання дає змогу вказувати у відбірковому листі місце відібраного товару, що значно скорочує час відбірки і обробки документів, допомагає відслідковувати відпуск товару зі складу. Під час комплектації відправки завдяки інформаційній системі полегшується виконання функції об'єднання вантажів в економічну партію відвантаження, що дає змогу максимально використовувати транспортний засіб.

Розглянемо основні етапи побудови автоматизованого складського обліку на підприємстві ТОВ «ИРБИС-АВТО» (табл. 4).

Для автоматизації складського обліку на ТОВ «ИРБИС-АВТО» необхідно придбати таке обладнання, як сканери штрих-коду, термотрансферні принтери етикеток. Сканер штрих-коду – пристрій, що зчитує штрих-код з товарів, документів, пластикових карток, прискорює обслуговування покупців на касових вузлах, за лічені секунди знайде потрібний документ в базі даних підприємства. Нині сканер штрихового коду – незамінне обладнання в оптовій і роздрібній торгівлі. Сканер зчитує штрих-код і передає на ПК або касовий термінал інформацію, яка зашифрована в штриховому коді (ціна, найменування, дата виготовлення, номер партії). Термотрансферні принтери можуть використовуватися для друку на картоні, пластику, папері та інших матеріалах, зокрема матеріалах, стійких до впливу середовища.

Для зручності використання необхідно придбати мобільний принтер Intermec PB21 призначений для друку чеків та етикеток шириною 2 дюйми. Принтер друкує термоспособом

Таблиця 4

Етапи побудови автоматизованого складського обліку на ТОВ «ИРБИС-АВТО»

Етапи	Опис
1. Використання конфігурації «1С: 8. Управління торгівлею»	Вибір конфігурації «1С: 8. Управління торгівлею», оскільки добре розвинена торговельна частина: облік боргів, замовлень покупців і замовлень постачальникам.
2. Прив'язка товару до місця зберігання	2.1. Введення на складі координат місць зберігання. Весь склад поділяється на комірки з координатами виду А-01-01-1, тобто «склад №» – «ряд» – «шафа» – «полиця». Друкуються стікери з номерами комірок і штрих-кодами, які наклеюються на всі комірки. В картку товару додається поле «осередок зберігання». Заповнення поле координатами зберігання товарів. Це дає змогу спростити роботу з приймання і розміщення товару, а також значно прискорює пошук товару на складі. 2.2. Змінення друкованих форм складських документів, вивід в них координат зберігання товару. При цьому товари в документах виводяться в порядку їх зберігання на складі, а комірник обходить склад по оптимальному маршруту, розкладаючи або збираючи товар.
3. Формування замовлень	На ділянці упаковки введення перевірки складання на основі штрихових кодів товару весь відвантажений товар сканується перед укладанням у ящик або на палету сканером штрих-коду. Обладнання: сканери штрих-коду, принтери етикеток.
4. Облік упаковок	Додавання обліку упакованих порцій товару, а саме ящиків, палет, контейнерів. Зберігання інформації про те, які ящики були упаковані для клієнта, який в них був товар, хто збирав цей товар, хто перевіряв збірку. Кожному ящику присвоюється унікальний номер, який виводиться на стікер, номер дублюється штрихкодом. Усередину ящика з різним товаром вкладається опис. Якщо ящик однорідний, то на нього клеїться стікер з такою інформацією: одержувач товару, комірник, назва товару, кількість, дата пакування. Це дає змогу не плутати товар, що зберігається, і товар, підготовлений до відправки.
5. Впровадження терміналів збору даних	Використання їх для інвентаризації, для зчитування координат зберігання товару, під час підбору товару для відвантаження за накладною, під час розкладки прийнятого товару.
6. Аналіз зберігання товару	6.1. Розміщення товарів за ABC–XYZ. 6.2. Оптимізація використання площ. 6.3. Оцінка ефективності роботи персоналу.

зі швидкістю до 101.6 мм/с. Для зв'язку з іншими пристроями модель оснащена різними інтерфейсами підключення – USB, RS232 (опціонально – Bluetooth, Card Reader, WLAN).

Всі кроки щодо автоматизації і оптимізації складу можуть бути виконані відразу, частинами або втручатись поступово. Поетапний підхід дає змогу полегшити фінансове навантаження на підприємство, одноразовий – досягти максимального ефекту за короткий час. Використання сучасних технологій прискорить процес обробки замовлень, а також поліпшить якість обслуговування клієнтів.

Висновки. Запропоновані заходи удосконалення складської логістики на прикладі торгового підприємства з продажу автозапчастин передбачають зменшення трудомісткості, збільшення обсягу продажів, зниження собівартості продукції й поліпшення загалом фінансового стану підприємства. Отже, можна зробити висновок, що підприємства будь-якої галузі можуть досягти високих конкурентних позицій за рахунок правильної організації складського господарства та введення до його складу інноваційних розробок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок / В.В. Дыбская. – М. : Альфа-Пресс, 2009. – 720 с.
2. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 484 с.
4. Крикавський Є.В. Сучасні аспекти теорії і методології логістики / Є.В. Крикавський // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : тези доповідей IV Міжнар. науково-практичної конференції. – Львів, 2002. – С. 182–184.
5. Логистика / [В.В. Дыбская и др.]; под ред. Б.А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 368 с.
6. Логістика / [Н.М.Тюріна, І.В. Гой, І.В. Бабій]. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 392 с.
7. Кальченко А.Г. Логістика : [підручник] / А.Г. Кальченко. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 284 с.
8. Логистика, технология, проектирование складов, транспортных узлов и терминалов / [Л.Б. Миротин, А.В. Бульба, В.А. Демин]. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 408 с.
9. Риндич І.В. Автоматизація складу – як система управління складською логістикою / І. Риндич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/18089/1/c%20Риндич.doc.

УДК 338.124.4

Коюда В.О.
кандидат економічних наук, професор,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Костіна О.М.
викладач кафедри менеджменту,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ДІАГНОСТИКА ЗМІН У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

DIAGNOSTICS OF CHANGES IN THE ENTERPRISES ACTIVITY DURING THE PROCESS OF CRISIS MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні підходи до управління підприємством в умовах кризи. Розглянуто управлінські рішення залежно від типу процесу змін. Проаналізована послідовність дій у процесі розроблення антикризової програми. Узагальнено види, методи, засоби і прийоми проведення діагностики кризи. Запропонована модель спостерігаючої системи діагностики кризового стану підприємства.

Ключові слова: антикризове управління, зміни в діяльності, діагностика кризи, види, методи, декомпозиція процесу.

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические подходы к управлению предприятием в условиях кризиса. Рассмотрены управленческие решения в зависимости от типа процесса изменений. Проанализирована последовательность действий в процессе разработки антикризисной программы. Обобщены виды, методы, средства и приемы проведения диагностики кризиса. Предложена модель наблюдающей системы диагностики кризисного состояния предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, изменения в деятельности, диагностика кризиса, виды, методы, декомпозиция процесса.

ANNOTATION

Investigated theoretical approaches to the management of the enterprise in crisis conditions. Management decisions are considered depending on the type of change process. Analyzed the sequence of actions in the process of developing anti-crisis program. Summarizes the types, methods, tools and techniques of diagnostics of the crisis. The proposed model of the observing system of diagnostics of the crisis state of the enterprise.

Key words: crisis management, changes of activity, crisis diagnostics, types, methods, decomposition of the process.

Постановка проблеми. Сьогодні питання антикризового управління діяльністю підприємства (АУП) є найбільш важливим і пріоритетним для всіх суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкурентної боротьби та пошуку шляхів успішного розвитку. Кожне конкретне підприємство потребує обґрунтованого, своєчасного реагування на інтенсивні зміни зовнішнього середовища та коригування напрямів своєї діяльності згідно з вимогами ринку і потребами споживачів. Сучасна практика ведення бізнесу в Україні свідчить про високий рівень банкрутства підприємств незалежно від сфери діяльності, розмірів та організаційно-правових форм господарювання. У таких умовах запорукою виживання та забезпечення стабільної діяльності вітчизняних підприємств є розроблення і реалізація ефективних управлінських рішень в результаті моніторингу зовнішнього оточення, діагностики поточного стану справ, виявлення та оцінки можливих напрямів розвитку у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість досліджень вітчизняних і зарубіжних фахівців присвячена питанням діагностики діяльності підприємства в умовах кризи. Зокрема, у працях А. Альтмана, Л. Лігоненко, Р. Ліса, О. Терещенко, Ю. Терлецької, Я. Фоміна, Л. Шаблістої, З. Шершньової та інших науковців розглядаються питання щодо сутності, різноманітних методів та організації процесу діагностування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць та рекомендацій щодо сутності, цілей і методів аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства, питання організації та реалізації процесу діагностики в умовах кризи залишаються недостатньо з'ясованими та потребують подальших досліджень, адаптації до вітчизняних умов розвитку.

Мета статті – аналіз організаційно-управлінських та методологічних аспектів проведення діагностування об'єкта дослідження та виявлення найбільш пріоритетних проблем перспективного розвитку підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антикризове управління є категорією мікроекономічною і відображає виробничо-господарські відносини, які виникають на рівні підприємства під час його оздоровлення (санації) або ліквідації. Антикризове управління – це специфічний набір методів управління, реалізація антикризових процедур щодо підприємства-боржника [1, с. 24]. Серед підходів до управління підприємством в умовах кризи один із найбільш використовуваних – фінансова санація. Термін «санація» походить від латинського «sanare» і означає «оздоровлення» або

«одужання». Згідно із словником з антикризового управління [2] санація розглядається як система заходів, що здійснюються для запобігання банкрутства промислових, торгових, банківських монополій. Санація може відбуватися [3; 4; 5; 6] через об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; за допомогою випуску нових цінних паперів (ЦП) для мобілізації грошового капіталу; шляхом збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; перетворення короткострокової заборгованості у довгострокову; повної або часткової купівлі державою ЦП підприємства, що перебуває на межі банкрутства тощо. Проте, на нашу думку, таке трактування санації та механізму її проведення та переліку санаційних заходів є досить обмеженим і неточно окресленим, оскільки запобігання банкрутству ще не означає оздоровлення та повного виходу підприємства з кризи, а названі заходи, по-перше, не є вичерпними і, по-друге, не розкривають принципових організаційно-методологічних підходів до вибору тих чи інших форм санації.

Варто зазначити, що процес розроблення антикризової програми підприємства формується поетапно і передбачає послідовність дій, що відображено на рис. 1 [на основі робіт 5; 6; 7; 8]. Головним в організації процесу антикризового управління є дотримання принципів [1; 5: 6] стратегічної спрямованості; послідовності розв'язання проблем; своєчасності прийняття управлінських рішень; гнучкості; маневреності.

Підходи до зміни діяльності підприємства в умовах кризи можуть бути як кількісними, так і якісними. Вчені і фахівці в галузі АУП [4; 9; 10; 11; 12] виділяють п'ять типів процесів змін, які детально охарактеризовані у табл. 1.

Метод винятково кількісних змін (перший тип) не можна одразу відкидати тому, що деколи ці зміни можуть принести той ефект, який у прийнятний строк забезпечить покра-

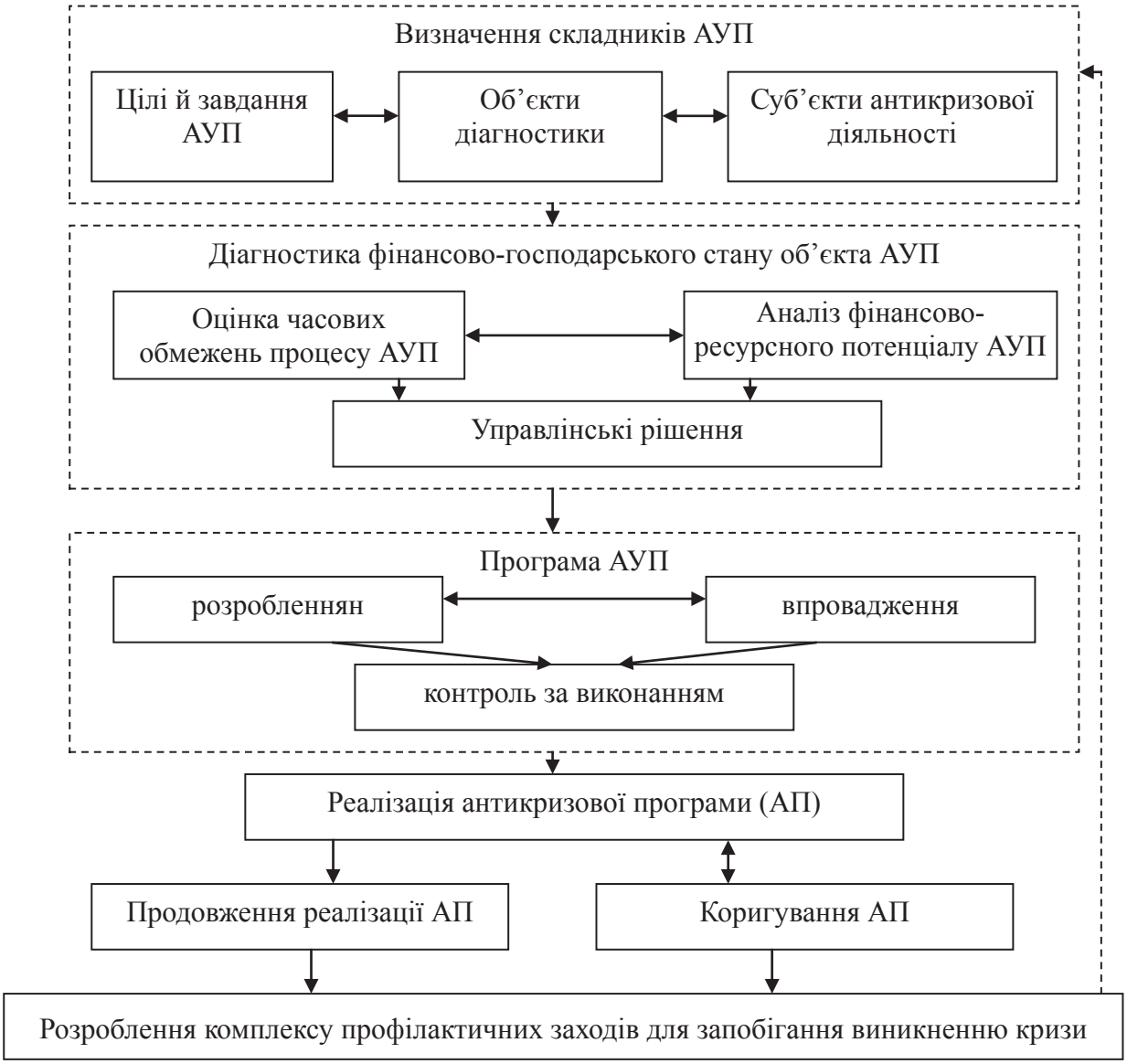


Рис 1. Процес антикризового управління підприємством

щення фінансового стану підприємства до рівня, що дасть змогу перейти саме до якісних змін. Усунення перешкод (другий тип) – це традиційний метод управління (інша назва – «латання дірок»), який здатен на деякий час (до виникнення нових «дір») відновити прибутковість (рентабельність). До передумов третього типу змін, що спричиняють еволюційні процеси, можна віднести фізичний і моральний знос основних виробничих фондів, інфляцію, зміну ринкової кон'юнктури та ін., більшість із яких спричиняють деструктивні зміни.

Після зміни умов (четвертий тип) необхідно розробляти більш ефективні (раціональні) управлінські рішення, на основі яких варто перепроектовувати діяльність, перенавчати персонал і запускати скореговане функціонування на новий період. Два основних варіанти цього типу змін розрізняються тим, чи мається на увазі збереження (1 варіант) наявного техніко-технологічного потенціалу, чи його змінення (2 варіант), а саме підвищення чи оновлення. У першому варіанті передбачається перепрофілювання підприємства з використанням виробничо-технічного потенціалу та забезпечення різноманітності продукції (послуг). Оптимізація перепрофілювання пов'язана із широкомасштабними маркетинговими дослідженнями. Необхідно створити (чи оновити) професійну, потужну і впливову маркетингову службу, яка би працювала у тісному взаємозв'язку з техніко-технологічним підрозділом та здатна була б істотно впливати на розширення номенклатури продукції, її якісні властивості, ефективність просування продукції на ринок тощо. Цей варіант можна охарактеризувати як зміну виробничої орієнтації на ринкову без істотних змін технології. Суттєве переоснащення (перепрофілювання) підприємства (2 варіант) з повною заміною виробничо-технічного потенціалу потребує значних інвестицій, радикальних організаційно-управлінських рішень і готовності до протистояння значної частини робітників підприємства (опір змінам), інтереси яких істотно стосуються саме цих змін.

Сформоване «ядро» (п'ятий тип) розробляє та реалізує вплив на процеси, що відбуваються, виходячи з аналізу ситуацій, стереотипів діяльності, наявності матеріальних, кадрових, інтелектуальних, фінансових, енергетичних та інформаційних ресурсів, можливого протистояння змінам з боку тих чи інших осіб або груп, можливих незапланованих ефектів та інших факторів щодо реалізації прийнятих рішень. Процес розвитку, коли управлінське «ядро», що ініціює зміни і впроваджує їх у життя, формується всередині організації і потребує виваженої організації та підбору кадрів. Відмінність такої групи полягає у тому, що вона не обов'язково є штатним формуванням, частиною організаційної структури, але повинна об'єднати тих співробітників і, можливо, сторонніх осіб, які опі-

Таблиця 1

Типи процесів змін у діяльності підприємства

№ з/п	Типи процесів змін	Особливості
1	Зростання або скорочення через кількісні зміни без якісних трансформа-цій	Ситуація зниження попиту і, відповідно, зменшення обсягу виробництва, розглядається лише у кількісному аспекті, тобто не передбачаються будь-які якісні зміни у діяльності суб'єкта. Залежно від співвідношення умовно-постійних витрат, змінних витрат і цін можна визначити той мінімальний обсяг продажу, за якого підприємство не є збитковим (точка беззбитковості (ТБ), поріг рентабельності, мертва точка). Застосовуючи традиційні методи зниження витрат (через скорочення персоналу, надання в оренду зайвих площ тощо), можна до відомих меж змістити ТБ у бік зниження обсягів продажу і в деяких ситуаціях (і тимчасово) досягти прибутковості підприємства без якісних змін (перепрофілювання діяльності, переоснащення, удосконалення способів збуту та ін.)
2	Подолання перешкод на шляху вже функціонуючих процесів	Застосовується, якщо підприємство «у принципі» рентабельне, але виникли перешкоди (у зовнішньому або внутрішньому середовищі), що порушили збалансоване функціонування і призвели до збитків у процесі виробництва, надання послуг чи виконання робіт
3	Еволюція (якісні зміни)	Якісні зміни відбуваються без активної участі керівництва, під впливом тих природних причин (творчої активності чи, навпаки, стереотипів), які притаманні саме цьому колективу
4	Продуційні зміни	За рахунок енергійного управлінського втручання (вимушений вплив з боку керівництва, активна позиція власників та використання консультантів-експертів з різних питань) створюються нові структури, перепрофілюється чи оснащується виробництво, встановлюються нові нормативні основи та нові стереотипи (наприклад, за рахунок інтенсивного навчання персоналу). Таким чином, вводиться в дію новий процес функціонування, ефективний у тих умовах, в яких він був спроектований та запущений, і до тих пір, доки ці умови зберігаються
5	Процес розвитку	Створюється «ядро», що ініціює зміни, на добровільних умовах всередині організації та складається з управлінців – не тільки керівників, а й управлінців у широкому розумінні – людей, які бажають і мають можливості впливати на ситуацію в організації будь-яким чином: переконанням, у тому числі переконанням власників і керівників, авторитетом, демонстраціями трудового колективу та ін.

куються долею підприємства, та тих, хто дійсно здатен здійснювати ефективні управлінські розробки й організовувати їх впровадження. Варто відзначити, що інколи ця група, введена до організаційної структури підприємства, може «забюрократизуватися» і перестане займатися розвитком та, імітуючи цю діяльність, буде робити все можливе для самозбереження і, відповідно, для консервації стану підприємства [12].

Як свідчить сучасна практика не завжди охарактеризовані вище підходи до зміни діяльності підприємства в умовах кризи можуть забезпечити позитивний результат. Є приклади, коли були витрачені значні кошти на санацію підприємства, але воно так і залишилося банкрутом і його довелося ліквідувати. Саме тому важливе значення у процесі антикризового управління має попередження та діагностування кризових ситуацій кожного конкретного суб'єкта господарювання в умовах конкурентного і навіть агресивного середовища.

Заходи із запобігання кризі повинні бути прийняті заздалегідь до потрапляння суб'єкта у кризову «яму». У [6, с. 47] зазначено, що раціональне вирішення будь-якої проблеми починається з того, щоб дати їй «визначення чи діагноз; повний та вірний». Діагностика («діагноз» у перекладі з грецької означає «розпізнавання, визначення») – це визначення стану об'єкта, предмета, явища або процесу управління шляхом реалізації комплексу дослідницьких процедур, виявлення у них «вузьких місць» [2, с. 55] і це початок боротьби з кризою. Діагностика кризового стану суб'єкта господарювання – це прийняття одного з двох альтернативних рішень про наявність чи відсутність кризової ситуації на підприємстві.

Мета діагностики – встановити діагноз об'єкта дослідження і дійти висновків про його стан на мить завершення цього аналізу та на перспективу, що дає можливість обґрунтувати політику, стратегію і тактику для конкретного підприємства. Завдання діагностики полягають у розробленні комплексу заходів, що спрямовані на організаційно-управлінське удосконалення роботи всіх елементів системи підприємства та способів їх реалізації. Проведення діагностики – це не одноразовий захід, а дослідницько-пошуковий і пізнавальний процес, який протікає у певному часі та просторі. Об'єктом діагностування може бути система будь-якого рівня: макро- (економіка країни), мезо- (розвиток певної галузі) або мікро- (стан життєздатності та розвитку підприємства загалом або його окремого складника, такого як внутрішнє середовище, ресурсне забезпечення, окремий бізнес-процес або напрям діяльності, досягнуті результати, стан управління тощо). У [7; 13; 14; 15] діагностика розглядається як необхідний етап дослідження проблем, що мають місце у процесі життєдіяльності певної системи, який відбувається після виявлення проблеми у результаті контролю (нагляд за станом системи). У діагностиці виокремлюють такі проблеми [13, с. 85], як виявлення невідповідності між фактичним і цільовим (нормативним) станом системи, між її внутрішнім і зовнішнім оточенням, між окремими підсистемами; аналіз розмірів відхилень та їх впливу на процес функціонування та розвитку системи. Основним завданням діагностики є встановлення діагнозу, тобто формування узагальнювального висновку щодо поточного і перспективного стану об'єкта дослідження, доцільності та необхідності здійснення коригування основних параметрів функціонування загалом та в розрізі окремих підсистем.

У рамках управлінського консультування, пов'язаного з інтенсифікацією виробництва, переорієнтацією підприємств на повне використання чинників економічного зростання та запити споживачів, отримала розвиток управлінська діагностика [13; 14]. Вона характеризує дослідницьку діяльність, спрямовану на визначення, аналіз та оцінку проблем розвитку підприємства та підвищення ефективності системи менеджменту. Діагностика в цьому контексті розглядається як перший етап процесу удосконалення управління, внаслідок якого визначаються та формулюються завдання, що підлягають вирішенню.

У спеціалізованій літературі набула поширення економічна категорія «економічна діагностика». Згідно з [13; 14; 15] економічна діагностика спрямована насамперед на оцінку стану економічних об'єктів господарювання за умов неповної інформації з метою виявлення проблем розвитку і перспективних шляхів їх розв'язання. Завданням економічної діагностики у [13, с. 87] визнається виконання таких аналітичних і взаємопов'язаних завдань, як оцінка стану господарської системи (підприємства) за умови обмеженої інформації, оцінка режиму функціонування, його ефективності і на цій підставі – стабільності роботи підприємства; визначення можливих варіантів економічної динаміки, виходячи зі структури зв'язків між показниками, які характеризують діяльність підприємства; оцінка можливих наслідків управлінських рішень та їх впливу на ефективність діяльності підприємства.

Таким чином, економічна діагностика розглядається як комплексне дослідження, спрямоване на оцінку функціонування об'єктів господарювання для виявлення найбільш пріоритетних проблем перспективного розвитку (та їх впливу на ефективність діяльності підприємства як системи) відповідно до обґрунтованих управлінських рішень. Класифікація видів економічної діагностики наведена у табл. 2 [на основі робіт 5; 13; 14; 15].

Цікаві конструктивні ідеї щодо суті, призначення та напрямів діагностики діяльності підприємства викладено у роботах фахівців [6; 8; 13] і введено в обіг термін «бізнес-діагностика» (business-diagnostic), під якою розумі-

Таблиця 2

Класифікація видів економічної діагностики

№ з/п	Ознака	Види діагностики
1	За періодичністю	Одночасна, періодична
2	За змістом	Тематична, комплексна
3	За призначенням результатів	Господарсько-фінансового стану підприємства, наслідків управлінських рішень

ється ретроспективне (на основі досягнутих результатів), оперативне (поточний стан) та перспективне (прогноз розвитку) комплексне дослідження господарської діяльності підприємства, необхідне для обґрунтування його господарської політики на майбутнє. Метою бізнес-діагностики є виявлення найбільш важливих проблем у діяльності підприємства та розроблення на цій підставі програми коротко- і довгострокових заходів, що дадуть можливість підвищити ефективність та покращити фінансові результати діяльності підприємства. Отже, бізнес-діагностика, по-перше, не обмежується дослідженням минулого і теперішнього стану підприємства, а передбачає перспективний аналіз ймовірного розвитку ситуації, стану внутрішнього та зовнішнього оточення; по-друге, має практичну значущість – результатом її проведення є обґрунтування комплексу заходів для удосконалення системи управління, фінансового оздоровлення, зростання прибутковості та ринкової привабливості підприємства [13].

Таким чином, головною метою діагностики є підготовка інформації для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень на всіх етапах життєдіяльності підприємства. Результати діагностики формуються на основі поглибленого попереднього, поточного і перспективного аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємства та використовуються для прийняття програм (планів) перспектив розвитку підприємства. Можуть бути виокремленні і певні функціональні напрями діагностики, пов'язані з аналізом окремих функціональних

Рис. 2. Узагальнені етапи діагностики кризи

Таблиця 3

Методи, засоби і прийоми проведення діагностики

№ з/п	Метод	Особливості
1	Аналітичний	Засновані на різноманітних операціях зі статистичними даними. Проведення діагностичних досліджень безконтактними методами за допомогою статистичної інформації, із застосуванням комплексного економічного аналізу, бальних оцінок та ін.
2	Експертний	Результати діагностування отримані в результаті узагальнення оцінок та інформації, наданої експертами. Експертна діагностика відбувається на основі інформації, що отримана для цілей аналізу контактними методами – шляхом проведення спеціальних експертних опитувань. Застосовується велика кількість засобів і прийомів експертних оцінок, спеціальних коефіцієнтів та показників порівняльної економічної ефективності тощо
3	Лінійне програмування	Математичний прийом, який використовується для визначення комбінації ресурсів та дій, необхідних для досягнення оптимального результату. Дозволяє оптимізувати той чи інший процес, збільшувати прибуток, ефективно використовувати ресурси та час. Щоб використовувати цей прийом, менеджер повинен кількісно визначити мету – параметр, який буде досліджуватися цим прийомом, та орієнтири і обмеження (ресурси, потужності, час), які є у наявності
4	Динамічне програмування	Розрахунковий метод для вирішення задач управління певною структурою, коли задача з декількома змінними подається у вигляді багатокрокового процесу прийняття рішень. На кожному кроці визначається екстремум функції тільки від однієї змінної. У цьому разі дослідження проходять три етапи: 1) побудова математичної моделі (діагностика на моделі – процес отримання інформації про об'єкт діагностування за допомогою модельних імітацій); 2) вирішення управлінської задачі; 3) аналіз та узагальнення отриманих результатів

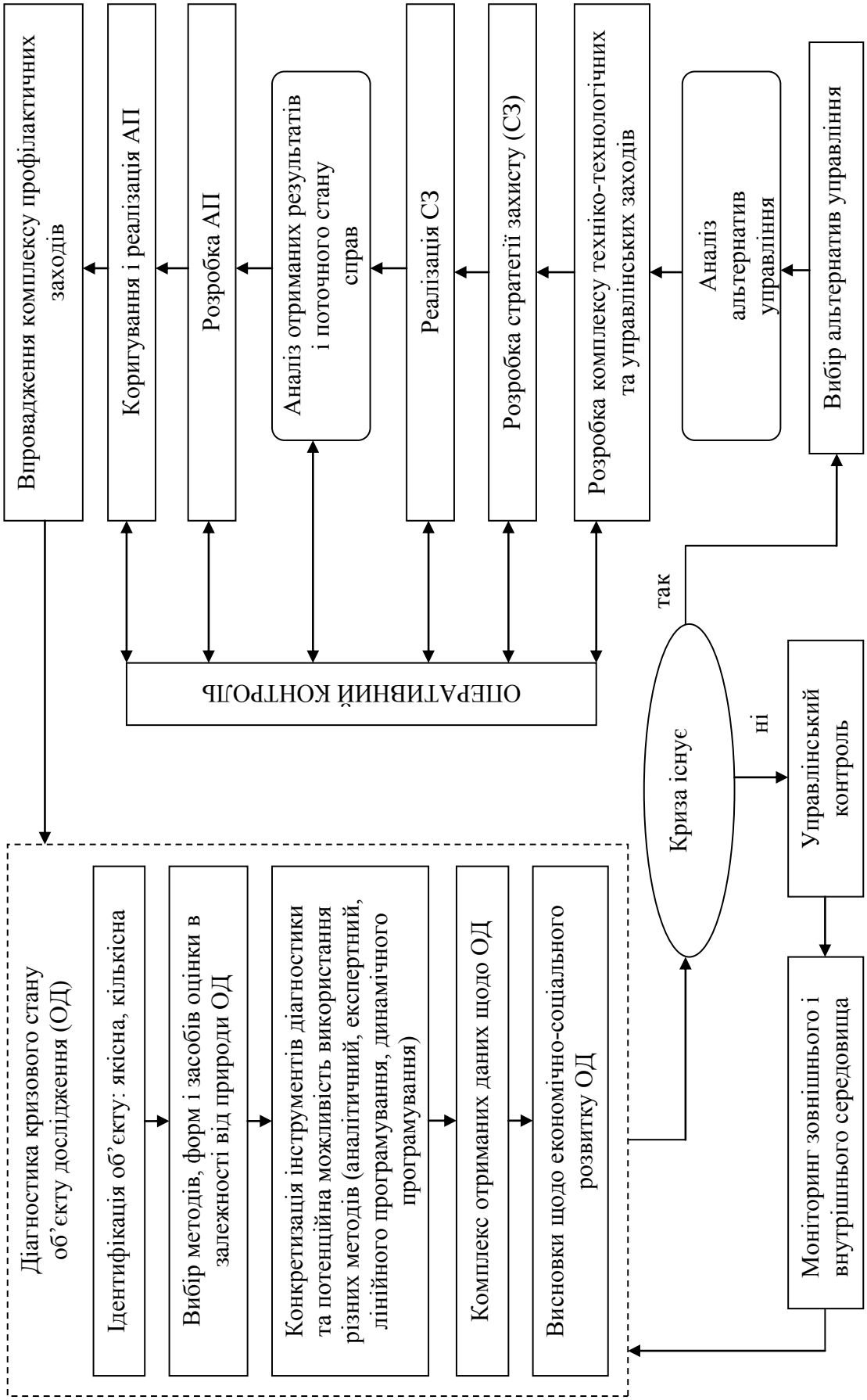


Рис. 3. Модель спостерігаючої системи діагностики кризового стану підприємства

сфер або напрямів діяльності підприємства, оцінкою вірогідності наслідків настання певних явищ. Одним із таких напрямів є діагностика кризи розвитку підприємства. Необхідно зазначити, що розуміння сутності та призначення діагностичного дослідження, яке повинно здійснюватися у процесі антикризового управління, знаходиться в стадії свого формування. У загальному розумінні процес діагностики може бути представлений у вигляді послідовного виконання двох етапів [на основі робіт 6; 7; 13; 14; 15], які зображені на рис. 2.

Перший етап має назву якісної ідентифікації об'єкта і має на увазі визначення в об'єкті параметрів, що є спільними для деякої сукупності об'єктів. Наприклад, для діагностики макроекономічної кризи необхідно визначити, до якої групи за типом національної економіки належить держава – до промислово розвинених країн, що перебувають на стадії розвитку, або до країн із перехідною економікою [13]. Для діагностики кризи у конкретній системі необхідно визначити, якої форми власності ця система – державної, приватної, акціонерної та ін. На другому етапі здійснюють кількісну ідентифікацію об'єкта. Для цього визначають параметри об'єкта, які дають змогу визначити відхилення фактичних показників від базових (або запланованих) [16].

Прийнято виокремлювати такі напрями діагностики, як оперативна та стратегічна [7; 13; 14]. Оперативна діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства орієнтована на обґрунтування поточних, оперативних управлінських рішень. Вона відстежує ключові сфери діяльності підприємства, насамперед фінансовий стан, беззбитковість, матеріальні та інформаційні потоки, ризики, що властиві його діяльності. Метою проведення стратегічної діагностики є оцінка ефективності обраної стратегії діяльності, дослідження стратегічної позиції підприємства за окремими напрямами його діяльності, оцінка сильних і слабких сигналів, що отримує підприємство із зовнішнього конкурентного середовища.

Методи, форми та засоби встановлення діагнозу можуть досить істотно розрізнятися залежно від природи об'єкта дослідження. Важливим фактором, який впливає на вибір засобів та методів діагнозу, є час. Відповідно до цілей та завдань діагностування стан об'єкта може оцінюватися на певний проміжок часу (діагностика статичного стану). Якщо потрібно дати оцінку об'єкту на протязі певного проміжку часу, то здійснюється діагностика процесу. Діагностика ґрунтується на порівнянні, і для встановлення відхилення від норми потрібно порівняти еталон, сукупність або групу параметрів (якісних і кількісних характеристик) – базу порівняння з аналогічними фактичними даними. Діагностика починається з аналізу, в результаті якого виявляються загальні закономірності та загальні патології розвитку. Найбільш поширеними методами діагностики є аналітичний; експертний; лінійного програмування; динамічного програмування. У табл. 3 наведені сутнісні характеристики та особливі властивості цих методів [на основі робіт 3; 7; 13; 14; 15].

Можливість використання різних методів, засобів і прийомів для діагностики дає змогу отримати комплекс принципово нових даних щодо об'єкта дослідження та дійти відповідних висновків щодо його економічного та соціального розвитку. Запропонована авторами спрощена блок-схема антикризового управління зі спостерігаючою системою діагностики зображена на рис. 3.

Висновки. Запропонована декомпозиція процесу діагностики кризи розвитку підприємства дає можливість чітко структурувати процес дослідження, виокремити завдання та об'єкти окремих етапів діагностики, дати керівництву підприємства та іншим користувачам результатів діагностики (власникам, інвесторам, кредиторам) об'єктивну і повну інформацію для прийняття управлінських рішень та обґрунтування програми необхідних антикризових заходів.

З огляду на викладені особливості та вимоги до процесу діагностики з метою швидкої ідентифікації кризи, виявлення причин, що її зумовлюють, та розроблення антикризових заходів нами запропоновано впроваджувати на підприємствах систему раннього попередження та реагування (СРПР) як особливу інформаційну систему. Саме СРПР забезпечить своєчасне надходження сигналів керівництву про потенційні ризики, які можуть виникати як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства. Головними завданнями СРПР визнано виявлення загрози банкрутства та прогнозування його виникнення. На базі СРПР будується система управління ризиками, метою якої є ідентифікація ризиків, оцінка їх рівня та нейтралізація шляхом розроблення відповідних контрзаходів, спрямованих на подолання негативних тенденцій, що стане етапом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михайлов Л.М. Антикризисное управление в промышленности / Л.М. Михайлов. – М.: Экзамен, 2004. – 222 с.
2. Юн Г.Б. Словарь по антикризисному управлению / Г.Б. Юн. – М. : Дело, 2003. – 447 с.
3. Клебанова Т.С. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Раєвнєва. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 271 с.
4. Костіна О.М. Альтернативні концепції антикризового управління промисловим підприємством / О.М. Костіна // Проблеми і перспективи економічного розвитку підприємства: Всеукраїнська науково-практична конференція. 8–10 грудня 2010 р. – Харків: Видавництво ХНЕУ, 2010. – С. 183-186.
5. Макаренко І.О. Алгоритм антикризового управління підприємством / І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3. – С. 104–109.

6. Пушкар О.І. Формування антикризової стратегії розвитку підприємства / О.І. Пушкар, О.Л. Колос // Вісник ХДЕУ. – 2000. – № 1 (13). – С. 47–51;
7. Макаренко І.О. Методико-прикладні аспекти антикризового управління підприємством / І.О. Макаренко // Проблеми науки. – 2005. – № 4. – С. 20–23.
8. Токар О.В. Елементи формування антикризового управління підприємства / О.В. Токар // Регіональні перспективи. – 2003. – № 2–3. – С. 173–174;
9. Байцим В.В. Напрями зниження рівня збитковості українських підприємств / В.В. Байцим // Вісник національної академії державного управління при Президентові України. – 2004. – № 4. – С. 144–150.
10. Костіна О.М. Кризові чинники і типологія фаз розгортання кризи / О.М. Костіна // Економіка розвитку. – Харків: Видавництво ХНЕУ.– 2009. – № 1(49). – С. 101–105.
11. Коюда В.О. Сутність і характерні ознаки виникнення кризових явищ у соціально-економічній системі / В.О. Коюда, О.М. Костіна // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 243: В 4 т. – Т. ІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 438–446.
12. Цлаф В.Е. Типы антикризисных процессов и варианты действий в кризисных ситуациях / В.Е. Цлаф // Менеджмент и менеджер. – 2004. – № 12. – С. 47–52.
13. Білошкурський М.В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства / М.В. Білошкурський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 85–89.
14. Костіна О.М. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства / О.М. Костіна, О.Є. Майборода // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – Суми: Видавництво СумДУ.– 2012. – № 4(49). – С. 101–105.
15. Чебан Т.А. Обліково-аналітична система як інструмент антикризового управління / Т.А. Чебан // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 7. – С. 38–44. Костіна О.М. Використання економічного факторного аналізу для оцінки результатів діяльності промислових підприємств / О.М. Костіна // Економіка в контексті інноваційного розвитку: стан та перспективи: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 12–13 лютого 2016 р.) / За заг. ред.: М.М. Палінчак, В.П. Приходько, A. Krynski. – У 2-х частинах. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Ч. 1. – С. 98–102.

УДК 352

Крамарчук С.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та туризму
Тернопільського національного економічного університету

Гугул О.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та туризму
Тернопільського національного економічного університету

УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРОЮ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

INFRASTRUCTURE MANAGEMENT OF TOURIST ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті представлено прикладні аспекти управління інфраструктурою туристичного підприємства. Метою дослідження є виділення та конкретизація основних аспектів управління процесом формування ефективної інфраструктури для туристичних підприємств. У статті досліджено сутність понять «інфраструктура» та «туристична інфраструктура», а також окреслено основні рівні управління та відповідальності стосовно формування ефективної інфраструктури туристичної галузі. У статті запропоновано авторське визначення поняття туристичної інфраструктури, а також подано рекомендації щодо управління її формуванням.

Ключові слова: інфраструктура, підприємство, туризм, управління, діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены прикладные аспекты управления инфраструктурой туристического предприятия. Целью исследования является выделение и конкретизация основных аспектов управления процессом формирования эффективной инфраструктуры для туристических предприятий. В статье исследована сущность понятий «инфраструктура» и «туристическая инфраструктура», а также обозначены основные уровни управления и ответственности по формированию эффективной инфраструктуры туристической отрасли. В статье предложено авторское определение понятия туристической инфраструктуры, а также даны рекомендации по управлению ее формированием.

Ключевые слова: инфраструктура, предприятие, туризм, управление, деятельность.

ANNOTATION

In the article the practical aspects of management of the tourist enterprise infrastructure are investigated. The aim of this research is the selection and specification of the main aspects of the process of forming an effective infrastructure for tourism enterprises. In the article the essence of the infrastructure and the tourism infrastructure are investigated. Basic levels of management and responsibility regarding the formation of an effective infrastructure of the tourism industry are outlined. In the work author offers own definition of tourism infrastructure and a number of recommendations for the management of its formation.

Key words: infrastructure, enterprise, tourism, management, activity.

Постановка проблеми. Актуальним питанням на сучасному етапі діяльності туристичних підприємств можна вважати формування ефективної інфраструктури. Ця проблема не втрачає своєї злободенності впродовж останніх десятиліть. Сьогодні, враховуючи вагомий потенціал історико-культурних пам'яток та природних ресурсів України, а також велике значення туристичної галузі як одного з пріоритетних напрямів розвитку національної економіки, можна сказати, що туристичний бізнес потребує формування більш досконалої та дієвої інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблем формування ефективної інфраструктури туристичних підприємств у своїх працях частково торкалися Г.В. Ковалевський та М.О. Омуш [1]. Проведені нами дослідження зарубіжної та вітчизняної наукової літератури показали, що переважно увага концентрувалася на методиках оцінювання рекреаційної привабливості регіону.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте оцінка рекреаційної привабливості регіону – це лише один із багатьох аспектів формування ефективної інфраструктури туристичного підприємства. Ця проблема потребує комплексного підходу як на макрорівні, тобто на рівні держави та регіону, так і на рівні самого підприємства.

Мета статті полягає у виділенні та конкретизації основних аспектів управління процесом формування ефективної інфраструктури для туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наші дослідження показують, що сьогодні немає єдиного уніфікованого поняття «інфраструктура». Загалом термін «інфраструктура» (лат. "infra" – «нижче», «під»; лат. "structura" – «будова», «розташування») спочатку був застосований у військовій сфері, де це поняття означало системи стаціонарних об'єктів та окремих споруд, які є основою для розгортання збройних сил, ведення військових дій, а також забезпечення бойової та оперативної підготовки військ [2].

В економічному словнику інфраструктура трактується як капітальне обладнання, що використовується для надання загальнодоступних послуг, включаючи транспорт і телекомунікації, газо-, електро- і водопостачання [3].

Відповідно до трактування енциклопедичного словника інфраструктура – це «сукупність галузей, підприємств і організацій, що входять в ці галузі, видів їх діяльності, покликаних забезпечувати, створювати умови для нормального функціонування виробництва та обігу товарів, а також життєдіяльності людей» [4].

У зарубіжному словнику під поняттям інфраструктури розуміють комплекс так званих інфраструктурних галузей господарства (транспорт, зв'язок, освіта, охорона здоров'я тощо) [5].

Як видно із проведеного нами дослідження щодо поняття «інфраструктура», в різних джерелах подається різний склад елементів інфраструктури, що є об'єктом полеміки. На наш погляд, склад інфраструктури певної галузі важливо розглядати окремо. Проте дослідження поняття інфраструктури туристичної галузі також відзначається неоднозначністю.

Згідно зі статтею 19 «Закону України про туризм» об'єктами туристичної інфраструктури є готелі, інші об'єкти, призначені для надання послуг з розміщення, заклади харчування, курортні заклади тощо [6].

Туристична інфраструктура є поняттям багатоаспектним, також воно відзначається багатоцільовим призначенням. У наукових працях В.І. Азара здійснено поділ туристичної інфраструктури на три умовні групи:

1) підприємства та організації з послуг розміщення (готелі, кемпінги тощо);

2) заклади обслуговування як туристів, так і місцевого населення (заклади побутового обслуговування, харчування, торгівлі, транспорт тощо);

3) організації, котрі обслуговують населення країни [7, с. 61].

Змістовно іншим є трактування туристичної інфраструктури в праці А.І. Зоріна, де туристична інфраструктура поділяється також на три групи, а саме на виробничу, рекреаційну і соціальну [8].

Дослідники Г.Є. Долгопола та Я.С. Корабельнікова у своїй праці зазначають, що інфраструктура у туристичній сфері представлена будинками та спорудами, елементами транспортної інфраструктури, закладами культури, іншими закладами, які задіяні в наданні туристичних послуг [9]. Ці науковці інфраструктуру у туристичній сфері поділяють на дві групи, а саме основну та супутню.

До елементів основної (виробничої) інфраструктури, на їх думку, належать об'єкти розміщення, харчування та транспортування туристів. До супутньої інфраструктури слід віднести заклади культури, розважальні заклади, спортивні заклади, заклади охорони здоров'я, в межах яких надаються додаткові послуги туристу.

У праці Т.І. Ткаченко [10, с. 132] туристична інфраструктура розглянута з точки зору пропозиції, а науковець поділяє її на загальну та спеціальну.

Отже, узагальнюючи все вищесказане, під туристичною інфраструктурою доцільно, на наш погляд, розуміти весь комплекс задіяних споруд та мереж виробничого, рекреаційного і соціального призначення, що сприяють ефективному функціонуванню туристичної галузі, а також сукупність наявних умов організації та надання туристичних послуг, які обумовлюються управлінськими взаємодіями та технологічним процесом.

З точки зору управління та відповідальності стосовно формування ефективної інфраструктури туристичної галузі, на нашу думку, її необхідно поділити на три рівні.

1) Інфраструктура макрорівня, котра має забезпечувати ефективність функціонування загалом усіх сфер діяльності населення. Цю інфраструктуру доцільно розглядати в розрізі ефективності функціонування цілої країни. Її можна поділити на такі підгрупи:

– інституційна (правоохоронні органи, державні органи влади та управління);

– виробнича інфраструктура;

– система сільськогосподарської інфраструктури;

– військова (маються на увазі ті військові споруди, які можуть становити інтерес для розвитку туристичного бізнесу та залучатися у процес надання туристичної послуги);

– інноваційна;

– комунальна (енергопостачання, водопостачання тощо);

– екологічна інфраструктура.

Формування цієї інфраструктури залежить головним чином від демографічних, економічних, природних, соціокультурних, науково-технічних політичних та правових факторів. Регулювання цієї інфраструктури та управління нею здійснюються на загальнодержавному рівні, а в багатьох аспектах можуть залежати також від стану міжнародних відносин.

2) Інфраструктура мезорівня, тобто об'єкти, які здійснюють щоденне обслуговування туристичного бізнесу. До складових цієї інфраструктури слід віднести:

– заклади розміщення (готелі, мотелі, хостели, кемпінги, бази відпочинку тощо);

– заклади харчування (ресторани, кафе, бари, їдальні);

– транспортні засоби (залізничний, автомобільний, авіаційний, водний, вокзали, депо, шляхи сполучення, аеропорти, транспортні вузли, ремонтні установи тощо);

– спортивно-розважальні заклади;

– страхові компанії;

– банки та фінансові установи (система грошово-кредитного обігу, а також фінансові установи широкого профілю та вузької спеціалізації);

– торгівлю;

– комунальні та медичні служби;

– служби захисту прав людини;

– інформаційно-телекомунікаційні засоби зв'язку та передачі інформації (системи розповсю-

дження, збору та обробки інформації комерційної, науково-технічної, статистичної, мереж провідникового та безпровідникового зв'язку, засобів масового теле-, радіоінформування, Інтернет).

Крім того, до інфраструктури мезорівня доцільно відносити заклади, які безпосередньо обслуговують туристів. До них належать:

– туроператори;

– туристичні агенти;

– екскурсійні бюро;

– заклади санаторно-курортного обслуговування (санаторії, здравниці, профілакторії тощо).

Належний рівень розвитку інфраструктури як макрорівня, так і мезорівня сприяє збільшенню зовнішніх і внутрішніх туристичних потоків, а це підвищує ефективність та прибутковість туристичного бізнесу. В науковій літературі розвиток інфраструктури мезорівня оцінюється ступенем рекреаційної привабливості території. Управління такою інфраструктурою, а також відповідальність за її формування залежить як від створених на державному та регіональному рівнях умов забезпечення ефективності функціонування туристичної галузі, так і від місцевих органів влади.

3) Інфраструктура мікрорівня, яка є безпосередньо структурою туристичного підприємства, утворюючись із елементів, котрі покликані забезпечувати ефективну його діяльність. Цю інфраструктуру теж можна поділити на дві умовні підгрупи:

– виробнича – це та, яка сприяє технології виробництва та процесу надання туристичних послуг;

– соціальна – це та, яка сприяє задоволенню потреб персоналу і, таким чином, дає можливість підвищувати ефективність їх діяльності.

Важливою складовою виробничої інфраструктури на туристичному підприємстві є сучасні інформаційні технології. Загалом під поняттям «інформаційні технології» мають на увазі всю сукупність форм, методів та засобів автоматизації інформаційної діяльності в певній сфері виробництва.

В наукових виданнях подаються різноманітні визначення поняття інформаційних технологій [11]:

1) інформаційні технології – це сукупність наукових методів й технічних прийомів виробництва інформаційних продуктів та послуг із застосуванням всього різноманіття засобів обчислювальної техніки і зв'язку;

2) інформаційні технології – це гранична область, котра охоплює як обчислювальну технологію, так і певну конкретну соціальну інформаційну практику, а також раціоналізує її за допомогою широкого застосування обчислювальної техніки;

3) інформаційні технології – це сукупність принципово нових засобів та методів, котрі забезпечують створення, обробку, передачу, відображення й зберігання інформації.

Узагальнюючи вищенаведені визначення, вважаємо, що під інформаційною технологією доцільно розуміти усю сукупність методів й способів отримання, обробки, передачі та відображення інформації, що здійснюється в інтересах користувачів. Інформаційна технологія переважно базується на науково-теоретичному, інженерно-технічному та програмному забезпеченні. Проте самі по собі ці складові ще не утворюють інформаційну технологію. Для цього окреслені складові мають бути інтегровані й підтримуватись мережними просторовими, організаційно-людськими зв'язками та відносинами.

Використання інформаційних технологій у туристичному бізнесі є одним із важливих моментів розвитку, воно здатне значно збільшити його якісні та економічні показники діяльності.

Більшість туроператорських та турагентських підприємств в наш час успішно використовує різноманітні програмно-технологічні продукти, призначені для автоматизації процесу оброблення заявок та оформлення документів. Широко впроваджено у туристичний бізнес бекофісні програми. Значного поширення набули також програми пошуку та бронювання туристичних продуктів.

Більшість туристичних фірм сьогодні вже представлена в інтернет-мережі та приділяє усе більшу увагу рекламі своїх послуг та розповсюдженню інформації про туристські ресурси своїх областей.

Вважаємо, що сучасна ситуація вимагає від туристичного бізнесу дослідження та узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду використання інформаційних технологій, об'єднання зусиль у роботі за цим напрямом та визначення ефективних шляхів розвитку саме цієї частини технологічного процесу. Це сприятиме ефективному протистоянню туристичного підприємства новим ризикам і викликам.

Що ж стосується соціальної інфраструктури туристичного підприємства, то дієвим інструментом її забезпечення, на нашу думку виступає формування на підприємстві соціальної відповідальності бізнесу. І хоча ця складова інфраструктури тягне за собою додаткові витрати, практика показує, що її наявність на підприємствах сприяє підвищенню рівня стабільності роботи на ринках збуту.

Висновки. Загалом на підставі вищевикладеного дослідження можна зробити висновок, що формування інфраструктури туристичного підприємства здійснюється на кількох рівнях, відповідно, і управління інфраструктурою розділяється залежно від цих рівнів. Основним завданням кожного конкретного підприємства під час формування та управління власною інфраструктурою є виділення пріоритетних напрямів її розвитку, а також намагання якомога ближче узгодити їх із вже наявними інфраструктурами вищого рівня. Щодо подаль-

ших досліджень цієї проблематики, то вони будуть здійснюватися у напрямі деталізації взаємозв'язку між інфраструктурами різних рівнів та дослідження їх впливу одна на одну.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалевский Г.В. Оценка туристической привлекательности региона (на примере Иордании) / Г.В. Ковалевский, М.О. Омуш // Вестник Харьков. национал. ун-та им. В.Н. Каразина. – 2002. – Вып. 564. – С. 266–269.
2. Ланцов А.Е. Совершенствование механизма финансирования инфраструктурных проектов в России : дисс. … канд. экон. наук / А.Е. Ланцов ; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). – М., 2014. – 226 с.
3. Словари и энциклопедии на Академике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/6966.
4. Словари и энциклопедии на Академике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dic.academic.ru/dic.nsf/es/23398/инфраструктура.
5. Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк ; общ. ред. И.М. Осадчая – М. : ИНФРА-М ; Весь Мир, 2000.
6. Про туризм : Закон України від 5 вересня 1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 31 (зі змінами, внесеними Законом від 19 жовтня 2010 р. № 2608-VI (2608-1)).
7. Азар В.И. Экономика и организация туризма / В.И. Азар. – М. : Экономика, 1972. – 182 с.
8. Зорин А.И. Туристский центр и центр туризма / А.И. Зорин // Теория и практика физической культуры. – 1999. – № 11. – С. 23–25.
9. Долгопола Г.Є. / Туристична інфраструктура: до проблеми визначення та функціонування державно-приватного партнерства / Г.Є. Долгопола, Я.С. Корабельнікова / Актуальные вопросы повышения конкурентоспособности государства, бизнеса и образования в современных экономических условиях : Международная научно-практическая интернет-конференция (Полтава, 14–15 февраля 2013 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/dolgopola.htm.
10. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу/ Т.І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
11. Інформатика: теоретичні основи і практикум : [підручник] / [І.І. Литвин, О.М. Конончук, Ю.Л. Дещинський]. – Львів : Новий Світ-2000, 2013. – 304 с.

УДК 658.5.011

Кривокульська Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

Богач Ю.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

ЕКОЛОГІЧНИЙ ФРАНЧАЙЗИНГ ТА АУТСОРСИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

ECOLOGICAL FRANCHISING AND OUTSOURCING AS AN INNOVATION TOOLS OF RUNNING BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено сутнісну характеристику екологічного франчайзингу та екологічного аутсорсингу. Систематизовано переваги їх використання для підприємницьких організацій. Розкрито взаємозв'язок між екологічними інноваціями і реалізацією інноваційних проектів. Обґрунтовано зв'язок екологічного франчайзингу та екологічного аутсорсингу з бізнес-плануванням і реалізацією екологічних інновацій.

Ключові слова: екологічний франчайзинг, екологічний аутсорсинг, бізнес-планування, екологічна інновація, адміністрування діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена сущностная характеристика экологического франчайзинга и экологического аутсорсинга. Систематизированы преимущества их использования для предпринимательских организаций. Раскрыта взаимосвязь между экологическими инновациями и реализацией инновационных проектов. Обоснована связь экологического франчайзинга и экологического аутсорсинга с бизнес-планированием и реализацией экологических инноваций.

Ключевые слова: экологический франчайзинг, экологический аутсорсинг, бизнес-планирование, экологическая инновация, администрирование деятельности.

ANNOTATION

The article gives substantial characteristics of ecological franchising and ecological outsourcing. The advantages of their use by entrepreneurial organizations are systemized. The correlation between ecological l innovations and realization of innovation projects is revealed. The relation of ecological franchising and ecological outsourcing with planning and implementation of ecological innovations is substantiated.

Key words: ecological franchising, ecological outsourcing, business planning, ecological innovation, administration of activities.

Постановка проблеми. Важливість охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки держави, регіонів, виробничих об'єктів, населення обумовлює потребу активізації таких процесів, як забезпечення сталого еколого-економічного розвитку, реалізація інноваційних проектів розвитку територій, використання інноваційних інструментів ведення бізнесу. Цього можна досягти шляхом використання екологічного франчайзингу й екологічного аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій з питань регулювання екологічних франчайзингових відносин показав, що вони стали предметом досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, а саме Н. Андрєєвої, А. Золотова, І. Ілляшенко, В. Козловцевої, Е. Наркевич, Т. Перги. В частині досліджень з питань аутсорсингу вкажемо на істотні наукові доробки таких авторів, як, зокрема, Б. Анікін, О. Білоус, Ж-Л. Бравар, І. Заводовська, Д. Михайлов, Т. Перга. Загалом же ми погоджуємося з думкою М. Бабія, який зазначає, що «в Україні, на жаль, бракує фундаментальних методологічних досліджень із проблеми аутсорсингу <...> Переважна більшість статей, авторами яких здебільшого є експерти консалтингових чи аутсорсингових компаній, мають практично-прикладний характер. У більшості випадків ці праці спрямовані на те, щоб поділитися досвідом застосування аутсорсингу в рамках окремого аутсорсинг-проекту чи конкретного підприємства» [1, с. 54].

Мета статті полягає у розкритті сутності екологічного франчайзингу і екологічного аутсорсингу, систематизації переваг їх використання для підприємницьких організацій, обґрунтуванні зв'язку екологічного франчайзингу та екологічного аутсорсингу з бізнес-плануванням і реалізацією екологічних інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Навколишнє природне середовище є визначальною силою, що зумовлює (детермінує) розвиток людства. Незважаючи на те, що з низки причин (наприклад, активний розвиток науково-технічного прогресу) роль цієї теорії сьогодні зменшується, це не виключає того, що географічний чинник відіграє далеко не останню роль поряд з економічним, соціальним, технологічним факторами.

Більше того, як зазначає С. Валентей, «навколишнє середовище складається з трьох компонентів <...> Найшвидшими темпами розвивається техносфера (роки), далі соціосфера (десятиріччя), і, нарешті, для зміни природного середовища потрібні століття. Звідси, за певного спрощення, випливає, що історія людства

є зміною техносфери і соціального середовища за практичної незмінності природної складової» [2]. Однак відрив техно- і соціосфери може зумовити «відрив» цих складових навколишнього середовища від природного базису і до руйнації екосистеми. Тому заходи щодо охорони довкілля і раціонального використання природних ресурсів підвищать роль і значення екологічного потенціалу для забезпечення економічного зростання та досягнення економічного розвитку суспільства.

І. Ілляшенко вважає, що «для гарантування екологічної безпеки необхідні значні фінансові витрати, непосильні для сучасної нестабільної економіки України. У зв'язку з цим, не виключаючи деякої частки інвестування за рахунок бюджетних коштів, слід орієнтуватися на ринкові джерела фінансування. Це визначає особливу актуальність створення певних умов для розвитку бізнесу в специфічній сфері – екології, в тому числі, на основі залучення іноземного, а також національного приватного капіталу. Однією з зазначених умов є активізація ділової активності за допомогою механізму франчайзингу. Його можна визначити як систему договірних відносин між великою фірмою («франчайзером») і її малим партнером («франчайзі») з кооперації в галузі збуту та виробництва товарів і послуг» [3].

Експерти одноголосно оцінюють світовий ринок екологічних товарів та послуг як досить ємний (як мінімум 500 млрд. дол. США) та один із найбільш динамічних. Згідно з приблизними оцінками його щорічний приріст складає 5%, а в окремих країнах темпи приросту прогнозуються ще більш високими. Наприклад, у країнах Балтії – до 8% на рік, у Канаді – 10% на рік протягом наступних п'яти років. Ринок екологічних послуг у країнах Східної Європи, включаючи СНД, оцінюється приблизно в 20 млрд. дол. США, а його середнє зростання дорівнює 1%. Згідно з прогнозами ряду експертів у першій половині XXI ст. до 40% світового виробництва складуть продукція та технології, які пов'язані з екологією та енергетикою [4, с. 22].

Наведені інформаційні дані є свідченням існування передумов і потенційних можливостей розширення асортименту послуг, пропозиція яких матиме місце у перспективі. Одним з інструментів надання таких послуг має стати екологічний франчайзинг.

Екологічний франчайзинг – це:

– забезпечення максимального зростання споживання, розширення споживацького вибору та споживацької задоволеності, максимальне зростання якості життя, підтримка сталого, збалансованого розвитку територій, збереження високої якості навколишнього середовища;

– система, що забезпечує сталий розвиток на основі поширення екологічно збалансованих видів виробництва та розподілення в умовах появи нових екологічних потреб (наприклад, потреб в екологічній безпеці); має сенс підкреслити, що він є результатом стратегічного планування природокористування, вміння передбачати екологічні наслідки тих чи інших господарських рішень [5].

Рис. 1. Види екологічного франчайзингу залежно від напряму його здійснення

Джерело: сформовано за даними [6]

Сутність екологічного франчайзингу розкривається через ведення бізнесу.

Екологічний франчайзинг залежно від напряму може бути таких чотирьох видів: екологічний франчайзинг товару, виробничий, сервісний та бізнес-формату (рис. 1).

Реалізація механізму франчайзингу має бути пов'язана з бізнес-плануванням організації, оскільки «головна риса бізнес-плану полягає в тому, що він є базою системи, яка буде забезпечувати реалізацію напрямів, обраних для функціонування організації. Він визначає становище підприємства, статус його підрозділів, обґрунтовує і показує існуючі стратегічні цілі та оцінює шанси на успіх і подальший ефективний розвиток» [7, с. 15].

Підтвердженням вказаного вище є теза про те, що «екологічний бізнес сьогодні – це той сектор економіки, який вирішує дві основні задачі: усунення негативних наслідків минулого та просування технологій майбутнього; при цьому створить умови для повноцінного життя і збереже природне середовище» [3].

Більше того, використання механізму франчайзингу повинно бути пов'язано з бізнес-плануванням інноваційних проектів, оскільки:

– однією з цілей бізнес-плану є вивчення перспектив розвитку майбутнього ринку збуту, що уможливлює вироблення тієї продукції або послуги, яка буде користуватися попитом у споживачів (наприклад, виробництво продукції і послуг, які задовольнятимуть екологічні потреби (продукція – потребу в екологічній чистоті (екологічно чиста продукція), послуга – потребу в екологічній безпеці);

– попри спрямованість бізнес-плану на внутрішніх користувачів, його націленість на зовнішніх споживачів вимагає ознайомлення різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї; інформування зовнішнього інвестора та інших зацікавлених сторін про технічні, маркетингові, організаційно-економічні, екологічні та інші переваги інноваційного проекту;

– бізнес-планування інноваційного проекту з урахуванням екологічної компоненти зменшує ймовірність виникнення множини зовнішніх і внутрішніх загроз для екологічної безпеки регіону і окремої організації.

Зовнішні загрози для регіону і окремих організацій систематизуємо таким чином.

По-перше, загрози руйнування природних систем. Так, будівництво промислових об'єктів формує ризик руйнування екосистем, меліоративні роботи – ризик зміни екосистем.

По-друге, загрози для здоров'я населення. Наприклад, виробництво нової продукції може зумовити ризик зростання рівнів захворюваності і смертності.

По-третє, техногенні загрози для конкретного промислового підприємства. Вони є наслідком реалізації науково-технічних рішень у виробничій сфері та сфері послуг, що супроводжується нераціональним використанням природних ресурсів, помилками в проектно-технічній документації, порушенням технології виробництва, правил експлуатації машин, устаткування і обладнання, техніки безпеки. Усе це формує ризик аварій і катастроф на виробництві.

По-четверте, загрози у природокористуванні (наслідком звичайного природокористування може стати ризик недопоставки природних ресурсів, нераціонального використання природних ресурсів – ризик швидкого вичерпання природних ресурсів, неналежного поводження з природними ресурсами – ризик погіршення їх якості, виснаження природних ресурсів).

Внутрішні загрози екологічній безпеці організації формують перш за все застосовувані технології (переважно застарілі) та інші організаційні підсистеми, наприклад, виробнича (через нераціональне використання природних ресурсів, неефективний технологічний процес); кадрова (через недієвий менеджмент, недосконалі технології регламентування діяльності персоналу (перелік використовуваних технологій слід доповнювати застосуванням технологій менеджменту екологічних знань, інноваційного розвитку підсистеми персоналу); підсистема організаційної культури (через непокладення в основу менеджменту організацій принципів екологічного менеджменту, соціально відповідального екологоорієнтованого управління).

Усвідомлення організаціями важливості дотримання екологічних стандартів у процесі господарської діяльності зумовить (мало б зумовити) створення екологічних інновацій, формування інноваційних проектів екологічного спрямування, їх бізнес-планування.

Екологічні інновації представляють виробництво, наміри або експлуатацію благ, послуги, організаційну структуру або методи ведення бізнесу, які поширюються на виробників і споживачів протягом життєвого циклу з відповідним зниженням екологічних ризиків, забруднення та негативного впливу на процеси природокористування порівняно з відповідними альтернативами [8].

Вкажемо на те, що існує специфічний, неоднозначний взаємозв'язок між екологічними інноваціями і реалізацією інноваційних проектів (табл. 1).

По-перше, практика використання нових екологоорієнтованих технологій і проектів (наприклад, енергозберігаючих) засвідчила неможливість ефективного розв'язання екологічних проблем через низьку активність суб'єктів господарювання щодо їх впровадження. Це обумовлює потребу переміщення акцентів у використанні методів захисту довкілля на застосування адміністративних (наприклад, системи санкцій, системи стандартів) і, особливо, правових методів та інструментів.

Так, реалізація енергозберігаючих проектів, вимагаючи значних фінансових ресурсів, здійснюється через механізм спільного фінансування цих проектів, внаслідок чого виникають такі проблеми, які вимагають чіткого законодавчого врегулювання:

– суб'єкти спільного фінансування проектів, попри спільну мету – раціоналізацію енергоспоживання, – переслідують власні цілі (причому, чим більша економічна влада і вплив у суб'єкта, тим на більшу частину доходу він «претендує»);

– вони мають різний ступінь впливу на процеси еколого-економічного регулювання (окремі суб'єкти, наприклад, можуть визначати інституціональні умови розподілу додаткового доходу від реалізації проекту).

Виникнення цих проблем унеможливлює повноцінну реалізацію інтересів усіх учасників спільного фінансування проекту і, відповідно, отримання еколого-економічного і соціального ефекту від впровадження самого проекту; недосконалість мотиваційного механізму забезпечення участі окремих суб'єктів у екологоорієнтованих проектах.

Для цього держава, використовуючи інструменти правового регулювання, повинна визначити рамки впливу усіх суб'єктів на процес розподілу отриманого доходу за паралельного забезпечення їх економічних інтересів, обґрунтувати доцільність залучення державних коштів на здійснення проектів тощо.

По-друге, використання екологічних інновацій в одній галузі зумовлює зміни в інших галузях (наприклад, реалізація проектів з енергозбереження передбачає і потребує використання нових (альтернативних) джерел енергії; впровадження екологічного менеджменту вимагає проведення змін у виробничій, маркетинговій, збутовій діяльності підприємства).

По-третє, поширення екологічних інновацій на всі сфери життя суспільства обумовлює їх тісний взаємозв'язок з процесами виробництва і споживання продукції і послуг.

По-четверте, реалізація екологічних інновацій супроводжується виникненням подвійних екстерналій (ефектів). Так, з одного боку, суб'єкт, який реалізує інновацію, створює економічні, соціальні й екологічні вигоди для суспільства. З іншого боку, витрати, завдяки яким досягається ця вигода, несе сам суб'єкт.

Здебільшого така ситуація формує негативну мотивацію суб'єктів щодо інвестування екологічних проектів. Це вимагає покладення в основу діяльності щодо фінансування інноваційно-інвестиційних проектів екологічного спрямування принципу «суспільство платить» (так само, як в основі діяльності, яка забруднює довкілля, повинен лежати принцип «забруднювач платить», а не принцип «споживач платить»).

Водночас це певною мірою свідчить про низьку екологічну свідомість, непослідовність в екологічній діяльності, непокладення в основу управління економічними процесами на усіх рівнях, зокрема в основу підприємницької діяльності, принципів екологічного менеджменту (екологічної свідомості; вирішення екологічних проблем і запобігання виникненню нових; стратегічної цілеспрямованості).

Так, суб'єкт, реалізуючи екологічну інновацію, не тільки створює економічні, соціальні й екологічні вигоди для суспільства, несе значні витрати, але й отримує власні переваги у вигляді:

– економії ресурсів завдяки раціоналізації споживання сировини, води, енергії;

– виходу на новий рівень технологічного розвитку завдяки оновленню виробничих процесів та появі інноваційних продуктів;

– зміцнення конкурентних позицій завдяки здобуттю іміджу екологічно чистого підприємства, яке здійснює соціально відповідальну екологічно орієнтовану діяльність тощо.

Підтвердженням цього, наприклад, є «хіміко-фармацевтичний завод ПАТ «Концерн Стирол», який ще з 2001 року припинив скидання стічних вод у водні ресурси Донбасу, використовуючи безстічний цикл водокористування, та значно зменшив викиди в атмосферне повітря, впровадивши новітні очисні споруди. За три останні роки підприємство вклало в природоохоронні проекти понад 30 млн. доларів. Європейський банк реконструкції та розвитку визнав, що природоохоронна діяльність концерну цілком відповідає вимогам європейських норм, а за деякими параметрами характеризується жорсткішими вимогами, ніж у Данії, де діють найсуворіші в Європі природоохоронні закони» [9].

Інноваційним інструментом ведення бізнесу та управління господарською діяльністю є

Таблиця 1

Позиції, що є свідченням специфічності, неоднозначності взаємозв'язку між екологічними інноваціями і реалізацією інноваційних проектів

№ з/п	Назва
1	Використання екологічних інновацій не завжди є інструментом ефективного розв'язання екологічних проблем через низьку активність суб'єктів господарювання щодо їх впровадження.
2	Використання екологічних інновацій в одній галузі зумовлює зміни в інших галузях.
3	Поширення екологічних інновацій на всі сфери життя суспільства обумовлює їх тісний взаємозв'язок з процесами виробництва і споживання продукції і послуг.
4	Реалізація екологічних інновацій супроводжується виникненням подвійних екстерналій (ефектів).

Джерело: сформовано самостійно

аутсорсинг. Також він є новою послугою, що з'явилась на вітчизняному екологічному ринку й може бути ефективно використана організаціями в системах їх менеджменту.

В найбільш вживаному значенні під аутсорсингом (у пер. з англ. "outsourcing" – «використання зовнішнього ресурсу») розуміють процес виведення традиційних для компанії (чи запланованих до самостійного виконання) функцій (найчастіше допоміжних) за межі підприємства [10, с. 86].

Т. Перга вважає, що серед нових послуг, які останнім часом з'явилися на вітчизняному екологічному ринку й можуть бути надзвичайно ефективно використані в механізмах менеджменту, на особливу увагу заслуговує екологічний аутсорсинг. Його сутність полягає в повній або частковій передачі функцій адміністрування природокористування та екологічної звітності особам, які не працюють на підприємстві та є спеціалістами в цій сфері. Фактично йдеться про користування послугами сторонніх спеціалістів-професіоналів замість введення власної штатної одиниці – еколога. До послуг екологічного аутсорсингу входять консультування з питань природокористування, складання та узгодження щоквартальних розрахунків платежів за негативну дію на навколишнє середовище, ведення природоохоронної документації. Екологічний аутсорсинг є одним з різновидів екологічного консалтингу, який є досить ефективним для малого і середнього бізнесу, адже він допомагає розв'язувати проблеми підприємств (чи уникати їх) не лише якісно, але й оперативно, а також без значних матеріальних витрат [5].

В результаті використання екологічного аутсорсингу організації (підприємства, установи) можуть отримати такі переваги (рис. 2).

Підтвердженням існування переваг від впровадження аутсорсингу загалом є дані опитування топ-менеджерів західних компаній, які вказали на такі основні переваги: зниження витрат – 79%, концентрація на профільному бізнесу – 75%, підвищення якості послуг – 70%, підвищення конкурентоспроможності – 67%, оптимізація бізнес-процесів – 72% [11, с. 77].

Отримані організаціями (підприємствами, установами) від використання екологічного аутсорсингу переваги можуть охоплювати:

1) використання високопрофесійного досвіду сторонніх організацій (в частині ведення бізнесу, адміністрування роботи щодо захисту довкілля, управління базами знань, виконання окремих функцій, наприклад, дозвільних (отримання дозволу на викиди в атмосферу));

2) зниження собівартості функцій, переданих аутсорсеру (суб'єкту, який надає функції), через здешевлення виконуваних ним функцій внаслідок спеціалізації у вузькій предметній області, а також завдяки ефекту, який досягається під час здійснення однотипних операцій одночасно для великої кількості клієнтів (наприклад, операцій, пов'язаних із проведенням екологічного аудиту); причому, як зазначається у праці [12], «на аутсорсинг можуть передаватися будь-які функції та бізнес-процеси, а компанія залишає тільки ті, які створюють максимальну цінність продукту»;

3) акцентування уваги на веденні бізнесу, виконанні загальних функцій менеджменту, не розпорошуючи увагу і зусилля на виконанні специфічних функцій (наприклад, щодо адміністративного обслуговування природоохоронної діяльності підприємства);

4) покращення практики ведення підприємницької діяльності (наприклад, завдяки користуванню послугами центрів обробки даних для

Рис. 2. Переваги використання організаціями аутсорсингу

Джерело: сформовано самостійно

забезпечення відновлення та безперервності бізнесу стосовно небезпечних і безперервних виробництв; доступу до передових технологій та перспективних розробок у вигляді технічної та наукової бази аутсорсера; управлінню базами знань, які ляжуть в основу підтримки прийняття рішень);

5) підвищення трудової активності персоналу (наприклад, через проектування і супровід автоматизованих бізнес-систем, пов'язаних із формуванням та використанням соціальних пакетів для працівників, зайнятих на шкідливих виробництвах);

6) забезпечення прозорості адміністрування організацією (зокрема, адміністрування її природоохоронної діяльності), що створить значну перевагу для бізнесу, оскільки підвищення оперативності й забезпечення прозорості адміністрування є одним із «золотих правил» конкурентоспроможності;

7) залучення інвестицій, збільшення інвестиційної привабливості організації; наприклад, автори праці [13, с. 28] вважають, що «в Україні найбільш перспективним напрямом залучення інвестицій є створення інституціональних умов для повноцінного впровадження принципів аутсорсингу в аграрну сферу, а саме: довгостроковість контракту; наявність бізнес-процесу; вивільнення функцій цілком і повністю; підвищення якості відданого на аутсорсинг бізнес-процесу при одночасному зниженні (або збереженні) рівня витрат»; принципи ж довгостроковості контракту, підвищення якості бізнес-процесу за паралельного зниження (або збереження на тому ж рівні) витрат, покладені в основу діяльності організації сфери агропромисловго виробництва, збільшують її інвестиційну привабливість і, відповідно, створюють передумови для залучення інвестицій;

8) економія ресурсів (завдяки відмові від додаткового залучення кадрового ресурсу (наприклад, штатного еколога) для виконання певних функцій (наприклад, адміністрування природоохоронної діяльності підприємства), що охоплює економію фінансових коштів як на утриманні персоналу, так і на виконанні функцій).

Так, адміністрування природоохоронної діяльності підприємства може:

1) в частині охорони атмосферного повітря включати інвентаризацію викидів забруднюючих речовин; розробку дозволу на викиди (зокрема, формування звіту про інвентаризацію джерел викидів і документів, що обґрунтовують обсяги викидів); розробку паспортів ГОУ (газоочисної установки) тощо;

2) в частині спецводокористування – розробку спецдозволу на користування надрами; паспорту свердловини; проектів гранично допустимих скидів тощо;

3) в частині поводження з відходами – консультаційний супровід щодо отримання акта обстеження місць тимчасового зберігання відходів; розробку звіту про інвентаризацію відходів і паспортів на відходи (реєстрової карти); підготовку декларації про утворення відходів тощо;

4) в частині здійснення екобухгалтерії – адміністративний супровід екологічного податку (його розрахунок з урахуванням фактичних параметрів роботи підприємства; складання екологічної статистичної звітності тощо).

Висновки. Отже, екологічні франчайзинг і аутсорсинг дадуть змогу:

– змінити відносини в системі «суб'єкт господарювання – навколишнє природне середовище»;

– забезпечити конкурентоспроможність суб'єктів господарювання (наприклад, завдяки впровадженню підприємницьких ідей через використання франчайзингу під час бізнес-планування інноваційних проектів, аутсорсингу під час адміністрування природоохоронної діяльності організації).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабій М. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6. – С. 53–57.
2. Валентей С. Развитой социализм: экологическая политика / С. Валентей. – М. : Экономика, 1984. – 104 с.
3. Ілляшенко І. Формування системи франчайзингу як фактора вирішення екологічних проблем / І. Ілляшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2014/Illiashenko.pdf.
4. Варналій З. Мале підприємництво в країнах з перехідною економікою (проблеми державної підтримки) / З. Варналій, О. Сергійко. – К. : Інститут приватного права і підприємництва Академії правових наук України, 1999. – С. 22.
5. Перга Т. Інноваційні механізми екологічного менеджменту в Україні / Т. Перга // Дослідження міжнародної економіки : збірник наукових праць. – Вип. 2 (67). – К. : ІСЕМВ НАН України, 2011. – С. 75–86.
6. Ілляшенко І. Механізми екологічного франчайзингу в реалізації потенціалу сталого розвитку / І. Ілляшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2011/Illyashenko.pdf.
7. Шаповалова Т. Бізнес-планування в інноваційному підприємстві (на допомогу звільненим у запас військовослужбовцям) : [навчальний посібник] / Т. Шаповалова. – К. : Друкарський двір Олега Федорова, 2015. – 134 с.
8. Kemp R. Final report MEI project about measuring eco-innovation, Maastricht / R. Kemp, P. Pearson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.merit.unu.edu/MEI.
9. Ліпич Л. Впровадження екологічного менеджменту на підприємствах хімічного комплексу / Л. Ліпич, Т. Глубіцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/VNULPM_2013_769_11.pdf.
10. Лисенко Т. Передумови виникнення та перспективи застосування аутсорсингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства / Т. Лисенко // Економічний вісник університету. – 2010. – № 1. – С. 85–92.
11. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.

12. Заводовська І. Підвищення конкурентоспроможності підприємств за допомогою аутсорсингу / І. Заводовська // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 3. – С. 53–57.

13. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні / за наук. ред. М. Хвесика, С. Лизуна. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 64 с.

УДК 336.64

Майборода О.Є.
кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Карікова Ю.О.
студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE COMPANY'S FINANCIAL STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування фінансової стратегії підприємства. Визначено місце фінансової стратегії в розробленні та реалізації загальної стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. Обґрунтовано основні завдання, які можливо вирішувати за допомогою ефективної побудови фінансової стратегії підприємства з урахуванням змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Визначено, що всебічний фінансовий аналіз підприємства на всіх етапах його діяльності дає можливість сформулювати основні фінансові пріоритети підприємства. Розроблення фінансової стратегії підприємства дозволяє проводити ефективну політику щодо управління його фінансовими ресурсами.

Ключові слова: стратегія, фінансова стратегія, генеральний план, фінансові цілі, фінансові ресурси, планування, вартість підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования финансовой стратегии предприятия, определено место финансовой стратегии в разработке и реализации общей стратегии развития предприятия в современных условиях. Обоснованы основные задачи, которые можно решать с помощью эффективного построения финансовой стратегии предприятия с учетом изменений во внутренней и внешней среде. Определено, что всесторонний финансовый анализ предприятия на всех этапах его деятельности дает возможность сформулировать основные финансовые приоритеты предприятия. Разработка финансовой стратегии предприятия позволяет проводить эффективную политику по управлению его финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, генеральный план, финансовые цели, финансовые ресурсы, планирование, стоимость предприятия.

ANNOTATION

The Article discovers the theoretical aspects of formation of the company's financial strategy, the place of financial strategy development and implementation of the general development strategy under the current terms and conditions. The basic tasks that can be resolved through the effective financial strategy of building the company's financial strategy, taking into account the changes in the internal and external environment, have been reasoned. It has been determined that the company's comprehensive financial analysis at all stages of its activities, gives an opportunity to formulate the company's main financial priorities. The development of the company's financial strategy allows for an effective policy to manage the company's financial resources.

Key words: strategy, financial strategy, general plan, financial objectives, financial resources, planning, and the company's value.

Постановка проблеми. Розвиток системи управління підприємством зумовлений необхідністю вирішення завдань його розвитку. Управління на рівні господарюючих одиниць сьогодні стикається з необхідністю враховувати економічні, соціально-політичні, науково-технічні та інші зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Не менш важливим стає аналіз внутрішніх можливостей господарської одиниці з позиції їх відповідності зовнішнім вимогам, тому розроблення фінансової стратегії на підприємстві є важливим аспектом його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування та реалізації фінансової стратегії підприємства займаються такі відомі науковці, як І.О. Бланк, Г.Б. Веретеннікова, О.М. Гончаренко, У.В. Іванюк, А.Г. Семенов, П.М. Макаренко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Фінансова стратегія повинна встановлювати напрями діяльності підприємства, відповідати на питання фінансових досягнень підприємства в коротко- та довгостроковій перспективі, тому узагальнення теоретичних аспектів побудови фінансової стратегії підприємства на основі напрацювань відомих економістів та науковців є важливим елементом у розвитку фінансового менеджменту підприємства.

Метою статті є розгляд наукових підходів щодо формування фінансової стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В історичному аспекті вважається, що саме поняття «стратегія» має давньогрецьке походження і об'єднує в собі зміст двох слів: «stratus» (армія) і «ago» (веду). А в практичній діяльності це поняття визначається для оцінки військового мистецтва, тобто мистецтва управління військами.

Надалі виникла стратагематика як наука про вироблення стратегій, що отримала розвиток в древньому Римі. У практичному сенсі стратагематіка розвивалася в Китаї, де під нею розуміли програму дій, прийом, інтригу, винахідливість, спритність, хитрість, військову хитрість.

Першою письмовою роботою зі стратегії вважається трактат «Мистецтво війни», написаний близько 500 р. н. е. китайським військо-

вим Сунь-Цзи, ідеї якого найбільший теоретик XX століття Б.Л. Харт назвав вічними істинами.

Класичною роботою про стратегію, написаною в XIX столітті, яку часто розглядають як альтернативу трактату Сунь-Цзи, є праця прусського генерала К. Клаузевіца «Про війну». Причина відмінностей тут полягає у тому, що якщо Клаузевіц називав область стратегії «військовою наукою» і підкреслював значення логічного ідеалу, абстрактного й абсолютного, жорстку залежність між причиною і чіткий поділ думки і дії, то Сунь-Цзи вважав стратегію мистецтвом, що передбачає облік зовнішніх обставин і можливість проведення змін.

По суті про стратегію говорить і один із корифеїв світової управлінської науки П. Дракер. Автор відзначає у своїй книзі «Концепція корпорації», яку видано ще в 1946 р., що основою успішної діяльності підприємств є правильна постановка довгострокових цілей.

На рис. 1 підсумовано значення та наведено приклади різних аспектів розуміння поняття стратегії.

В таблиці 1 представлено морфологічну оцінку поняття «фінансова стратегія» підприємства.

Визначення, які відрізняються цілісним підходом до поняття стратегії, краще передають її значення, ніж ті, що характеризують певні її сторони. У цьому розрізі час виникнення визначення не має ніякого значення.

У сучасних умовах розвитку економіки країни формування фінансової стратегії підприємства є основним орієнтиром діяльності підприємства на визначений термін.

Формування фінансової стратегії передбачає послідовність певних етапів. По-перше, воно неможливе без збору інформації про ринкове середовище функціонування підприємства (конкурентів, постачальників, клієнтів, посередників, державні органи та служби, банківські установи) та її детального аналізу. На цьому етапі фінансові менеджери повинні застосовувати відповідний фінансовий інструментарій: мікроекономічне фінансове планування, прогнозування, стратегічний і фінансовий аналіз (зокрема, СВОТ-аналіз, що охоплює аналіз слабких і сильних сторін підприємства, ризиків і додаткових можливостей), статистичні методи та економіко-математичне моделювання. Після виконання аналітичної роботи, здійснення відповідних розрахунків, обговорення альтернативних варіантів розвитку подій приймається управлінське рішення щодо вибору фінансової стратегії, яку надалі деталізують за напрямами фінансової політики і реалізують згідно з планом. Якщо у процесі формування і реалізації фінансової стратегії виявлено певні відхилення фактичних значень показників від планових і від визначених умов діяльності підприємства, то відбувається коригування стратегії на тому етапі, на якому виявлено це відхилення [6, с. 5].

В наявних теоретичних положеннях про розроблення фінансової стратегії підприємства її структуру частіше розглядають у розрізі домінантних сфер стратегічного фінансового розвитку підприємства. Структурно фінансова стратегія підприємства складається із 1) стратегії управління активами; 2) стратегії управління капіталом; 3)інвестиційної стратегії; 4) стратегії управління грошовими потоками; стратегії управління фінансовими ризиками; 5) стратегії антикризового управління; 6) стратегії узгодження фінансових цілей та якості управління фінансовою діяльністю підприємства [3 с. 37].

Побудова ефективної фінансової стратегії дає змогу менеджерам вищої ланки підприємства вчасно вирішувати такі важливі завдання, як:

– ефективне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства;

– оцінка фінансового стану підприємства за допомогою фінансового аналізу таких важливих показників, як фінансова стійкість, рентабельність, визначення напрямів їх удосконалення шляхом оптимізації капіталу підприємства та розподілу його прибутку;

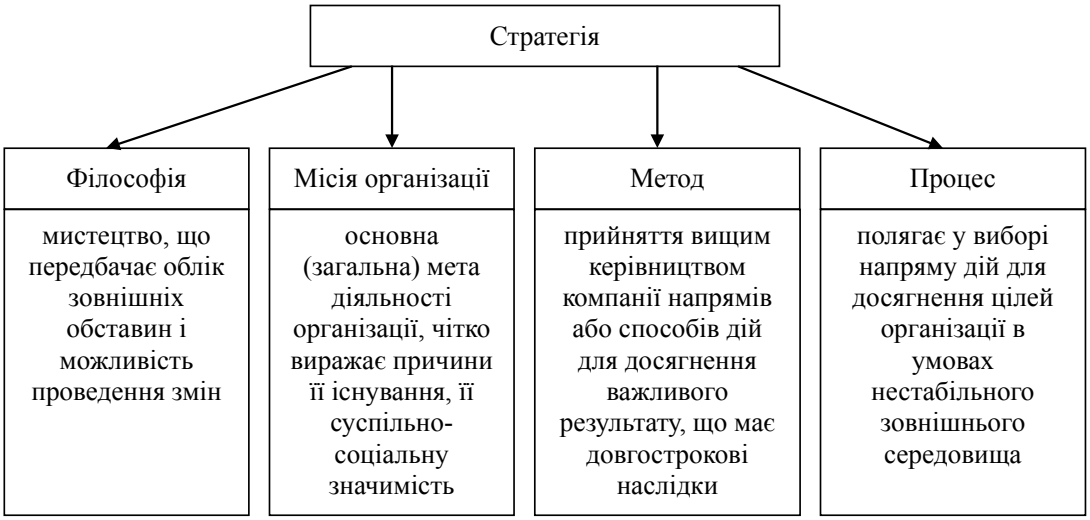


Рис.1. Аспекти розуміння поняття «стратегія»

Таблиця 1

Морфологічний аналіз поняття «фінансова стратегія» підприємства

№ п/п	Автор, джерело	Визначення	Ключові слова
1.	І.О. Бланк [1, с. 13–14]	Фінансова стратегія як одна з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів за зміни умов зовнішнього середовища	формування довгострокових фінансових цілей
2.	Г.Б. Веретеннікова [2, с. 6].	Фінансова стратегія – це орієнтована на перспективу система дій персоналу з ефективного залучення, використання і перерозподілу фінансових ресурсів, спрямована на досягнення фінансових цілей, що забезпечують економічний і соціальний розвиток підприємства.	залучення, використання і перерозподіл фінансових ресурсів
3.	О.М. Гончаренко [3. с. 37]	Фінансова стратегія підприємства – це визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що передбачають формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги	підвищення вартості підприємства
4.	У.В. Іванюк [4, с. 76].	Фінансова стратегія – це комплекс заходів та інструментів, спрямованих на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного використання внутрішнього фінансового потенціалу та потенційних зовнішніх фінансових потоків зі своєчасним регулюванням, координуванням та контролюванням дій щодо зміни умов зовнішнього середовища	комплекс заходів та інструментів
5.	А.Г. Семенов [5, с. 36].	Фінансова стратегія – генеральний план дій щодо забезпечення підприємства грошовими коштами	генеральний план
Визначення автора		Фінансова стратегія підприємства – це генеральний план підприємства з приводу залучення, використання і перерозподілу фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги	

– визначення об'єктів для проведення інвестиційної діяльності підприємства шляхом аналізу фінансового ринку;

– проведення моніторингу внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища з метою виявлення фінансових загроз підприємству та вчасне їх усунення;

– побудова фінансових планів на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу з урахуванням головної мети створення підприємства;

– створення резервних фінансових фондів підприємства на випадок негативних змін внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища.

Всебічний фінансовий аналіз підприємства на всіх етапах його діяльності дає можливість сформулювати основні фінансові пріоритети, виходячи із результатів операційної, інвестиційної діяльності, а також ступеня розвитку фінансового ринку та ринку товарів і послуг. За допомогою оцінки результатів фінансової діяльності підприємства можливо побудувати його якісну фінансову стратегію, яка дасть змогу підприємству досягати поставлених стратегічних цілей.

Висновки. Під час розроблення фінансової стратегії підприємства повинні злагоджено діяти всі його управлінські ланки. Особливу увагу необхідно приділяти фінансовій службі, адже саме завдяки її компетенції будується ефективна фінансова стратегія, яка повинна містити повну, всебічно обґрунтовану інформацію щодо вхідних та вихідних грошових потоків підприємства, стану капіталу підприємства, його рентабельності та фінансової безпеки. На основі результатів такого дослідження можливо створити ефективну загальну стратегію з огляду на фінансовий стан підприємства і тенденції його результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Фінансова стратегія підприємства: [монографія] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, О.В. Корольова-Казанцева, І.Г. Ганечко: за заг. ред. І.О. Бланк. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147 с.
2. Веретеннікова Г.Б. Формування фінансових стратегій промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук, спец.: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г.Б. Веретеннікова. – Харків, 2005. – 21 с.
3. Гончаренко, О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розроблення та реалізації // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М.І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 35–40.
4. Іванюк У.В. Теоретичні засади формування фінансових стратегій / У.В. Іванюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(1). – С. 73–83.
5. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: [монографія] / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перекрест, А.В. Ліненко. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 188 с.
6. Макаренко П.М. Формування фінансової стратегії підприємства та її значення у конкретному ринковому середовищі / П.М. Макаренко, В.І. Аранчій, О.П. Зоря, Ю.П. Лашко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 1(4). – Полтава : ПДАА, 2012. – Т. 1. – 360 с.

УДК 658.14/.17:621

Малишко Є.О.
кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОЦІНКА ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

ASSESSMENT OF FUNCTIONAL ELEMENTS USING FINANCIAL DIAGNOSTICS COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні актуальні питання ефективного розвитку машинобудівних підприємств. Виділено основні функціональні елементи використання фінансової діагностики. Побудовано ієрархію оцінки функціональних елементів використання фінансової діагностики підприємства. З використанням методу аналізу ієрархій виділено альтернативи використання фінансової діагностики підприємством під час оцінки функціональних елементів. Встановлено, що конкурентоспроможність має вплив на оцінку функціональних елементів використання фінансової діагностики.

Ключові слова: фінансова діагностика, конкурентоспроможність, фінансові ризики, кредитоспроможність, інвестиційна привабливість, ліквідність, рентабельність, ділова активність, фінансова стратегія, фінансовий стан, машинобудування.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные актуальные вопросы эффективного развития машиностроительных предприятий. Выделены основные функциональные элементы использования финансовой диагностики. Построена иерархия оценки функциональных элементов использования финансовой диагностики предприятия. С использованием метода анализа иерархий выделены альтернативы использования финансовой диагностики предприятием при оценке функциональных элементов. Установлено, что конкурентоспособность влияет на оценку функциональных элементов использования финансовой диагностики.

Ключевые слова: финансовая диагностика, конкурентоспособность, финансовые риски, кредитоспособность, инвестиционная привлекательность, ликвидность, рентабельность, деловая активность, финансовая стратегия, финансовое состояние, машиностроение.

ANNOTATION

The basic topical issues of effectively engineering companies in the article. The main functional elements of the use of financial diagnostics. Built hierarchy evaluation using functional elements of financial diagnostics company. Using the analytic hierarchy selected using alternative financial diagnostics now in assessing the functional elements. Found that affects the competitiveness of the functional elements of the use of financial diagnostics.

Key words: financial diagnosis, competitiveness, financial risks, creditworthiness, investment attractiveness, liquidity, profitability, business activity, financial strategy, financial condition, mechanical engineering.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого фінансового розвитку на етапі ринкових перетворень в Україні є запорукою виходу машинобудівної промисловості зі стагнаційних процесів, низького рівня інноваційних перетворень, збитковості та неплатоспроможності. Нині існують як зовнішні, так і внутрішні проблеми, що мають вплив на фінансову нестабільність підприємств машинобудівної галузі. Вихід з фінансової кризи машинобудівних підприємств можливий, відповідно, за такими механізмами фінансової стабілізації: оперативна, тактична та стратегічна система заходів, що слугують забезпеченню конкурентних переваг щодо реалізації внутрішніх механізмів.

Ефективність діяльності машинобудівних підприємств залежить від своєчасної діагностики та комплексної оцінки фінансового стану, що виявлять шляхи подальшого розвитку щодо забезпечення прибутковості та прийняття управлінських рішень відповідно до оптимальних результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Основною причиною зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції є купівельна неспроможність сільськогосподарських товаровиробників, що насамперед залежить від реальних капіталовкладень інвесторів, які спроможні підвищити фінансові показники підприємств машинобудівної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем методики фінансової діагностики підприємств (зокрема, машинобудівних) зробили такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як І.О. Бланк [1], А.Д. Шеремет [2], Є.В. Мних [3], А.М. Поддєрьогін [4], Г.І. Філіна [5], О.М. Вакульник, О.О. Книшек, А.М. Петросян [6], Ю.Л. Логвиненко [7], М.В. Петренко [8], Ю.В. Великий [9], Ю.М. Барташевська [10], Р.О. Побережний [11], К.В. Король [12].

Мета статті полягає в оцінці функціональних елементів використання фінансової діагностики підприємства.

Для досягнення поставленої мети вирішено такі завдання:

– виділення основних функціональних елементів використання фінансової діагностики підприємств;

– встановлення впливу фінансових результатів на діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийняття ефективних управлінських рішень в тодішніх ринкових умовах є важливою проблемою, яка ґрунтується на інформації про фінансовий стан підприємства, що може бути проведена одним з основних методів фінансової діагностики.

Фінансова діагностика – це процес дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів збільшення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку.

Машинобудування, як і вся українська економіка, потребує поєднання управлінського досвіду минулого з найновітнішими надбаннями у сфері менеджменту та науково-досвідних досягнень [13, с. 24].

Фінансовий стан характеризує перш за все рівень розвитку підприємства, кредитоспроможності, платоспроможності. Так, А.М. Поддєргін під поняттям «фінансовий стан» розуміє результат взаємодії елементів системи фінансових відносин підприємства [4]. Тоді як А.Д. Шеремет зміст поняття «фінансовий стан» передбачає з розрахунку показників рентабельності, ефективності управління, ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності [4].

Машинобудування є одним з головним комплексів у створенні матеріально-технічної бази господарства. Ефективний розвиток залежить від конкурентоспроможності, фінансових ризиків, інвестиційної привабливості та кредитоспроможності.

Конкурентоспроможність машинобудування залежить від здатності підприємств відтворювати потужні національно-технічні структури. Фінансові ризики машинобудівного підприємства пов'язані з ризиком формування рівня прибутковості фінансових операцій та загрозою банкрутства. Інвестиційна привабливість машинобудівних підприємств розглядається як комплекс таких категорій: капітал, вартість та діагностика. Кредитоспроможність машинобудівних підприємств потребує залучення кредитних ресурсів, що у тодішніх кризових умовах є невигідним та призводить до погіршення фінансового стану.

Поширеним методом аналізу ієрархії оцінки функціональних елементів використання фінансової діагностики підприємств є метод, запропонований Т. Сааті, а саме метод аналізу ієрархій (МАІ) [14], який є найбільш доцільним, оскільки дає можливість врахувати різні точки зору учасників та дійти консенсусу в процесі обговорення функціональних елементів використання фінансової діагностики підприємства.

Аналіз проведено у два етапи: 1) визначення пріоритетів кожного учасника, встановлення середніх оцінки та рівень їх узгодженості; 2) оцінка пріоритетів в процесі проведення загальної дискусії, визначення консенсусної оцінки. Метод аналізу ієрархій уможливить визначення пріоритетів учасників, базуючись на їх «нечітких» порівняннях та аналізі, тобто має місце перехід від суб'єктивно-якісної до об'єктивно-кількісної оцінки.

Методом аналізу ієрархій проводиться попарне порівняння важливості класів цілей за шкалою Т. Сааті [14], приклад якого подано в табл. 1.

Шкала балів за методикою Т. Сааті [14] представлена цілими непарними числами від 1 до 9 включно. Значення бальних оцінок подано у табл. 1.

Матриця оцінок заповнюється з використанням правила [13]:

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ij}}, \qquad (1)$$

де a_{ij} – елемент матриці i-го рядка j-го стовпця.

Вектор спрямованості розраховується за формулою (2) [13]:

$$\overline{(x_1, x_2, \dots, x_п)} = \left[\frac{\sum_{j=1}^{n} a1j}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} aji}, \dots, \frac{\sum_{j=1}^{n} anj}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} aij}\right], \qquad (2)$$

де a_{ij} – елемент матриці i-го рядка j-го стовпця.

На підставі формули (2) можна зробити висновок, що елементи вектора направленості відповідають головним пріоритетам, які впливають на оцінку функціональних елементів фінансової діагностики підприємства.

У процесі дослідження проведено опитування експертів-спеціалістів у сфері фінансів. До експертної групи увійшли науковці (кандидати та доктори наук), які проводять дослідження у сфері регулювання економічних відносин, управління персоналом, фінансів, фінансів підприємств, системного аналізу, бухгалтерського

Таблиця 1

Шкала оцінювання за методикою Т. Сааті

Рівень значущості	Визначення	Пояснення
1	Однакова значущість	Два об'єкти (дії) мають однаковий вклад щодо досягнення мети
3	Незначне переважання значущості одного об'єкта (дії) над іншим	Існують думки щодо переважання одного об'єкта над іншим, проте вони є недостатньо переконливими
5	Суттєва або сильна значущість	Існують достовірні дані або логічні судження щодо переважання одного об'єкта над іншим
7	Очевидна або дуже сильна значущість	Існують переконливі свідоцтва щодо переважання одного об'єкта над іншим
9	Абсолютна значущість	Існують свідоцтва щодо переважання одного об'єкта над іншим, які є значною мірою переконливими
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між суміжними рівнями значущості	Ситуація, коли необхідним є компромісне рішення

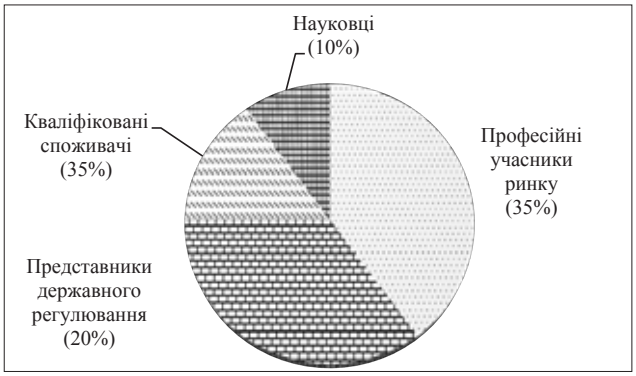


Рис. 1. Структура експертів-респондентів під час оцінки функціональних елементів використання фінансової діагностики підприємства

обліку; магістри, спеціалісти та бакалаври з економіки та фінансів, що вивчають фінансові послуги; професійні учасники ринку, тобто ті, хто управляє активами, фінансові аналітики, банківські службовці, професійні оцінювачі, аудиторські організації, ревізійні комісії; представники сфери державного регулювання та державного управління діяльності підприємств.

Структуру опитаних залежно від їхньої позиції щодо державного регулювання та державного управління у сфері підприємницької діяльності подано на рис. 1.

До представленої на рис. 1 категорії опитаних «кваліфіковані споживачі» увійшли респонденти, юридичні особи – суб'єкти господарювання; до категорії «науковці» – слухачі магістратури, аспіранти і кандидати економічних наук, які досліджують проблеми державного регулювання у сфері підприємництва; «професійні учасники ринку» представлені бухгалтерськими службами, аудиторськими організаціями, ревізійними комісіями. У процесі дослідження за методикою Т. Сааті проведено опитування представників державного регулювання та державного управління, що здійснюють фінансовий контроль за діяльністю підприємств, а саме державної фіскальної служби, державної фінансової інспекції.

Метою методу аналізу ієрархій є оцінка функціональних елементів як розробка найбільш ефективної та оптимальної методики фінансової діагностики підприємств. На рис. 2 запропоновано ієрархію, яка дала можливість продемонструвати варіативність пропозицій,

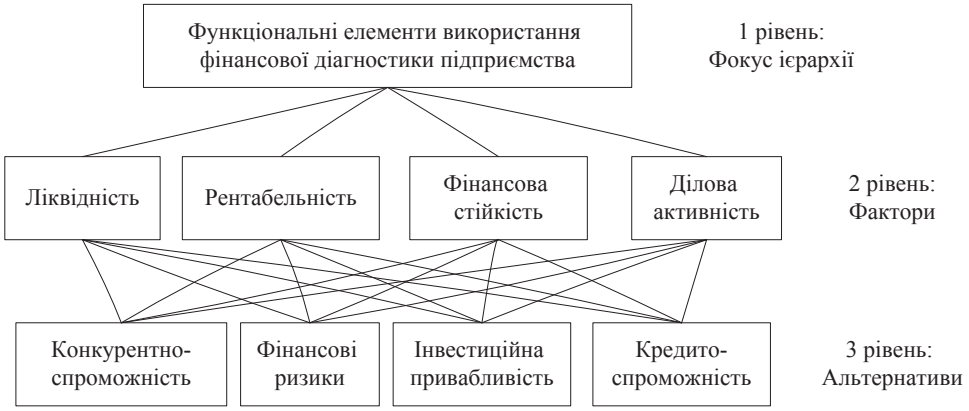


Рис. 2. Ієрархія альтернатив оцінки функціональних елементів використання фінансової діагностики підприємства

Таблиця 2

Визначення пріоритетів використання фінансової діагностики під час оцінки функціональних елементів

Глобальні пріоритети	Ліквідність	Рентабельність	Фінансова стійкість	Ділова активність
Ліквідність	1	1/8	1/7	3
Рентабельність	8	1	3	6
Фінансова стійкість	7	1/3	1	9
Ділова активність	1/3	1/6	1/9	1

Таблиця 3

Значення головного власного вектора та вектора пріоритетів використання фінансової діагностики під час оцінки функціональних елементів

Фактор	Головний власний вектор	Вектор пріоритетів
Ліквідність	0,481	0,075
Рентабельність	3,464	0,550
Фінансова стійкість	2,140	0,330
Ділова активність	0,280	0,045

Таблиця 4

Визначення впливу факторів на використання фінансової діагностики під час оцінки функціональних елементів

Альтернативи	Конкурентоспроможність	Фінансові ризики	Інвестиційна привабливість	Кредитоспроможність	Головний власний вектор	Вектор пріоритетів	λ	ІС
Фактор: ліквідність								
Конкурентоспроможність	1	9	7	8	4,738	0,713	4,377	0,125
Фінансові ризики	1/9	1	5	3	1,135	0,163		
Інвестиційна привабливість	1/7	1/5	1	1/2	0,345	0,051		
Кредитоспроможність	1/8	1/3	2	1	0,537	0,073		
Фактор: рентабельність								
Конкурентоспроможність	1	1/4	5	6	1,934	0,254	4,183	0,061
Фінансові ризики	4	1	9	8	4,120	0,628		
Інвестиційна привабливість	1/5	1/9	1	1/2	0,325	0,049		
Кредитоспроможність	1/6	1/8	2	1	0,452	0,068		
Фактор: фінансова стійкість								
Конкурентоспроможність	1	6	4	7	3,600	0,585	4,344	0,115
Фінансові ризики	1/6	1	1/5	3	0,563	0,085		
Інвестиційна привабливість	1/4	5	1	9	1,831	0,287		
Кредитоспроможність	1/7	1/3	1/9	1	0,269	0,043		
Фактор: ділова активність								
Конкурентоспроможність	1	7	4	6	3,600	0,601	4,232	0,077
Фінансові ризики	1/7	1	1/5	1/3	0,312	0,052		
Інвестиційна привабливість	1/4	5	1	4	1,495	0,248		
Кредитоспроможність	1/6	3	1/4	1	0,595	0,098		

Таблиця 5

Розрахунок значення виділених пріоритетів використання фінансової діагностики під час оцінки функціональних елементів

Значення	Фактор			
	Ліквідність	Рентабельність	Фінансова стійкість	Ділова активність
ОС	0,140	0,067	0,128	0,086

Таблиця 6

Пріоритетність використання фінансової діагностики під час оцінки функціональних елементів

Пріоритети впливу на використання фінансової діагностики	Альтернативи суб'єктів НПЗ			
	Конкурентоспроможність	Фінансові ризики	Інвестиційна привабливість	Кредитоспроможність
	0,413	0,387	0,097	0,06

що впливатиме на оцінку функціональних елементів використання фінансової діагностики підприємства.

Першочергово визначено глобальні пріоритети впливу на функціональні елементи використання фінансової діагностики (табл. 1), а також надано оцінку кожному пріоритету від 1 до 9 залежно від значущості фактору. Факторами, що впливають на альтернативи, обрано ліквідність, рентабельність, фінансову стійкість, ділову активність.

Оцінка пріоритетів, подана в табл. 2, свідчить про те, що під час оцінки функціональних елементів використання фінансової діагностики перевагу віддають рентабельності та фінансовій стійкості.

У табл. 3 подано розрахункові дані щодо глобального вектора та вектора пріоритетів.

Вплив кожного фактора на виділені альтернативи подано в табл. 4.

Як видно з табл. 4, під час оцінки функціональних елементів фактори ліквідності та фінансової стійкості впливають на використання фінансової діагностики.

Визначено розмірність виділених факторів при $n = 4$ (табл. 5).

На підставі даних табл. 5 визначено ймовірність реалізації відповідних сценаріїв головного вектора пріоритетів впливу факторів на використання фінансової діагностики, яка представлена в табл. 6.

Як видно з табл. 6, під час оцінки факторів пріоритету вибору експерти віддали перевагу конкурентоспроможності.

Оскільки думки експертів щодо значущості факторів є суб'єктивними, проведено оцінювання однорідності (узгодженості) їхніх суджень шляхом визначення відношення узгодженості (ВУ):

$$ВУ = ІО/М(ІО);\ ІО = (\lambda max - n)/(n - 1), \quad (4)$$

де ІО– індекс однорідності суджень;

М(ІО) – середнє значення індексу однорідності (стандартне табличне значення);

λmax – максимальне власне число матриці попарних порівнянь порядку n.

За формулою (4) матриця є однорідною, а думки експертів – узгодженими, якщо значення ВУ $\leq 0{,}10$.

Аналіз суб'єктивних суджень експертів довів їх узгодженість, оскільки коефіцієнт ВУ матриці порівнянь важливості цілей ієрархії становить $\leq 0{,}1$. Отже, їхні судження можуть використовуватися в подальшому дослідженні.

Методом аналізу ієрархій Т. Сааті встановлено, що найбільш пріоритетною є конкурентоспроможність – 41%, фінансовим ризикам належить 39%, інвестиційній привабливості – 10%, а кредитоспроможності – 6%.

Висновки. Проаналізувавши функціональні елементи використання фінансової діагностики, пріоритетною альтернативою експерти виділили конкурентоспроможність, що загалом забезпечує ефективне функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств. Виділено такі пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності, що сприятиме розвитку української продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках товарів та послуг: розширення експорту машинобудівної галузі, що є однією з пріоритетних галузей економіки та не має конкурентних переваг на зовнішніх ринках; забезпечення достатньої платоспроможності виробників, що вдосконалить своєчасність розрахунків з контрагентами; підвищення напрямів впровадження інноваційних технологій, що сприятиме розширенню продукції та забезпечить інвестиційну привабливість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Основи фінансового менеджменту / І.О. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 2007. – 487 с.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФА-М, 2008. – 208 с.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 514 с.
4. Фінанси підприємств : [підручник] / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.]. – 6-е вид., перераб. та допов. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
5. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб.] / Г.І. Філіна. – К. : ЦУЛ, 2009. – 320 с.
6. Інтегральна оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання під час отримання статусу уповноваженого економічного оператора / [О.М. Вакульник, О.О. Книшек, А.М. Петросян] // Вісник АМСУ. – 2014. – № 1(51). – С. 98–106.
7. Логвиненко Ю.Л. Сутність рейтингування підприємства та його значення в ринкових умовах / Ю.Л. Логвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 319–327.
8. Петренко М.В. Методика експертного оцінювання фінансового стану підприємства як інструмент стратегічного управління в умовах невизначеності / М.В. Петренко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 9. – С. 116–118.
9. Великий Ю.В. Інноваційна діяльність підприємств машинобудівного комплексу / Ю.В. Великий // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 146–149.
10. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1. – С. 19–25.
11. Побережний Р.О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування / Р.О. Побережний // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 13. – С. 90–100.
12. Король К.В. Економічній стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні / К.В. Король // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (35). – С. 157–162.
13. Бакута А.В. Сучасний стан машинобудівного комплексу України: проблеми та перспективи / А.В. Бакута // Економічний вісник ЗДІА. – 2012. – № 2. – С. 22–31.
14. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати ; пер. с англ. Р.Г. Вачeнадзе. – М. : Радио и связь, 2004. – 278 с.

УДК 338.431

Мартиненко В.П.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Кушик І.Л.
студентка магістратури
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF PROFITABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті головна увага зосереджена на управлінні рентабельністю сільськогосподарського підприємства. Рентабельність, як і прибуток, є якісним показником, який характеризує ефективність діяльності підприємства, його фінансовий стан і можливості подальшого розвитку. Управління рентабельністю має на меті мінімізацію витрат виробництва і збільшення прибутку, підтримання сталих темпів зростання економічного потенціалу підприємства, забезпечення максимізації ринкової вартості суб'єкта господарювання, зменшення фінансових невдач і запобігання банкрутству. У статті наведено низку особливостей, які характерні для сільськогосподарських підприємств, таких як сезонність виробництва, ґрунтово-кліматичні умови, складний процес управління виробництва та інші. Розглянуто види показників рентабельності та фактори впливу на прибуток сільськогосподарських підприємств. Досліджено рівень рентабельності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в динаміці за 2013–2015 рр. та запропоновані заходи щодо підвищення ефективності управляння рентабельністю підприємств аграрного сектору.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, рентабельність, прибутковість, управління, процес формування прибутку.

АННОТАЦИЯ

В статье основное внимание сосредоточено на управлении рентабельностью сельскохозяйственного предприятия. Рентабельность, как и прибыль, является качественным показателем, характеризующим эффективность деятельности предприятия, его финансовое состояние и возможности дальнейшего развития. Управление рентабельностью имеет целью минимизацию издержек производства и увеличение прибыли, поддержание постоянных темпов роста экономического потенциала предприятия, обеспечение максимизации рыночной стоимости предприятия, уменьшение финансовых неудач и предотвращение банкротства. В статье приведен ряд особенностей, характерных для сельскохозяйственных предприятий, таких как сезонность производства, почвенно-климатические условия, сложный процесс управления производством и другие. Рассмотрены виды показателей рентабельности и факторы влияния на прибыль сельскохозяйственных предприятий. Исследован уровень рентабельности производства основных видов сельскохозяйственной продукции в динамике за 2013–2015 гг. и предложены меры по повышению эффективности управления рентабельностью предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, рентабельность, прибыльность, управление, процесс формирования прибыли.

ANNOTATION

In this article we focus on managing the profitability of agricultural enterprises. Profitability, as profits qualitative indicators characterizing the effectiveness of the company, its financial position and opportunities for further development. Profitability management aims to minimize production costs and thus increase profits, maintaining sustainable growth rates of economic potential of the company, providing value-maximizing entity, reducing financial failures and prevent bankruptcy. In scientific work are a number of features that are characteristic of agricultural enterprises, such as seasonality of production, soil and climatic conditions, sophisticated production process management and others. Species considered indicators of profitability and impacts on farm income. The article examined the profitability of major agricultural products in dynamics for 2013 – 2015 rr. And proposed measures to improve the efficiency of Management profitability of the agricultural sector.

Key words: agricultural enterprise, profitability, profitability management, the formation of profit.

Постановка проблеми. Функціонування сільськогосподарських підприємств у нестійкому ринковому середовищі зумовлює проблему їх адаптації до мінливих умов та підвищення конкурентоспроможності. Ця проблема може бути вирішена за наявності ефективного управління рентабельністю підприємства, яка дає найбільш точну оцінку функціонування суб'єкта господарювання. Оскільки рентабельність відображає рівень прибутковості підприємства у відносному виразі, то завдання управління нею мають бути спрямовані передусім на показники прибутку, адже прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах ринкової економіки, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи. Вважається, що прибуток є узагальнювальним показником діяльності підприємства.

Велике значення для розвитку економіки країни має прибуток сільськогосподарських підприємств, який виконує роль джерела їх розвитку на основі реінвестування, задоволення соціальних потреб суспільства, і передусім у контексті забезпечення робочих місць для сільського населення, є запорукою стабільної діяльності суб'єктів господарювання. Крім того, наявність прибутку у підприємств аграрного сектору дає їм змогу систематично наповнювати ринок вітчизняною сільськогосподарською продукцією, що підвищує продовольчу незалежність держави.

Варто зауважити, що на сучасному етапі розвитку економіки України велика кількість підприємств є неприбутковими або ж малоприбутковими, особливо в аграрному секторі економіки, що є наслідком післякризової ситуації в країні. Високі ціни на закупівлю сировини та комплектуючих, інфляція, невисока купівельна спроможність населення, нестабільність податкового законодавства та інші фактори суттєво впливають на зменшення розміру прибутку сучасного підприємства. Тому проблема підвищення прибутку та рентабельності є актуальною в сучасних умовах для підприємств усіх галузей народного господарства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження прибутковості та рентабельності присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема, значний внесок зробили С.Ф. Покропивний [1], Л.А. Лахтіонова [2], М.В. Бець [3], М.Д. Білик [4], О.В. Павловська [5] та інші. Однак, незважаючи на значні досягнення у теорії зростання прибутковості та рентабельності, питання щодо підвищення ефективності управління рентабельністю саме сільськогосподарських підприємств досліджені і висвітлені недостатньо.

Метою статті є розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності управління рентабельністю сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання роль прибутку значно зростає, адже він є не лише стимулом ефективної діяльності підприємства, а і джерелом подальшого розвитку. Ефективне управління прибутком базується на всебічному аналізі його динаміки, структури, джерел надходження та напрямів розподілу, а також передбачає всебічний аналіз факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що можуть мати суттєвий вплив на процес формування прибутковості суб'єктів господарювання.

Основними завданнями управління прибутком є прогнозування та планування оптимального розміру прибутку для здійснення ефективної господарської діяльності. Виявлення впливу суб'єктивних та об'єктивних факторів на фінансові результати дає змогу управляти ризиками, які виникають у процесі пошуку та використання резервів збільшення суми прибутку та рентабельності для забезпечення сталого розвитку підприємства, а також підвищення ефективності його діяльності. Основу механізму управління прибутком на підприємстві становлять системи та методи його планування.

Серед якісних показників, що характеризують не лише фінансову стабільність суб'єкта господарювання, а і його можливості розвитку в майбутньому, найважливішими є наявність відповідного рівня прибутку та висока рентабельність. Ці категорії є взаємопов'язаними, оскільки підвищення рентабельності відображає зростання абсолютної величини прибутку, який одержало підприємство у звітному періоді щодо попередніх.

Доречно зазначити, що прибуток є абсолютним виразником результатів діяльності суб'єкта господарювання та свідчить про ефективність здійснення ним господарської діяльності, репрезентує її успішність та потенційні можливості до нарощення обсягів діяльності.

Рентабельність відображає відносну ефективність здійснення господарської діяльності та є відношенням абсолютної величини прибутку до витрат, понесених для його отримання. З огляду на це рентабельність виробництва можна вважати найбільш ефективним показником, величина та тенденції зміни якого дають змогу виявити економічну ефективність функціонування як підприємства загалом, так і окремих напрямів його роботи, визначити рентабельність продукції, активів тощо.

Управління прибутковістю, а особливо таким її складником, як рентабельність, для сільськогосподарських підприємств передбачає врахування певних особливостей, що характеризують як виробничий процес, так і ступінь впливу на нього різних факторів, що приводять до зміни величини прибутку.

Найхарактернішою рисою підприємств аграрного сектору є високий ступінь ризику їхньої діяльності, який спричинено впливом на виробничий процес різного роду природних факторів. Поряд із цим кліматичні умови, якість ґрунтів та біологічні закони є чинниками, вплив яких на сільськогосподарське виробництво, а отже, і на величину прибутку та рентабельність неможливо нівелювати. Сезонність сільськогосподарського виробництва означає нерівномірне надходження продукції, залучення трудових ресурсів і, як наслідок, нерівномірне зростання витрат, низьку оборотність та нерегулярні надходження коштів від реалізації продукції протягом року. Відповідно до цього інвестиційна привабливість аграрної галузі порівняно з іншими галузями народного господарства є нижчою, має місце складність залучення кредитних коштів. Це спричинено тривалістю виробничого циклу та складністю управління сільськогосподарським виробництвом [6]. З урахуванням вищезазначеного можна виділити такі особливості формування прибутку сільськогосподарських підприємств:

1) вища ймовірність неотримання прибутку в результаті обставин, що не залежать від підприємства (епідемія, навала сарани, посуха, ураган);

2) частину прибутку спрямовують на придбання та утримання дорогих основних засобів;

3) формування прибутку відбувається залежно від періоду закінчення виробничого процесу, оскільки він не збігається з календарним роком;

4) за частиною продукції не формуються фінансові результати, бо вона надходить до вну-

трішнього обороту, тобто спрямовується на внутрішньогосподарське споживання;

5) застосовується різний порядок формування і розподілу прибутку, оскільки передбачено особливі організаційно-правові форми аграрних підприємств;

6) значний вплив на процес формування прибутку мають природно-кліматичні фактори (сезонність виробництва) [7].

Не менш важливим завданням, яке постає перед підприємствами аграрного сектору, є визначення системи розподілу прибутку. Вона має певну послідовність. На першому етапі після отримання валового доходу підприємство має сплатити всі податки, збори та обов'язкові платежі до державного бюджету. Далі йде повернення боргів та сплата відсотків за надані кредити. Подальшим кроком є здійснення виплат працівникам і керівництву. Кошти, що залишилися, зазначаються в балансі як нерозподілений прибуток, який на розсуд власників може бути віднесений до резервного фонду або ж витрачений на інвестиційні потреби.

Для точнішої оцінки результатів господарської діяльності використовують не лише абсолютні показники прибутків, а й відносні у розрахунку на одиницю ресурсів, тобто показники рентабельності. Ці показники розраховуються з метою вивчення економічних результатів роботи сільськогосподарських підприємств. Найбільше поширення мають коефіцієнти рентабельності, наведені в табл. 1.

Джерелом інформації для аналізу рентабельності підприємства є форми фінансової звітності, такі як Форма № 1 «Баланс підприємства»; Форма № 2 «Звіт про фінансові результати»; Форма № 5 «Звіт про затрати на виробництво» [4]. Крім того, для аналізу для розрахунку рентабельності сільськогосподарських підприємств використовують форму № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Аналіз рівня рентабельності виробництва продукції допомагає виявити питання поліпшення структури сільськогосподарського виробництва, його спеціалізації, територіального розміщення, визначити ефективність виробництва тієї чи іншої сільськогосподарської продукції.

Крім того, з огляду на низку обставин існують певні види сільськогосподарської продукції, виробництво яких об'єктивно може бути низькорентабельним або нерентабельним зовсім, але важливим для суспільства, що, зумовлює необхідність підтримки сільськогосподарських підприємств. На базі показників рівня рентабельності продукції встановлюються відповідні рівні закупівельних цін на сільськогосподарське виробництво продукції, обсяги та напрями державної підтримки сільського господарства тощо. У зв'язку із цим аналіз рентабельності продукції сільського господарства становить великий інтерес і має вагоме значення для визначення шляхів підвищення ефективності функціонування галузі [6].

Проаналізуємо основні економічні результати діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні у 2013–2015 рр. та визначимо рівень рентабельності продукції сільського господарства (табл. 2).

Дані, наведені у табл. 2, свідчать, що у 2015 р. сільськогосподарськими підприємствами, як і в попередньому році, був отриманий

Таблиця 1

Основні показники рентабельності

Показники	Формула розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт рентабельності активів	$К_{р.а.} = \frac{ЧП}{Á}$, де ЧП – чистий прибуток; Á – середня величина активів підприємства	Характеризує рівень прибутковості, який створюється всіма активами підприємства, що перебувають у його розпорядженні.
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$К_{р.вк.} = \frac{ЧП}{ВК}$, де ЧП – чистий прибуток підприємства; ВК – середня величина власного капіталу	Характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного у підприємство, і є показником інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$К_{р.д.} = \frac{ЧП}{ЧВ}$, де ЧП – чистий прибуток; ЧВ – чиста виручка	Характеризує ефективність господарської діяльності підприємства
Коефіцієнт рентабельності продажів	$К_{р.п.} = \frac{П}{ВР}$, де П – прибуток від реалізації продукції; В – виручка від реалізації	Показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі виручки від реалізації
Коефіцієнт рентабельності продукції	$К_{р.п.} = \frac{П}{С/в}$, де П – прибуток від реалізації продукції; С – собівартість реалізованої продукції	Характеризує дохідність від реалізації і показує, на скільки гривень потрібно реалізувати готової продукції, щоб отримати 1 грн. прибутку.

Джерело: складено автором за даними [4]

позитивний результат від діяльності. У 2015 р. чистий прибуток сільськогосподарських підприємств порівняно з попереднім роком зріс на 80,865,6 млн грн. та становив 102 279 млн грн. прибутку, а рівень рентабельності всієї діяльності зріс на 21,2% та становив 30,5%. З даних табл. 1 можна помітити, що рентабельність операційної діяльності вища, ніж рентабельність усієї діяльності. Варто відзначити зменшення кількості підприємств, що отримали збиток. У 2015 р. збиток отримали на 4,2 % менше підприємств.

Проаналізувавши вищенаведені дані, можна сказати, що рівень прибутковості капітальних вкладень сільськогосподарських підприємств щорічно збільшується, однак існує високий рівень ризику збитковості сільськогосподарського виробництва.

Розглянемо та проаналізуємо рівень рентабельності основних видів продукції сільського господарства за 2013–2015 рр. (табл. 3).

У 2015 р. високоприбутковим було виробництво більшості основних видів продукції рослинництва: рівень рентабельності зерна становив 42,6%, соняшнику – 78,4%, цукрових буряків – 27,7, картоплі – 24,6%, овочів – 32%, плодів – 58,3%, винограду – 92,9%. Виробництво основних видів продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах, а саме великої рогатої худоби на м'ясо, овець та кіз на м'ясо, а також птиці залишається збитковим. Позитивною тенденцією можна вважати збільшення прибутковості виробництва молока за 2015 р., рентабельність якого становила 12,7%, що на 1,1% більше, ніж в 2014 р. Рентабельність виробництва яєць курячих протягом 2013–2015 рр. характеризується тенденцією до зростання, зокрема, в 2015 р. рентабельність становила 60,9%.

Отже, головною проблемою аграрних підприємств України є не досить висока рентабельність виробництва, яка пов'язана з двома причинами, такими як занижена ціна на продукцію та надмірні витрати. Це дає підстави стверджувати, що управлінню рентабельністю на сільськогосподарських підприємствах менеджерами приділялась увага не на достатньому рівні.

Висновки. Таким чином, управління рентабельністю суб'єкта господарювання полягає у формуванні такого рівня рентабельності, який давав би змогу забезпечити найбільш опти-

Таблиця 2

Основні показники діяльності підприємств галузі сільського господарства

Статті доходів та витрат (загалом в Україні)	2013	2014	2015
Чистий прибуток (збиток), млн грн.	14 925,7	21 413,4	102 279,0
Підприємства, які одержали чистий прибуток, у відсотках до загальної кількості, фінасовий результат, млн грн.	80,3 26 186,6	84,7 51 668,0	88,9 127 360,1
Підприємства, які одержали чистий збиток, у відсотках до загальної кількості, фінасовий результат, млн грн.	19,7 11 260,9	15,3 30 254,6	11,1 25 081,1
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	8,3	9,3	30,5
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	11,7	21,4	43,1
Кількість найманих працівників, тис. осіб	579,8	528,9	491,4

Джерело: [8]

Таблиця 3

Рівень рентабельності основних видів продукції рослинництва і тваринництва у сільськогосподарських підприємствах, %

Вид продукції	Роки			Абсолютне відхилення 2015 р. до 2012 р.
	2013	2014	2015	
Продукція рослинництва				
Зернові та зернобобові культури	2,4	25,7	42,6	26,8
Насіння соняшнику	28,2	36,7	78,4	33,5
Цукрові буряки (фабричні)	3,1	17,8	27,7	11,8
Овочі	7,5	14,5	32,0	31,4
Картопля	22,4	9,9	24,6	7,2
Плоди та ягоди	127,5	65,8	58,3	48,7
Виноград	99,0	57,5	92,9	21,4
Продукція тваринництва				
Молоко	13,1	11,1	12,7	10,9
Велика рогата худоба на м'ясо	–41,3	–34,5	–16,9	11,4
Свині на м'ясо	0,2	5,6	12,6	10,8
Вівці та кози на м'ясо	–36,2	–43	–26,6	6,2
Птиця на м'ясо	–5,9	–12,6	–5,4	–3
Яйця курячі	47,6	58,8	60,9	8,3

Джерело: [8]

мальні пропорції між розміром отриманого прибутку та досягнутими економічними результатами. Основними цілями управління рентабельністю є мінімізація витрат і, як наслідок, максимізація прибутку, підтримання сталих темпів зростання економічного потенціалу підприємства, забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства, мінімізація фінансових невдач і запобігання банкрутству. Для реалізації цих цілей, як показало дослідження, підприємствам аграрного сектору в Україні необхідна державна підтримка, в основу якої має бути покладено вдосконалення цінової, податкової, кредитної та митної політики щодо сільськогосподарських товаровиробників. Крім того, особливе значення для отримання максимального прибутку аграрними підприємства має оптимізація структури посівів, яка не потребує додаткових інвестицій, але сприяє збільшенню виробництва продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
2. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2004. – 365 с.
3. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва / М.П. Бець. // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 40–45.
4. Білик М.Д. Фінансовий аналіз / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
5. Фінансовий менеджмент / [А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Г.Г. Калач та ін.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 204 с.
6. Подольська В.О. Фінансовий аналіз / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 204 с.
7. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. – Львів: Магнолія 2006, 2008. – 440 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 330.341.1

Матвій І.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕНДЕНЦІЇ, ЧИННИКИ ВПЛИВУ ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ

INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES: TENDENCY, IMPACT FACTORS AND WAYS TO ENHANCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто способи організації інноваційної діяльності на підприємстві. Проаналізовано рівень інноваційного розвитку України на основі індексу інновацій і через призму порівняння з іншими країнами. Також проведено аналіз рівня інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств. З'ясовано основні чинники впливу на інноваційну діяльність підприємств. Визначено шляхи активізації інноваційної діяльності в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, індекс інновацій, інноваційна продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены способы организации инновационной деятельности на предприятии. Проанализирован уровень инновационного развития Украины на основе индекса инноваций и сквозь призму сравнения с другими странами. Также проведен анализ уровня инновационной активности украинских промышленных предприятий. Выяснено основные факторы влияния на инновационную деятельность предприятий. Определены пути повышения активности инновационной деятельности в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, индекс инноваций, инновационная продукция.

ANNOTATION

The article considers the ways of the innovative activity organization at the enterprise. It analyses the level of innovation development of Ukraine based on the innovation index and under the lens of comparison with other countries. Also, it analyses the innovative activity level of the domestic industrial enterprises. It is determined the main impact factors on the innovative activity of the enterprises. The paper defines the ways to enhance the innovative activity under current conditions of economy management.

Key words: innovations, innovative activity, innovative development, innovation index, innovative products.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в умовах інтеграційних процесів, жорсткої конкуренції важливим завданням вітчизняних підприємств та економіки загалом є забезпечення належного рівня конкурентоспроможності, який би гарантував безболісний процес їх інтеграції в європейське співтовариство. Відповідно, одним із засобів реалізації цього завдання є широке впровадження інновацій у всіх сферах. Саме за допомогою цього процесу можна наблизити показники економічного розвитку країни до середньостатистичних світових показників, підвищити рівень життя громадян, забезпечити їх якісною та екологічно чистою продукцією, наданням послуг відповідного рівня якості тощо. Проте статистичні дані останніх років свідчать про зниження індексу інновацій України, зменшення кількості впроваджених інновацій на вітчизняних промислових підприємствах, зменшення кількості наших підприємств, що реалізовують інноваційну продукцію. Ці факти спонукають до пошуку шляхів активізації інноваційної діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Насамперед важливо підкреслити, що в науковій літературі є велика кількість точок зору щодо трактування самого поняття «інноваційна діяльність». Так, відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [1], а також на думку авторів О.Г. Шпикуляк, Г.Ф. Мазур [2], інноваційна діяльність є певним видом діяльності, спрямованим на випуск нової продукції. Статистичний офіс Європейських Співтовариств визначає інноваційну діяльність як всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які дійсно приводять до практичної реалізації інновацій чи задумані з цією метою [3]. Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, В.В. Величко [4] та С.М. Ілляшенко [5] трактують це поняття як процес створення інновацій. О.І. Яшкіна [8], П.С. Харів [10], О.О. Захаркін [11] у своїх працях визначають основні фактори, що впливають на інноваційну діяльність, та заходи щодо її активізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у працях дослідників недостатньо уваги приділяється аналізуванню результатів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та шляхів її активізації в сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає в аналізі результатів інноваційної діяльності українських підприємств, дослідженні чинників впливу на інноваційну активність підприємств та наданні рекомендацій щодо шляхів активізації їх інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковому середовищі виділяють три способи організації інноваційної діяльності:

1) інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється і освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їхньої взаємодії по інноваційному проекту;

2) інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою контрактів, коли

замовлення на створення і освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями;

3) інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою діяльності венчурних підприємств [4].

Для реалізації першого способу організації інноваційної діяльності необхідною умовою є наявність власного наукового потенціалу підприємства; другий спосіб, який є найбільш поширеним у вітчизняній практиці, передбачає розробку інновації зовнішньою організацією, а не освоєння власними силами; третій спосіб забезпечується реалізацією інноваційного проекту дочірньою венчурною фірмою, яка залучає необхідні для цього кошти.

Проаналізуємо рівень інноваційного розвитку України з використанням індексу інновацій та порівняно з іншими країнами. В результаті дослідження 36 країн (28 країн-членів ЄС та 8 країн, що не є членами ЄС) на предмет рівня інноваційного розвитку у 2016 р. Європейським інноваційним табло (European Innovation Scoreboard) сформовано 4 групи країн (табл. 1) [9]:

1) група інноваційних лідерів з середнім груповим індексом інновацій 0,68468, що є значно вищим, ніж середній в Євросоюзі (0,52149), до складу якої входять Швейцарія, Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина та Нідерланди, які мають індекси інновацій в діапазоні від 0,6315 (Нідерланди) до 0,79139 (Швейцарія);

2) група переконливих новаторів з середнім груповим індексом інновацій 0,57864, до якої належать 9 країн, для 8 з яких індекси інновацій також є вищими, ніж середній в Євросоюзі, і перебувають в діапазоні від 0,48469 (Ісландія) до 0,60855 (Люксембург);

Таблиця 1

Індекси інновацій країн [9]

№ з/п	Країна	Група	Індекс інновацій	Середній індекс інновацій у групі
1	Швейцарія	Інноваційні лідери	0,79139	0,68468
2	Швеція		0,70398	
3	Данія		0,70027	
4	Фінляндія		0,6494	
5	Німеччина		0,63155	
6	Нідерланди		0,6315	
7	Люксембург	Переконливі новатори	0,60855	0,57864
8	Бельгія		0,60211	
9	Велика Британія		0,60177	
10	Австрія		0,59824	
11	Ірландія		0,59111	
12	Франція		0,58119	
13	Словенія		0,57164	
14	Ізраїль		0,56844	
15	Ісландія		0,48469	
16	Норвегія	Посередні новатори	0,46275	0,36715
17	Кіпр		0,45133	
18	Естонія		0,44793	
19	Мальта		0,43724	
20	Чехія		0,43361	
21	Італія		0,43246	
22	Португалія		0,41866	
23	Греція		0,36421	
24	Іспанія		0,36122	
25	Угорщина		0,35458	
26	Словаччина		0,3501	
27	Сербія		0,32475	
28	Польща		0,29175	
29	Литва		0,28215	
30	Латвія		0,28142	
31	Хорватія		0,28042	
32	Туреччина		0,26698	
33	Болгарія	Обмежені новатори	0,24154	0,20479
34	Македонія		0,21965	
35	Румунія		0,17961	
36	Україна		0,17835	
37	Євросоюз (EU28 average)		0,52149	

3) група посередніх новаторів, яка є найбільш чисельною (17 країн), з середнім груповим індексом інновацій 0,36715, що є нижчим, ніж середній в Євросоюзі, які мають індекси інновацій від 0,26698 (Туреччина) до 0,46275 (Норвегія);

4) група обмежених новаторів з середнім груповим індексом інновацій 0,20479, до складу якої входять Болгарія (0,24154), Македонія (0,21965), Румунія (0,17961) та Україна (0,17835), які мають набагато нижчі показники індексів інновацій, ніж у середньому по ЄС.

Що стосується рівня інноваційного розвитку України, то за індексом інновацій, визначеним Європейським інноваційним табло, вона перебуває на останньому місці серед досліджуваних країн з досить низьким показником, що передбачає песимістичний варіант набуття конкурентних переваг в контексті її євроінтеграції. Тому важливим завданням для України є активізація інноваційної діяльності.

Представимо динаміку змін інноваційної активності вітчизняної економіки порівняно з іншими країнами та Євросоюзом за період 2008–2015 рр. (рис. 1).

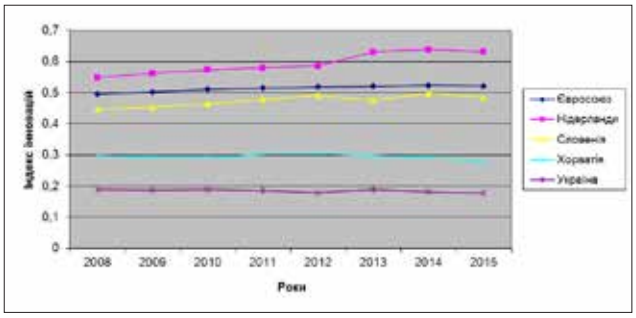


Рис. 1. Динаміка індексів інновацій за період 2008–2015 рр. [9]

Як видно з рис. 1, індекс інновацій України за досліджуваний період залишається майже незмінним, проте в останні два роки проглядається тенденція до його зменшення, що є негативним явищем, яке зумовлене насамперед нестабільністю в країні (проведення АТО на сході країни, анексія Криму). Також загальну тенденцію до зменшення індексу інновацій відображає графік для представника групи посередніх новаторів з найнижчим індексом – Хорватії. І навпаки, загальні тенденції до збільшення індексів інновацій демонструють, відповідно, представники груп лідерів з впровадження інновацій та переконливих новаторів – Нідерланди та Словенія, а також країни Євросоюзу загалом.

Складовими інноваційного потенціалу економіки країни є інноваційні потенціали її суб'єктів господарювання. В 2015 р. частка промислових вітчизняних підприємств, що займалися інноваціями, становила 17,3% від загальної кількості досліджуваних. Варто зазначити, що в цьому аспекті можна побачити загальну позитивну тенденцію щодо збільшення частки промислових вітчизняних підприємств, що займалися інноваціями, з 12,8% у 2008 р. до 17,3% у 2015 р., за винятком 2013–2014 рр., коли ця частка зменшувалась по відношенню до 2012 року (рис. 2).

На вітчизняних підприємствах впроваджують два види інновацій: інноваційні види продукції, які бувають новими видами продукції для ринку й новими для підприємства, та нові технологічні процеси.

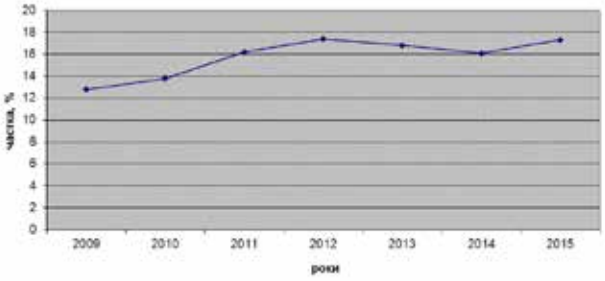


Рис. 2. Частка промислових вітчизняних підприємств, що займалися інноваціями [10]

Впровадження інноваційних видів продукції на підприємствах має позитивну динаміку від 2 685 видів у 2009 р. до 3 136 видів у 2015 р. Проте вона не є стабільною і характеризується відхиленнями то в бік зменшення, то в бік збільшення (рис. 3).

Що стосується впровадження нових технологічних процесів, то тут проглядається загальна тенденція до зменшення від 1 893 одиниць у 2009 р. до 1 217 одиниць у 2015 р., що свідчить про суттєве зменшення впровадження у виробництво сучасних маловідходних, ресурсозберігаючих технологій тощо.

Що стосується впровадження нових технологічних процесів на підприємствах за видами діяльності, то тут домінантне положення має переробна промисловість (92% від загальної кількості), зокрема харчова промисловість, металургійне виробництво, машинобудування, легка промисловість, на всі інші види діяльності припадає тільки 8% (рис. 4).

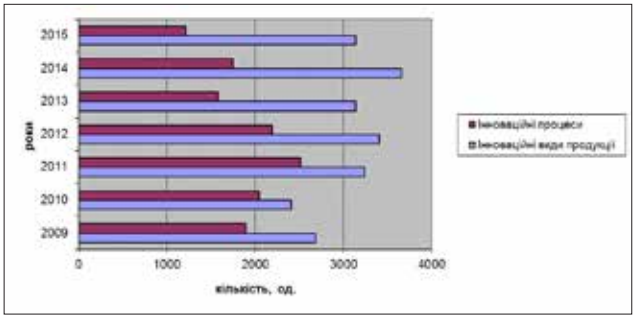


Рис. 3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України [10]

Найбільше турбує низька активність щодо впровадження нових технологічних процесів на підприємствах у сфері постачання електроенергії, газу, пари, кондиційованого повітря,

водопостачання, каналізації, поводження з відходами, що є надто актуальними на сучасному етапі для України.

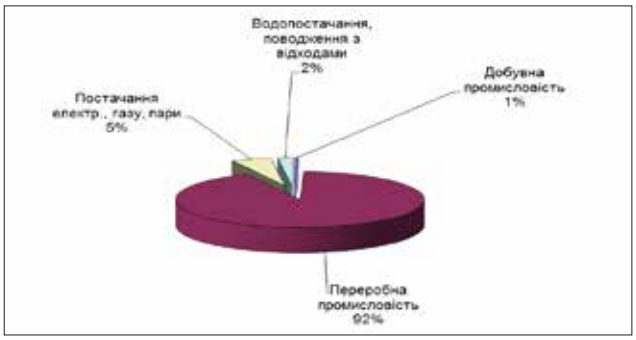


Рис. 4. Частка впроваджених нових технологічних процесів на промислових вітчизняних підприємствах у 2015 р. [10]

На впровадження нових технологічних процесів в Україні найбільший вплив мають витрати на науково-технічні послуги, що є логічним, оскільки впровадження нових технологій та процесів завжди супроводжується певними науково-технічними послугами з підготовки та запуску, а найбільший вплив має такий субфактор, як придбання машин та обладнання [6].

Негативним явищем для вітчизняної економіки є зменшення кількості промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію. Так, за період 2014–2015 рр. кількість таких підприємств зменшилась з 905 одиниць у 2014 р. до 570 одиниць у 2015 р. (рис. 5). Аналогічна динаміка спостерігається з підприємствами, що реалізовують інноваційну продукцію на експорт (рис. 5): зменшення з 295 одиниць у 2014 р. до 213 одиниць у 2015 р., що призводить до втрати ринків збуту, конкурентних переваг, зменшення валютних надходжень.

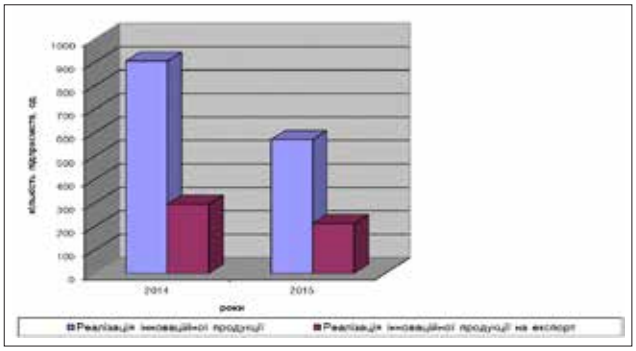


Рис. 5. Кількість промислових підприємств України, що реалізовували інноваційну продукцію [10; 11]

Основними чинниками, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, є [7; 8] недосконалість чинного законодавства, відсутність фінансування, високі кредитні ставки, високі економічні ризики, недостатньо розвинута інноваційна інфраструктура, слабкість матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств, застаріле обладнання, політична нестабільність в країні, що впливає на формування несприятливого інвестиційного клімату в країні.

Отже, основним завданням сьогодення є активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. На нашу думку, виконання цього завдання можна забезпечити реалізацією комплексу заходів, який має дві складові: на рівні держави та на рівні підприємства. На рівні держави це заходи, які передбачають формування нової інноваційної політики країни; розробку дієвого механізму стимулювання інновацій шляхом застосування податкових чи інших пільг; створення належної інноваційної інфраструктури [8]; розробку та впровадження дієвого алгоритму фінансового забезпечення інноваційної діяльності; визначення пріоритетності розвитку галузей для вітчизняної економіки тощо. На рівні підприємства це заходи, спрямовані на органічне вмонтовування інноваційної діяльності у стратегію розвитку підприємства; оновлення матеріальної-технічної бази; об'єднання зусиль усіх працівників та надання їм автономії у своїй діяльності; дослідження та обґрунтування інноваційних ідей; налагодження тісної співпраці між науковими закладами та підприємствами на основі комерціалізації.

Висновки. Результати виконаного дослідження показали, що рівень інноваційного розвитку України за індексом інновацій є досить низьким порівняно з іншими країнами. Впровадження інноваційних видів продукції на вітчизняних підприємствах має позитивну динаміку, але вона не є стабільною і характеризується відхиленнями то в бік зменшення, то в бік збільшення, а кількість впроваджень нових технологічних процесів на підприємствах, понад 90% яких стосуються переробної промисловості, та кількість промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, мають тенденцію до зменшення. Першочерговою є розробка заходів щодо активізації інноваційної діяльності із забезпеченням її стимулювання з боку держави, а також більш ефективним використанням внутрішнього потенціалу безпосередньо самими підприємствами. У перспективі важливо дослідити основні тенденції інноваційної діяльності для малого та середнього бізнесу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
2. Шпикуляк О.Г. Інноваційна діяльність у механізмі стимулювання агропромислового виробництва / О.Г. Шпикуляк, Г.Ф. Мазур // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 73–77.
3. The Eurostat (the Statistical Office of the European Communities) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat.

4. Економіка і фінанси підприємства : [підручник] / [Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, В.В. Величко] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/84363/ekonomika/innovatsiyna_diyalnist.
5. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : [монографія] / за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : Папірус, 2010. – 621 с.
6. Яшкіна О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: тенденції розвитку та чинники впливу / О.І. Яшкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_4_181_189.pdf.
7. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : [монографія] / П.С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
8. Захаркін О.О. Інноваційна діяльність підприємства: теоретичний аспект / О.О. Захаркін // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2013-4_0-pages-274_280.pdf.
9. European Innovation Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en.
10. Україна у цифрах у 2015 році : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
11. Україна у цифрах у 2014 році : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

УДК 331.1

Махначова Н.М.
кандидат економічних наук,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Мідляр А.К.
кандидат економічних наук,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

«SOFT SKILLS» КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

SOFT SKILLS FOR AN ENTERPRISE MANAGER

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено значення таких понять, як «soft skills» та «hard skills» для сучасного керівника підприємства. Наведена їх порівняльна характеристика. Систематизовано перелік «soft skills», необхідних для ефективної діяльності сучасного керівника. Досліджено вплив особистісних якостей керівника на процес управління персоналом на підприємстві та їх значення у процесі формування команди. Запропоновано «soft skills» для керівника підприємства, що складається із чотирьох блоків, таких як особисті навички, комунікативні навички, управлінські навички (оперативне управління) та навички стратегічного управління.

Ключові слова: «soft skills», «hard skills», ефективність керівника, управління персоналом, особистість, емоційний інтелект.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано значение таких понятий, как «soft skills» и «hard skills» для современного руководителя предприятия. Приведена их сравнительная характеристика. Систематизирован перечень «soft skills», необходимых для эффективной деятельности современного руководителя. Исследовано влияние личностных качеств руководителя на процесс управления персоналом на предприятии, а также их значение в процессе формирования команды. Предложено «soft skills» для руководителя предприятия, состоящий из четырех блоков, таких как личные навыки, коммуникативные навыки, управленческие навыки (оперативное управление) и навыки стратегического управления.

Ключевые слова: «soft skills», «hard skills», эффективность руководителя, управление персоналом, личность, эмоциональный интеллект.

ANNOTATION

This article examines the importance of concepts such as soft skills and hard skills for the modern manager. Given their comparative characteristics. Systematic list of soft skills necessary for effective activity of the modern manager. The influence of personal leadership on the process of personnel management in the enterprise and their importance in the process of team formation. The proposed soft skills for the head of the company, consisting of four units: personal skills, communication skills, management skills (operational management) and skills of strategic management.

Key words: soft skills, hard skills, the effectiveness of the manager, human resources, personality, emotional intelligence.

Постановка проблеми. Досліджуючи тему лідерства та керівництва, ми доходимо висновку, що замість (або крім) високого рівня IQ справжні лідери мають високий рівень EQ – емоційного інтелекту. Такі люди можуть не вміти виконувати роботу, але вміють делегувати, брати відповідальність за результат і приймати рішення. Зрозуміло, що керівник повинен бути професіоналом у своїй галузі, але без належних «м'яких» навичок («soft-skills») це найчастіше не приведе до розвитку його компанії.

На нашу думку, переважна кількість сучасних керівників хотіла б настільки добре говорити, виступати, переконувати, планувати і заробляти, щоб конкурентів у них не було. Але водночас далеко не всі керівники підприємств за час навчання в школах і ВНЗ здобули навички самоосвіти, розвитку комунікативних здібностей, водночас ґрунтовно вивчили фундаментальні дисципліни та опанували професійні навички. У підсумку велика частина населення боїться або не вміє відстоювати свою позицію і права, приймати чіткі та виважені рішення, аналізувати ситуацію (перед тим, як щось робити), тобто ефективно реалізовувати та вдосконалювати знання та навички, здобуті у процесі класичного навчання.

Щоб подолати зазначені прогалини, в сучасному освітньому просторі існує концепція навчання протягом життя «lifelong learning» [1]. У цій ситуації все більше керівників та спеціалістів сприймають навчання як цікавий і невід'ємний процес у житті кожної людини, яка хоче зробити кар'єру і стати кращим професіоналом у своїй галузі або на своєму ринку. У багатьох вітчизняних компаніях, на відміну від західних, керівники до сьогодні дві третини робочого часу відводять на що завгодно, крім як на розвиток персоналу. Успішні ж компанії вже давно впровадили систему навчання і розвитку, як кар'єрного, так і особистісного.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для вітчизняних науковців поняття «soft skills» є порівняно новим та недослідженим. Звісно, вагомі дослідження у цій сфері пов'язані зі зростанням ролі і значення особистісних характеристик керівника в управлінні колективом, у налагодженні соціально-психологічного клімату. Над проблематикою активно працюють Л.В. Айзікова [1], О. Альохіна [2], О. Делія [3], Н.А. Длугунович [4], Т.С. Єжижанська [5], А.К. Мідляр [6], М.П. Осадча [5], О. Шкуть [7] та інші. Попри актуальні напрацювання у цій сфері роль «soft skills» у структурі особистості

сучасного керівника підприємства недостатньо висвітлена та потребує подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження поняття «soft skills» та х впливу на ефективність керівника підприємства у процесі управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. У професійному середовищі прийнято виділяти 2 типи навичок, необхідних сучасному менеджеру:

– «hard skills» («тверді» навички) – професійні, технічні навички, які можна наочно продемонструвати. Наприклад, навичка сліпого друку, керування автомобілем, знання мови програмування тощо.

– «soft skills» («гнучкі» або «м'які» навички) – навички, прояв яких складно відстежити, перевірити і наочно продемонструвати (комунікативні та управлінські).

Проте, варто зазначити, що у XXI столітті внесок «hard skills» у професійну успішність співробітника становить усього 15%, тоді як «soft skills» – 85%. Керівники приймають та просувають працівників із високим рівнем розвитку саме «м'яких» навичок (рис. 1) [8].

Тобто у сучасного менеджера-управлінця є два види навичок: «soft-skills» і «hard-skills». Перші є соціально-психологічними навичками, які потрібні людині в більшості життєвих ситуацій (комунікативні, лідерські, командні, публічні, ораторські та інші). Другі – професійні знання і навички, вони необхідні працівнику (менеджеру) на роботі та у виконанні бізнес-процесів. Відповідно для розвитку навичок необхідно обирати потрібні інструменти – тренінги, семінари, вебінари, онлайн-курси, курси підвищення кваліфікації, читання спеціальної літератури. Важливе значення у виборі інструментів та досягненні результатів мають особистісні

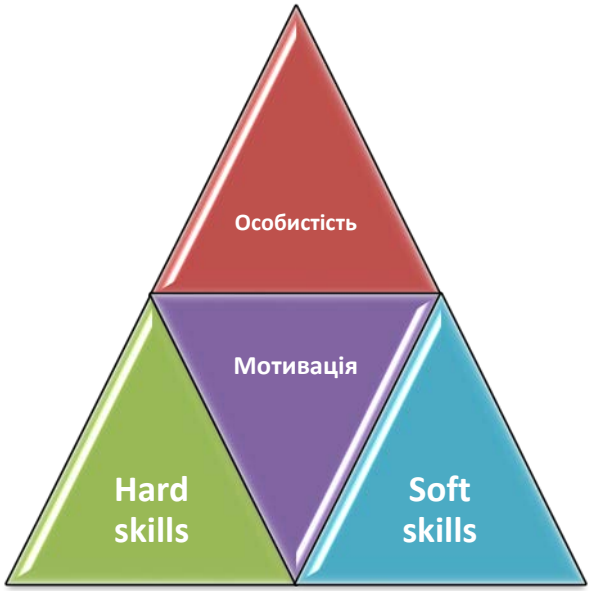


Рис. 2. Піраміда розвитку

якості та установки щодо навколишнього світу, людей, успіху, поразок, цілей тощо (рис. 2).

Тобто «soft skills» – це навички універсальні, які допомагають професійно розвиватися і будувати кар'єру в будь-якій галузі. Причому чим вище людина піднімається кар'єрними сходинками, тим менша вага «hard skills» і більша – «soft skills». За даними досліджень професійну успішність визначають саме «soft skills». Порівняльна характеристика «hard skills» і «soft skills» наведена в таблиці 1 [4, с. 239].

Отже, «soft skills» – це навички, вміння та характеристики, які дають змогу бути успішними незалежно від компанії, специфіки її діяльності та напряму бізнесу. Ці якості відпо-

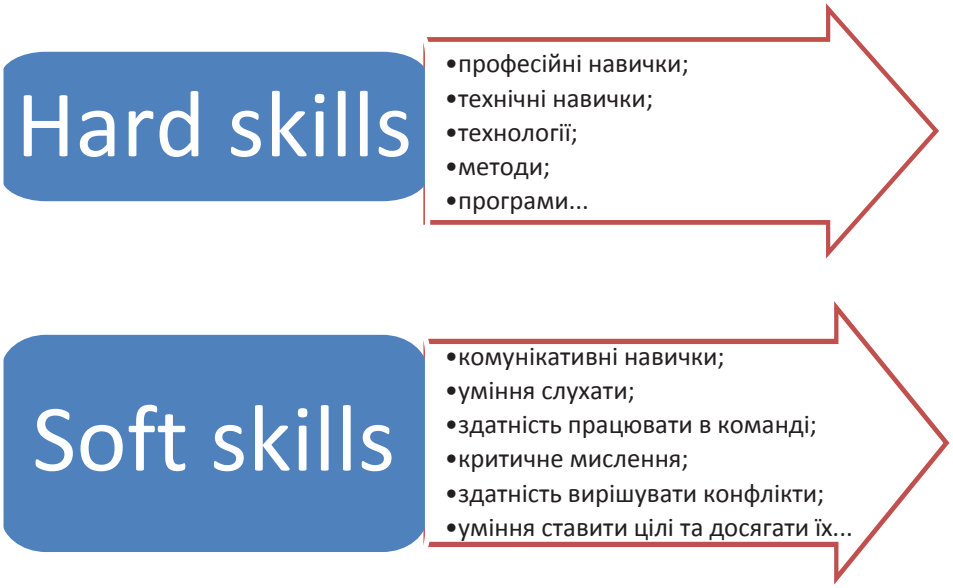


Рис. 1. Типи навичок

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [8]

відають за прийняття рішення та комунікації. До них належить виявлення лідерських якостей та вміння працювати у команді, мотивація команди, вміння навчати, вміння проводити переговори, розв'язання конфліктів, вміння ставити та досягати поставлених цілей, управління часом, цілеспрямованість, презентаційні навички, ораторське мистецтво, навички ефективної комунікації, стресостійкість, креативність тощо. Сталого переліку, як і класифікації «soft skills», не існує, оскільки зрозуміло, що для різних видів діяльності пріоритетними є різні види «soft skills» [4, с. 240].

Пропонуємо перелік необхідних «soft skills» для керівника підприємства та його ефективної діяльності у процесі управління організацією.

Зазначимо, що значна частина бізнесменів зазнають невдачі не тому, що не знайшли ідеї, оскільки більшість ідей для бізнесу вже давно винайдені, а тому, що не змогли їх реалізувати через особистісні компетенції. Пропозиції для їх ефективного розвитку та використання полягають у таких положеннях, як:

– навчання і розвиток – безперервний процес (отримуйте новий досвід, знайомтеся з новими професіоналами, беріть на себе більш складні

Рис. 3. «Soft skills» керівника

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [4, с. 240]

Таблиця 1

Порівняльна характеристика «hard skills» і «soft skills»

Характеристика	«hard skills»	«soft skills»
Основа	Компетентність	Компетенції
Базуються на	Професійний досвід	Особисті цінності
У відповідь на певні дії застосовуються	Технічні знання, кваліфікація	Моделі поведінки
Критичність	Критичні в короткостроковій перспективі	Критичні в довгостроковій перспективі
Розвиток	Розвиток відбувається швидше	Розвиток відбувається повільніше
Досягнення результату	З меншими зусиллями та гарантованим результатом (за умови дотримання базових критеріїв, таких як мотивація, здатність до навчання тощо)	З більшими зусиллями, досягнення потрібного рівня не гарантовано (межа компетенцій, глибока інтегрованість у структуру особистості)
Зворотність	Практично не мають схильності до зворотного розвитку	За специфічних умов мають схильність до зворотного розвитку

Джерело: [4, с. 240]

завдання, використовуйте нові інструменти в житті);

– ефективне планування та організація свого розвитку;

– комплексний розвиток (використовуйте різні формати розвитку і навчання);

– сприйняття нових світових тенденцій (вивчайте сучасні бізнес-процеси, постійно дізнавайтеся про нові тренди, цікавтеся досягненнями у ваших сферах діяльності);

– поступовий розвиток (обирайте саме ті напрями, які дійсно допоможуть вам досягти успіху у вашій роботі, навчанні або бізнесі);

– щоденне читання літератури та інформаційних ресурсів вашої сфери діяльності;

– розвиток своїх персональних та професійних навичок під час роботи, нові завдання і проекти;

– пошук людей, у яких ви хочете вчитися і з яких ви хотіли би брати приклад (як особистісний, так і професійний).

– ефективне використання інформації, що надходить вам зворотним зв'язком (реакція інших на ваші дії або бездіяльність);

– використання можливості неформальної освіти у себе в місті по максимуму (відвідуйте всі корисні і цікаві для вас заходи: майстер-класи, тренінги, семінари. Заздалегідь цікавтеся їх якістю і рівнем спікерів).

Висновки. Таким чином, нами було досліджено значення таких понять, як «soft skills» та «hard skills» для сучасного керівника підприємства. Виявлено вплив особистісних якостей керівника на процес управління персоналом на підприємстві та їх значення у процесі формування команди. Запропоновано «soft skills» для керівника підприємства, що складається з чотирьох блоків (особисті навички, комунікативні навички, управлінські навички (оперативне управління) та навички стратегічного управління). У подальших дослідженнях все більшої актуальності набуває завдання удосконалення процесу формування комунікативних та інших «soft»-компетенцій менеджера (керівника), що є невід'ємним компонентом повноцінної професійної підготовки та передумовою продуктивної діяльності у будь-якій галузі і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айзікова Л.В. Концепція навчання протягом життя в міжнародних документах і дослідженнях / Л.В. Айзікова // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Сер. : Педагогіка. – 2012. – Т. 199, Вип. 187. – С. 62–64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduped_2012_199_187_12.
2. Алехина О.О влиянии руководителя на эффективность управления производством и персоналом [Текст] / Ольга Алехина, Федор Удалов, Ирина Кулагина // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 1. – С. 60–65.
3. Делія О. Особистість керівника як чинник ефективного управління / О. Делія // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 11(2). – С. 187–189. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11(2)__38.
4. Длугунович Н.А. Soft skills як необхідна складова підготовки іт-фахівців / Н.А. Длугунович // Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. – 2014. – № 6. – С. 239–242. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_tekh_2014_6_47.
5. Єжижанська Т.С. Проблеми формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців / Т.С. Єжижанська, М. П. Осадча // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Культура і соціальні комунікації. – 2012. – Вип. 3. – С. 23–31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoaksk_2012_3_5.
6. Мідляр А.К. Підвищення емоційного інтелекту керівника підприємства / А.К. Мідляр, Н.М. Махначова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 13 (жовтень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.global-national.in.ua.
7. Шкуть О. Мифы о руководителях [Текст] / Ольга Шкуть // Управление персоналом-Украина. – 2012. – № 6(225). – С. 52–55.
8. Навички, важливі для кар'єри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bati.ber.te.ua/index.php/ua/poradi-vipusknikam/skladova-kar-eri.

УДК 658.56.005

Обидєннова Т.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії

ВПЛИВ РІВНЯ КВАЛІФІКАЦІЇ КАДРІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЯКІСТЬ ВИГОТОВЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ

THE EFFECT OF THE LEVEL OF SKILLS OF PERSONNEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE QUALITY OF MANUFACTURED PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив рівня кваліфікації кадрів промислових підприємств на якість виготовленої продукції. У сучасних умовах функціонування актуальним питанням є проведення підвищення кваліфікації робітничих кадрів промислових підприємств. Запропоновано під час проведення підвищення кваліфікації робітничих кадрів застосування активних методів навчання. Кожен з запропонованих активних методів навчання під час проведення підвищення кваліфікації робітничих кадрів дасть можливість в найкоротші терміни досягти поставлених цілей навчання. Наслідками проведення підвищення кваліфікації робітничих кадрів промислових підприємств є підвищення якості виготовленої продукції та збільшення прибутку підприємства.

Ключові слова: якість продукції, підвищення кваліфікації, робітничі кадри, активні методи навчання, промислові підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние уровня квалификации кадров промышленных предприятий на качество изготовленной продукции. В современных условиях функционирования актуальным вопросом является проведение повышения квалификации рабочих кадров промышленных предприятий. Предложено при проведении повышения квалификации рабочих кадров применение активных методов обучения. Каждый из предложенных активных методов обучения при проведении повышения квалификации рабочих кадров даст возможность в кратчайшие сроки достичь поставленных целей обучения. Результатами проведения повышения квалификации рабочих кадров промышленных предприятий являются повышение качества изготовленной продукции и увеличение прибыли предприятия.

Ключевые слова: качество продукции, повышение квалификации, рабочие кадры, активные методы обучения, промышленные предприятия.

ANNOTATION

The article considers the influence of the skill level of the personnel of industrial enterprises on the quality of manufactured products. In the current conditions of operation, the actual issue is the upgrading of the skills of industrial workers. The use of active teaching methods was suggested during the advanced training of workers. Each of the proposed active methods of training in carrying out the upgrading of the skills of the workforce will provide an opportunity to reach the set training objectives as soon as possible. The results of the advanced training of workers in industrial enterprises are to improve the quality of manufactured products and increase the profit of the enterprise.

Key words: product quality, advanced training, working cadres, active training methods, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Особливістю діяльності сучасних підприємств є постійна зміна зовнішнього середовища функціонування, що вимагає від керівництва підприємств особливої уваги до усіх елементів внутрішнього середовища підприємств. Особливої уваги заслуговує питання забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами. Основні вимоги до рівня знань для робітників кожної категорії відображено в кваліфікаційному довіднику посад керівників, фахівців і службовців, а також в єдиному тарифно-кваліфікаційному довіднику робіт і професій, але динамічне функціонування вимагає від робітників використання на практиці нових знань та методів в роботі, а також швидкого орієнтування з метою підвищення ефективності виробництва.

Тому в рамках кожного підприємства актуальним питанням виступає підвищення кваліфікації робітничих кадрів, що є гарантією високої якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики забезпечення якості виготовленої продукції займалися багато науковців, а саме В. Левкулич [1], А. Малецький [2], В. Чобіток [3], І. Лопащук, К. Василькова, А. Міхальова [4], О. Пономарьова [5]. Проте ці питання вимагають постійних досліджень і завжди є актуальними.

Мета статті полягає у дослідженні впливу рівня кваліфікації кадрів промислових підприємств на якість виготовленої продукції, а також в узагальненні методів підвищення кваліфікації робітничих кадрів на підприємствах України, якими це досягається.

Виклад основного матеріалу дослідження. На якість продукції промислових підприємств впливає велика кількість факторів. Особливої уваги заслуговують суб'єктивні (соціально-психологічні) фактори, а саме підвищення кваліфікації робітничих кадрів [1, с. 187]. Підвищення кваліфікації робітничих кадрів на сучасних підприємствах повинно проводитися за планом у заздалегідь окреслені терміни. Класичним видом підвищення кваліфікації робітничих кадрів, що використовувався ще з часів Радянського Союзу та має високе використання, є курси цільового призначення. Курси цільового призначення у вигляді теоретичних лекцій створюють на підприємстві для оперативного вивчення нової техніки, обладнання, засобів механізації та автоматизації, техпроцесів, обчислювальної техніки, нових методів гос-

подарювання, прогресивних форм організації праці, трудового законодавства, правил технічної експлуатації обладнання, техніки безпеки. Комплектування навчальних груп проводять відповідно до тематичної спрямованості курсів незалежно від наявного розряду і теоретичного навчання на інших курсах. Така система організації підвищення кваліфікації робітничих кадрів значно економить час як самих робітників, так і тих, хто проводить курси цільового призначення, що є позитивним фактором, оскільки більше часу можна приділити нагальним питанням підвищення кваліфікації, що є актуальним для підприємства та кожної окремої категорії робітників. Однак більшість українських підприємств не завжди може впровадити сучасне передове обладнання та технології випуску продукції, тому на практиці неможливо наочно побачити новітні технології на тому підприємстві, де проводяться курси цільового призначення, що є негативним фактором.

Проте система підвищення кваліфікації робітничих кадрів повинна відповідати сучасним умовам функціонування підприємств. Тому під час проведення підвищення кваліфікації робітничих кадрів доцільно застосовувати активні методи навчання, які наведено на рис. 1.

Аналіз конкретних ситуацій дасть можливість використовувати наявні знання робітників і вирішувати питання у форс-мажорних ситуаціях максимально швидко.

Практичні завдання дають можливість уявити, які саме нестандартні ситуації можуть виникати в процесі вироблення продукції, а також те, як їх наслідки можуть вплинути на сам процес виробництва та на якість продукції загалом. Підвищення якості продукції є специфічною формулою виявлення закону економії робочого часу; конкурентоспроможна продукція забезпечує постійну фінансову стійкість підприємства та сприяє покращенню кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства [5, с. 8].

Особлива увага під час проведення практичних занять повинна приділятися тому, як уникнути негативних наслідків несприятливих ситуацій функціонування та попередити їх у майбутньому.

Ділові ігри як активний метод навчання доцільно використовувати під час закріплення отриманих знань в ході опанування теоретичного матеріалу. Ділові ігри, що використовуються під час проведення підвищення кваліфікації робітничих кадрів, орієнтовані на досягнення мети шляхом розв'язання поставлених завдань під час використання наявних ресурсів у найкоротші терміни. Застосування ділових ігор формує у робітників уявлення про реальні проблеми, з якими можна зіткнутися на виробництві, і про різноманіття варіантів їх подолання.

Семінари-практикуми застосовуються під час обговорення проблемних питань та пошуку колективних рішень в практичних ситуаціях. Такий активний метод підвищення кваліфікації робітничих кадрів сприяє колективному пошуку рішення шляхом дискусій, що показує на практиці позитивні факти роботи в команді та можливості уникання конфліктних ситуа-

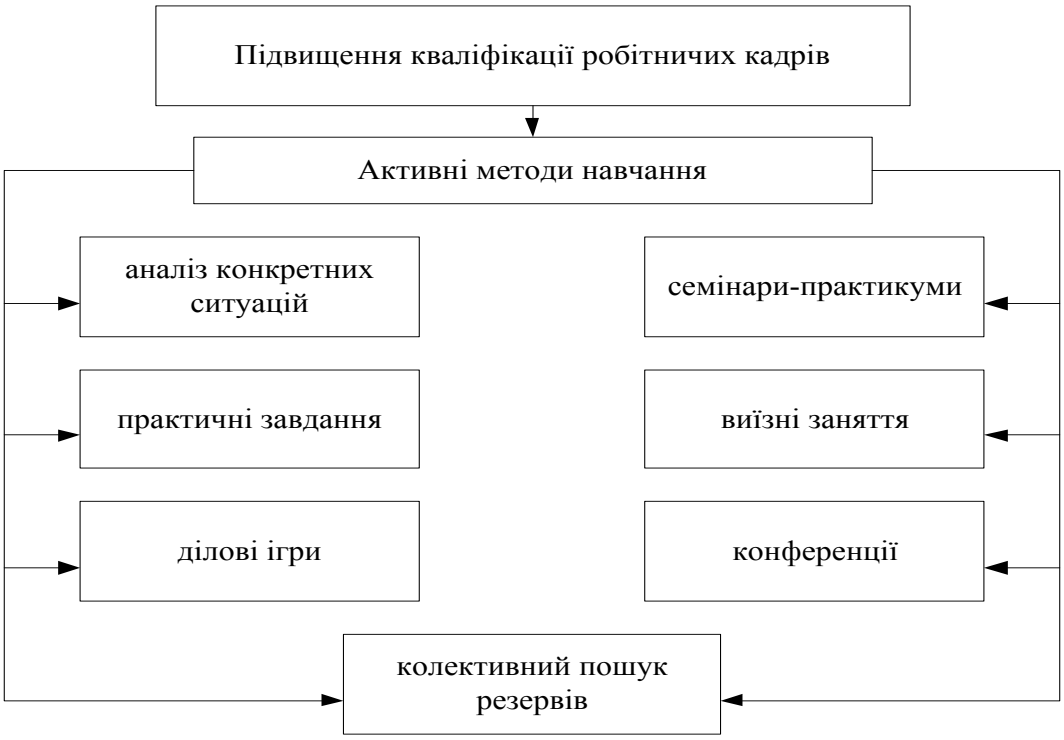


Рис. 1. Активні методи навчання під час підвищення кваліфікації робітничих кадрів

цій в процесі обговорення, а також паралельно показує рівень культури колективу та бажання працювати на результат. Це є позитивним фактором, оскільки допомагає керівництву звернути увагу на мотиваційні аспекти діяльності та розробки заходів з підвищення корпоративної культури та зміцнення колективу.

Виїзні заняття бажано використовувати у тих випадках, коли на підприємстві немає можливості наочно показати сучасні технології під час виробництва продукції через відсутність сучасного обладнання, або тоді, коли потрібно швидко перейняти досвід у професіоналів з інших підприємств, що значно економить час на навчання, а також під час впровадження нових технологій на підприємстві, що забезпечить виробництво якісної продукції без втрат часу на навчання. Зниження сукупної величини витрат виробленої продукції промислових підприємств шляхом оптимізації різних її складових є важливим джерелом підвищення економічної ефективності [3, с. 52].

Конференції як активний метод навчання використовуються з метою перейняття досвіду передових підприємств. Найчастіше учасниками конференції виступають не всі робітники, а лише ті, які мають наукові розробки з тих чи інших питань або є професіоналами свого діла і мають бажання та можливість передати цей досвід іншим. Крім того, участь в конференціях є аспектом мотиваційної політики підприємства. Мотивація професіоналізму є гарантом стабільності і засадою подальшого професійного зростання [2, с. 131].

Рис. 2. Вплив рівня кваліфікації персоналу на якість виробленої продукції

Колективний пошук резервів як активний метод навчання робітничих кадрів підприємств використовується з метою формування у робітників раціонального економічного мислення стосовно ефективного використання ресурсів як на підприємстві, так і своїх власних. Шляхом колективного обговорення питань раціонального використання ресурсів можна створити різні варіанти комбінації цих ресурсів з метою досягнення найбільшого ефекту від їх використання.

Отже, вчасно проведене підвищення кваліфікації робітничих кадрів із застосуванням активних методів навчання дасть можливість на практиці застосувати отримані знання, що значно підвищить якість виробленої продукції, що сприятиме збільшенню попиту та обсягів виробництва продукції підприємства, що неодмінно приведе до збільшення прибутку підприємства (рис. 2). Якість та конкурентоспроможність продукції промислових підприємств мають бути ключовими моментами прийняття рішення про розширення та створення нових виробничих потужностей, розробки маркетингових прогнозів, що є основою отримання прибутку [4, с. 151].

Під час проведення підвищення кваліфікації робітничих кадрів доцільно розробляти диференційовані типові навчальні програми, які повинні відображати специфіку підприємств та індивідуальні особливості тих, хто навчається. Керівництво підприємств повинно розуміти, що для проведення підвищення кваліфікації робітничих кадрів в рамках підприємства без відриву від виробництва повинні бути створені відповідні умови для занять.

Не менш важливим є зворотній зв'язок зі слухачами підвищення кваліфікації, адже це дасть можливість ефективно застосовувати сучасні технології підвищення кваліфікації та розглядати ті питання, що є життєво необхідними під час виробництва високоякісної продукції.

Висновки. Підвищення кваліфікації робітничих кадрів сьогодні є актуальним питанням через динамічне зовнішнє середовище. Цей процес повинен відповідати сучасним вимогам та забезпечувати формування у робітничих кадрів підприємств сучасного уявлення про техніку і технології, творчого підходу до розв'язання виробничих завдань та бажання працювати в колективі, що є гарантією виробництва якісної продукції та запорукою ефективно функціонуючого підприємства. Результатами такої роботи є раціональні рішення ключових задач функціонування, збільшення прибутку підприємства та прискорення соціально-економічного розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левкулич В. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на забезпечення та покращення якості продукції / В. Левкулич // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка – 2012. – Вип. 2(36). – С. 187–193. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/3614.
2. Малецький А. Вплив інноваційності персоналу на якість продукції промислових підприємств / А. Малецький // Вісник НТУ «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2012. – № 14. – С. 129–134. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.kpi.kharkov.ua/files/20477.
3. Чобиток В. Оценочные параметры качества при производстве и реализации промышленных изделий / В. Чобиток // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2010. – № 1. – С. 50–54. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecee_2010_1_9.
4. Роль якості продукції в умовах конкурентної боротьби / [І. Лопащук, К. Васількова, А. Міхальова] // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (2). – С. 148–152. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_2%282%29__37.
5. Пономарьова О. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства / О. Пономарьова // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 5. – С. 7–9.

UDC 658

Obiziuk V.M.
Student
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ESTIMATION OF WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL

ВИЗНАЧЕННЯ СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНОЇ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ

ANNOTATION

The article presents a summary of approaches of the calculation of weighted average cost of capital. It is suggested to estimate the cost of equity in accordance with the classic principles of the capital asset pricing model, applying appropriate adjustments. The publication describes main approaches of the determination of the after-tax cost of debt. Moreover, the methodology for the estimation of the target capital structure is presented in the Article.

Key words: WACC, cost of equity, CAPM, cost of debt, target capital structure.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні підходи до визначення середньозваженої вартості капіталу. Запропоновано оцінювати вартість власного капіталу відповідно до класичних принципів моделі оцінки фінансових активів із застосуванням відповідних коригувань. У публікації описані головні підходи до визначення вартості боргового капіталу після сплати податків. Представлено методологію визначення цільової структури фінансування компанії.

Ключові слова: середньозважена вартість капіталу, вартість власного капіталу, модель оцінки фінансових активів, вартість боргового капіталу, цільова структура фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к определению средневзвешенной стоимости капитала. Предложено оценивать стоимость собственного капитала в соответствии с классическими принципами модели оценки финансовых активов с применением соответствующих корректировок. В публикации описаны главные подходы к определению стоимости долгового капитала после уплаты налогов. Представлена методология определения целевой структуры финансирования компании.

Ключевые слова: средневзвешенная стоимость капитала, стоимость собственного капитала, стоимость долгового капитала, модель оценки финансовых активов, целевая структура финансирования.

Formulation of the problem. Regardless of the fact that the weighted average cost of capital (further – "WACC" or "cost of capital") calculation is a debated topic in the field of the corporate finance, in practice there is no other way to assess the company's opportunity cost of capital. Hence, it becomes even much more crucial and significant for current management of the companies to defense their projects' implementation, which are expected to earn a return that is forgone by shareholders, lenders and/or bondholders to invest in these projects rather than in comparable financial securities or financial assets with similar level of risk.

Analysis of recent research and publications. Studies of many foreign and national scientists were devoted to the topic of the cost of capital analysis. For instance, N. Kashchena [1] proposes a conceptual valuation model of retail companies' cost of capital. B. Vovk [2] analyzes the process of managing the cost of equity and the cost of debt. L. Selivestrova [3] analyzes existing approaches how to manage companies' cost of capital, substantiates their possible applications in the national practice and suggests an approach of the optimization of a company's cost of capital. T. Hryhorash [4] analyzes the methods for evaluating the weighted average cost of capital, applying the methods by the EY Company.

Separation of previously unresolved parts of the common problem. However, in the aforementioned articles the approaches of the estimation each of the components of the cost of capital was not analyzed to the full extent.

The purpose of the article is not only to provide the list of the main components of the cost of capital calculation, but also to update and describe best practice approaches of estimation of the WACC, putting the accent on the adjustments that have to be applied to the valuation of the cost of equity (e.g., adjustments to the risk-free rate etc.) as well as approaches of the determination of the target capital structure.

Presentation of the main material of the study. To start with, the most basic principle of finance has to be reminded: a dollar today is worth more than a dollar tomorrow. This principle is applied in determining the present and future value of money. These types of calculations are widely used by financial specialists in securities analysis to value and select investments. For instance, they derive the net present value of a company's business from discounting the future cash flows by the discount rate called WACC. In fact, WACC is applied as a discount rate not only in valuation of the enterprise value, but also in the evaluation of worthiness of business plans, future projects, companies' operational segments etc. Thus, the Article is solely focused on the estimation of WACC, since it is also a useful instrument in managing decision-making process, reflecting the signal of higher risk associated with a company's operations.

Murray Z. Frank and Tao Shen consider WACC as a composed of the cost of equity and the cost of debt that are weighted to reflect corporate leverage, where debt is adjusted for corporate tax [8, p. 301]. Thus, WACC reflects the company's cost to borrow money or the average rate of return which all investors in a company expect to earn for their investments in a particular business.

WACC may be simply represented by the following formula:

$$WACC = \frac{ME}{ME + MD} \times k_e + (1 - T_m) \times k_d \times \frac{MD}{ME + MD},$$

where:

ME – market value of equity (not book value);

MD – market value of debt;

T_m – company's marginal income tax rate;

k_e – cost of equity;

k_d – cost of debt;

$(1 - T_m) \times kd$ – after-tax cost of debt.

Thus, WACC has three main components: the cost of equity, the after-tax cost of debt, and the company's target capital structure. Hence, let's take a closer look to each element.

The cost of equity is determined by estimating the expected return on the market portfolio, adjusted for the risk of the company being valued. To the economists, the capital asset pricing model (further – "CAPM") is the most widely used instrument on estimation a company's risk adjustment factor.

The CAPM adjusts for company-specific risk through the use of beta, which measures how a company's stock price responds to movements in the overall market. Since a high correlation between a stock and the market increases the volatility of the market portfolio, investors require a high return to hold that stock. Consequently, stocks with high betas have expected returns that exceed the market return; the converse is true for low-beta stocks. Only beta risk is priced. Any remaining risk, which academics call idiosyncratic risk, can be diversified away by holding multiple securities.

In practice, measurements of beta are highly imprecise. Therefore, a set of Peer Company betas adjusted for financial leverage should be used to estimate a company's beta [11, p. 270].

CAPM that may be represented by the following formula:

$$CAPM = R_f + \beta \times [E(R_m) - R_f] + OR,$$

where:

R_f – risk free rate;

β – beta;

$E(R_m)$ – market equity risk premium;

OR – other risks.

According to EY research, the government bond yields are frequently used as a proxy for risk-free rates and are critical in calculating the cost of capital. Starting in 2008, significant volatility in yields presented values with a real challenge. The volatility in the risk-free rate, if left unadjusted, leads to volatile costs of capital and volatile value that is not always appropriate.

In order to avoid inappropriate movement and step changes in value, a combination of the following approaches might be considered in order to build a more robust framework in estimating the risk-free rate:

– using an average yield as a proxy for the risk-free rate;

– assessing the risk-free rate by reference to government bond yields in another country where there has been less volatility in yields;

– adjusting the market equity risk premium to compensate for movements in spot government bond yields;

– considering a specific risk premium or discount in addition to the spot Government bond yield [6, p. 3–12].

According to Aswah Damodoran, there are three main approaches estimating of the market risk premium. The logic of these approaches is summarized in the table 1.

Table 1

The approaches of the market risk premium estimation [5, p. 98]

Main approaches	Description
Survey approach	Investors or managers are asked to provide estimates of the equity risk premium for the future.
Historical return approach	The premium is based upon how well equities have done in the past.
Implied approach	The focus is on the future cash flows or observed bond default spreads in order to estimate the current equity risk premium.

The security's contribution to the risk of a well-diversified portfolio depends on how the security is liable to be affected by a general market decline. This sensitivity to market movements is known as beta (β). Beta measures the amount that investors expect the stock price to change for each additional 1% change in the market. The average beta of all stocks is 1.0. A stock with a beta greater than 1 is unusually sensitive to market movements; a stock with a beta below 1 is unusually insensitive to market movements. The standard deviation of a well-diversified portfolio is proportional to its beta [10, p. 179].

The other risks which can be incorporated into the CAPM include size risk premium, country risk premium, currency risk premium or specific company's risk premium (expert opinion). Such risks are applied when they have their rationale.

The second step is the estimation of the required rate of return for lenders – the cost of debt. It may seem easy, but it is often very problematic in the practice. The company uses different types of debt with different effective interest rates. Even when investment plans are made, the managers do not know exactly what will be the cost of debt and how it will change due to the financial market variability until the maturity of debt that needs to be refinanced.

When the cost of debt is calculated, it has to be considered the marginal required rate of return, i.e. the cost of the last unit of obtained capital. Therefore, the cost of a new debt has to be considered rather than existing cost of debt; this holds at least for new investments.

If the company in the past issued bonds and if these bonds are listed/quoted on financial market, we can use as a cost of debt the yield to maturity of the outstanding bonds, as it reflects the current cost of companies' debt.

In developing financial markets companies rarely issue bonds to fulfil the funding needs, and even if they do, they are not liquid (thus the price does not reflect the current yield-to-maturity). In this case, yield-to-maturity of a bond issued by a similar company can be used (especially if they have a similar operating and financing risk).

Given that companies rarely use bonds, there are only few or no outstanding liquid bonds on developing financial markets. Consequently, the alternative solution is to use an alternative cost of debt (either on domestic sovereign securities or on foreign corporate bonds) and an appropriate mark-up (i.e. adequate risk premium) for the company in question (comparing, say, credit rating and maturity) [7, p. 63–64].

Once the costs of equity and debt are estimated, they should be weighted based on the proportions used of each to estimate WACC.

According to Aswah Damodaran, the debt ratio, at which the WACC is minimized, will be considered as the optimal.

In this approach, the effect on firm value by changing the capital structure is isolated by keeping the operating income fixed and varying only the cost of capital. In practical terms, this requires making two assumptions. First, the debt ratio is decreased by raising new equity and retiring debt; conversely, the debt ratio is increased by borrowing money and buying back stock. This process is called recapitalization. Second, the pretax operating income is assumed to be unaffected by the firm's financing mix and, by extension, its bond rating. If the operating income changes with a firm's default risk, the basic analysis will not change, but minimizing the cost of capital may not be the optimal course of action, since the value of the firm is determined by both the cash flows and the cost of capital. The value of the firm will have to be computed at each debt level and the optimal debt ratio will be the one that maximizes firm value [9, p. 566].

Additionally, the same approach is applied by Tim Koller, Marc Goedhart and David Wessels. Therefore, the cost of capital should rely on target weights, rather than current weights, because at any point, a company's current capital structure may not reflect the level expected to prevail over the life of the business. The current capital structure may merely reflect a short-term swing in the company's stock price, a swing that has yet to be rebalanced by management.

Many companies are already near their target capital structure. In the simplest scenario, the company will rebalance immediately and maintain the new capital structure. In this case, using the target weights and a constant WACC (for all future years) will lead to a reasonable valuation. If the rebalancing is expected to happen over a long period of time, then a different mix of cost of capital should be used each year, reflecting the capital structure at the time.

In practice, to estimate the target capital structure from an external perspective, firstly the company's current market-value-based capital structure should be estimated. Next, the benchmark of the capital structure of comparable companies should be performed. Finally, management's implicit or explicit the approach to financing and its implications for the target capital structure has to be examined [11, p. 295].

Conclusions. WACC calculation still remains a debated topic in the field of finance. However, the approaches mentioned in the Article will lead to the cost of capital that is reliable and reasonable. Furthermore, as the main principle of the corporate finance says: "Companies that grow and earn a return on capital that exceeds their cost of capital create value". However, managers of the companies, the board of directors and even investors often forget about this simple principle that causes disastrous consequences. For instance, managers of the investment banks that were solely focused on the short-term profit generation not only destroyed the value of their companies, but also caused the financial crisis of 2007–2008 and the global economy collapse. Thus, gained understanding in the cost of capital valuation will be crucial for young generation of financial specialists to become top-managers that will definitely not make value-destroying decisions.

REFERENCE:

1. Kashchena N. Kontseptualni osnovy otsinky vartosti kapitalu pidpryiemstv rozdribnoi torhivli / N. Kashchena, H. Chmil // Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. – 2012. – Vyp. 2. – P. 38–45.
2. Vovk B. Weighted average cost of capital enterprise: approaches and features of calculation / B. Vovk // Pryrodnychi ta humanitarni nauky. Aktualni pytannia : materialy VIII Vseukrainskoi studentskoi naukovo-tekhnichnoi konferentsii (23–24 April 2015). – T. 2015. – T. 2. – P. 43–44. – (Economics, management, finance).
3. Seliverstova L. Methodological principles of cost of capital modern corporation / L. Seliverstova // Ekonomichni nauky. Ser.: Ekonomika ta menedzhment. – 2012. – Vyp. 9(2). – P. 452–458.
4. Hryhorash T. The weighted average cost of capital: the calculation peculiarities in Ukraine and in the world / T. Hryhorash // Business-Inform. – 2016. – № 11. – P. 281–286.
5. Damodoran A. Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, Estimation and Implications – The 2012 Edition / A. Damodoran // Stern School of Business. – 2012 [Electronic resource]. – Access mode : http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/ERP2012.pdf.
6. Estimating risk-free rates for valuations // EY. – 2015 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-estimating-risk-free-rates-for-valuations/$FILE/EY-estimating-risk-free-rates-for-valuations.pdf.

7. Estimating WACC for Regulated Industries on Developing Financial Markets and in Times of Market Uncertainty / [I. Stubelj, P. Dolenc, M. Jerman] // Managing Global Transitions. – 2014. – № 12(1). – P. 55–77.
8. Frank M.Z. Investment and the weighted average cost of capital / M.Z. Frank, T. Shen // Journal of Financial Economics. – 2016. – Vol. 119. – Issue 2. – P. 300–315.
9. Damodaran A. Investment valuation: tools and techniques for determining the value of any asset / A. Damodaran. – 3d edition. – John Wiley & Sons, 2012. – 974 p.
10. Principles of corporate finance / [R. Brealey, S. Myers, F. Allen]. –10th ed. – New-York : McGraw-Hill/Irwin, 2011. – 969 p.
11. Valuation: measuring and managing the value of companies / [T. Koller, M. Goedhart, D. Wessels]. – 6th ed. – Canada : McKinsey & Company Inc., 2015. – 848 p.

УДК 005:330.342

Орлова К.Є.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Житомирського державного технологічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF BUSINESS MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено визначенню особливостей управління бізнесом в сучасних умовах господарювання. Досліджено економічний зміст поняття «бізнес» з урахуванням наявних наукових підходів. Визначено сутність та основні структурні компоненти системи управління бізнесом. Встановлено, що застосування комплексного підходу у процесі управління визначає доцільність формування бізнес-моделі підприємства. Узагальнено ключові засади формування бізнес-моделі підприємства.

Ключові слова: бізнес, управління, система управління, формування, бізнес-модель.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению особенностей управления бизнесом в современных условиях хозяйствования. Исследовано экономическое содержание понятия «бизнес» с учетом существующих научных подходов. Определены сущность и основные структурные элементы системы управления бизнесом. Установлено, что применение комплексного подхода в процессе управления определяет целесообразность формирования бизнес-модели предприятия. Обобщены ключевые основы формирования бизнес-модели предприятия.

Ключевые слова: бизнес, управление, система управления, формирование, бизнес-модель.

ANNOTATION

The article is dedicated to defining of the business management peculiarities under modern conditions of economic activity. The economic essence of the term “business” is examined taking into account the existing scientific approaches. The essence and the key components of the business management system are defined. It is stated, that the complex approach application determines the expediency of enterprise’s business model formation. The key foundations of enterprise’s business model formation are generalized.

Key words: business, management, management system, formation, business model.

Постановка проблеми. Становлення та подальший розвиток ринкових відносин в Україні роблять особливий наголос на проблемі забезпечення ефективного функціонування бізнесових структур. Значимість окресленої проблеми визначається тим, що раціонально організоване та прибуткове господарювання бізнес-одиниць забезпечує одночасну реалізацію суспільних, корпоративних та державних інтересів шляхом задоволення потреб споживачів, забезпечення зростання добробуту власників та найманих працівників, фінансування державних видатків через податкові платежі. Водночас маємо відзначити, що ускладнення умов функціонування підприємств, що супроводжується вагомими кризовими тенденціями розвитку економіки країни загалом, загостренням конкурентної боротьби, зростанням динамізму факторів зовнішнього середовища, актуалізує необхідність забезпечення ефективного управління діяльністю бізнес-структур. Так, згідно з даними Державної служби статистики України, за січень-вересень 2016 р. 32,8% підприємств отримали збиток (у розмірі 188 524,5 млн. грн.) [1], що пояснює необхідність подальшого розвитку та удосконалення наявних підходів до організації управління діяльністю суб’єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслене коло питань займає вагоме місце у системі наукових досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Так, питанням визначення сутності та теоретично-методичних засад управління бізнесом присвячено праці таких науковців, як, зокрема, О.В. Калінчик, В.О. Козловський, І.В. Корогод, М.А. Кузнецова, М. Льюінсон, Г.Ф. Пугачевський, Дж. Тіммс, Т.Ю. Тіханова. Особливості формування та використання у практиці управління бізнес-моделей розглянуто у роботах Д.Дж. Тіса, Б.У. Уірца та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи значний науковий внесок вітчизняних та зарубіжних дослідників у розвиток проблем управління бізнесом, маємо зауважити, що окремі аспекти теоретично-методичного характеру залишаються дискусійними та недостатньою мірою висвітленими. Так, подальших досліджень, на нашу думку, потребують розвиток та удосконалення наявних положень управління бізнесом з урахуванням комплексного підходу та на засадах енвіроніки.

Мета статті полягає у з’ясуванні сутності бізнесу як одного з ключових економічних понять, дослідженні розвитку теоретичних засад управління бізнесом у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль діяльності бізнес-структур за умов ринкової економіки важко переоцінити, адже вони формують первинну ланку економічної системи, забезпечуючи задоволення потреб споживачів за рахунок провадження виробничої, послугової, торговельної та інших видів діяльності. Водночас результати діяльності бізнес-одиниць є об’єктом оподаткування, забезпечуючи в такий спосіб формування доходної частини бюджету України. Таким чином, від ефективної організації та результатів діяльності підприємств істотно залежить добробут усіх суб’єктів еконо-

мічних відносин (від споживачів до державних органів управління).

Для розвитку та удосконалення ключових засад управління бізнесом вважаємо за доцільне передусім з'ясувати сутність об'єкта управління, тобто безпосередньо бізнесу. Відзначимо, що сьогодні існує певна невизначеність у тлумаченні зазначеного поняття, що обумовлено перш за все відсутністю законодавчого визначення терміна. У вітчизняному законодавстві наявні тлумачення близьких за змістом понять «господарська діяльність» та «підприємництво», тоді як дефініція «бізнес» у нормативних джерелах не використовується. Значною мірою така ситуація обумовлена тим фактом, що «бізнес» є запозиченим поняття, що було залучено до вітчизняного наукового вжитку з англійської мови. У перекладі з англійської «бізнес» означає «справа, діяльність, заняття».

Водночас варто відзначити, що поняття «бізнес» широко використовується в англомовних джерелах з економічної точки зору, набуваючи ознак складової наукового категоріального апарату. Так, інформаційний ресурс "Business Dictionary" дає таке визначення поняття «бізнес»: організація чи економічна система, де товари та послуги обмінюються один на одного або на гроші [2]. Згідно з Дж. Тіммсом, під бізнесом варто розуміти комерційне підприємство чи формування (об'єднання), що реалізовує товари чи послуги [3, с. 17]. Таким чином, можемо дійти висновку, що зазначені підходи більшою мірою тлумачать бізнес з точки зору комерційної (збутової) діяльності.

Водночас вітчизняний науковець Г.Ф. Пугачевський, навпаки, виключає торговельну діяльність зі сфери бізнесу. На думку дослідника, «бізнес – це підприємницька зайнятість з різноманітними видами економічної діяльності, окрім операцій і процедур з обміну товарами» [4, с. 7]. В.О. Козловський пропонує розуміти під бізнесом систему ділових відносин між суб'єктами, які реалізують свої економічні інтереси шляхом укладання взаємовигідних угод [5, с. 9]; дослідник робить наголос на комунікаційному аспекті. Колектив авторів під керівництвом Т.Ю. Тіханової вважає, що «бізнес – це самостійна, ініціативна діяльність громадян або груп громадян під свою майнову відповідальність, яка спрямована головним чином на одержання економічної вигоди у формі прибутку або в іншій формі» [6, с. 11], ототожнюючи, бізнес з підприємницькою діяльністю. Натомість І.В. Корогод стверджує, що бізнес є поняттям ширшим за підприємницьку діяльність, адже «охоплює всі відносини, що виникають між усіма учасниками ринкової економіки, включаючи не лише підприємців, а й споживачів, найманих працівників, державні структури» [7, с. 61]. Отже, науковець зазначає, що бізнес включає будь-яку сферу діяльності, що приносить прибуток [7, с. 61]. Поширеною у вітчизняній думці є ідея про те, що бізнесу властиві більш традиційні підходи, тоді як підприємницька діяльність має інноваційне спрямування.

Таким чином, дослідивши спектр наявних підходів до визначення сутності поняття «бізнес», можемо дійти висновку, що сьогодні в економічній науці не склалося єдиного розуміння досліджуваної дефініції. За таких умов вважаємо за доцільне запропонувати власне розуміння зазначеного терміна: бізнес – це підприємницька діяльність економічних суб'єктів, а також система їх ділових відносин із компонентами зовнішнього середовища. Отже, вважаємо, що бізнес є дещо ширшим поняттям, ніж підприємницька діяльність, адже включає систему ділових комунікацій із суб'єктами зовнішнього середовища (постачальниками, споживачами, державою тощо).

На основі ідентифікованої сутності поняття «бізнес» можемо стверджувати, що під управлінням бізнесом слід розуміти процес забезпечення цілеспрямованого впливу керуючих суб'єктів на діяльність та систему взаємозв'язків із компонентами зовнішнього середовища з метою досягнення цільових орієнтирів. Управління бізнесом є складним та комплексним процесом, який повинен охоплювати усі сфери діяльності, що ставить особливий наголос на необхідності дослідження ключових підвалин організації управлінської діяльності у визначеній сфері.

Основними компонентами будь-якої системи управління є керуюча та керована підсистеми. У системі управління бізнесом об'єктом управління (керованою підсистемою) виступає безпосередньо бізнес з урахуванням його визначеного економічного змісту, тоді як суб'єкти управління (керуюча підсистема) можуть бути представлені як власниками бізнесу, так і найманими спеціалістами (менеджерами) різних рівнів. Зрозумілим є те, що управління бізнесом як складний та комплексний процес має здійснюватися відповідно до системи науково обґрунтованих принципів. Вважаємо, що до найбільш значимих та вагомих з точки зору забезпечення стійкості та ефективності функціонування підприємства принципів слід віднести такі, як принципи цільової орієнтації; системності; комплексності; поєднання адміністративного та партисипативного підходів в управлінні; ефективності; оптимального поєднання централізації і децентралізації; раціональності; еволюційності; адаптивності; когнітивності та гнучкості. Дотримання зазначених принципів у процесі управління дасть змогу організувати діяльність суб'єкта господарювання таким чином, щоб забезпечити стійкість його розвитку та функціонування.

На думку М. Льюінсон, управління бізнесом є мультирівневою ієрархію бізнес-рішень, яка включає такі функціональні компоненти [8]:

1) стратегії управління бізнесом – найвищий рівень управління, що присвячений ідентифікації та плануванню загальних напрямів бізнес-

управління, спрямованих на досягнення місії та ключових стратегічних цілей підприємства;

2) тактика управління бізнесом – функціональна група, що ідентифікує тактичні підходи та техніки імплементації планів, пов'язаних із реалізацією бізнес-стратегій;

3) впровадження управління бізнесом – функціональна група загальної системи управління бізнесом, що включає інструкції (практичні напрями та рішення) та процеси, необхідні для втілення у життя тактичних заходів щодо управління бізнесом.

Таким чином, можемо відзначити, що процес управління бізнесом здійснюється на трьох ключових рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному.

Вважаємо, що для ефективної організації процесів прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері бізнесу доцільним є формування бізнес-моделі підприємства.

Під бізнес-моделлю слід розуміти концептуальну організаційну та фінансову структуру бізнесу [9, с. 173], тобто бізнес-модель поєднує у собі організаційний, фінансовий та процесний підходи до організації функціонування бізнесу. Формування бізнес-моделі на підприємстві передбачає визначення таких елементів, як:

– технології та властивості, що мають бути втілені у продукції/послугах;

– споживчі переваги від використання (споживання) продукції/послуг;

– цільові сегменти споживчих ринків;

– доступні канали надходжень доходів;

– механізми формування вартості [9, с. 173].

Отже, зазначені аспекти покладаються в основу формування бізнес-моделі на підприємстві та формують її структурні особливості в умовах функціонування конкретного суб'єкта господарювання.

Формування бізнес-моделі підприємства передбачає реалізацію визначеної послідовності етапів. У зарубіжній науковій думці прийнято виділяти чотири основні етапи формування бізнес-моделі:

1) генерація ідеї;

2) визначення реальності та досяжності створеної ідеї;

3) макетування;

4) прийняття рішень [10, с. 194].

Генерація ідеї передбачає визначення ключової концепції бізнесу. Зазначений етап формування бізнес-моделі спрямований на ідентифікацію сфери функціонування бізнесу. Реалізація зазначеного етапу може здійснюватися як одноосібно, так і на основі формування експертної групи, причому для створення ідеї можуть використовуватися різні методи. Зокрема, доцільними на першому етапі є визначення характеру бізнесу (інноваційний чи традиційний), дослідження наявних практик господарювання інших підприємств, формування попереднього варіанту стратегічного бачення, вивчення досвіду інших країн. Результатом реалізації першого етапу є сформована концепція бізнесу.

Визначення реальності та досяжності створеної ідеї спрямовано на своєрідне «тестування на придатність» сформованої ідеї бізнесу. Зазначений етап передбачає дослідження цільового ринку, встановлення рівня купівельної спроможності потенційних споживачів, оцінювання конкурентного середовища, визначення наявних ресурсних потреб та ресурсних обмежень. Доцільним на цьому етапі є також оцінювання наявних ризиків. Результатом реалізації другого етапу формування бізнес-моделі є прийняття остаточного рішення щодо доцільності реалізації сформованої на першому етапі ідеї, а також уточнення стратегічного бачення бізнесу.

Макетування має на меті безпосередньо створення основних структурних елементів бізнес-моделі підприємства. Зауважимо, що існує два варіанти макетування. Коли бізнес-модель формується для новоствореного підприємства, макетування здійснюється «з нуля», тобто відбувається формування основних елементів бізнес-моделі. Якщо ж управління на основі бізнес-моделі впроваджується у діяльність вже функціонуючого підприємства, то макетування здійснюється з урахуванням вже створених компонентів бізнес-моделі, хоча може передбачати їх трансформацію.

На етапі прийняття рішень здійснюється практичне тестування сформованої бізнес-моделі з метою виявлення її «вузьких місць» та проведення коригування. Зазвичай етап прийняття рішень є найбільш тривалим, адже для того, щоб визначити практичну життєздатність ідеї та її втілення, необхідний час.

Зрозумілим є те, що структура сформованої бізнес-моделі може і буде відрізнятися залежно від особливостей функціонування окремих суб'єктів бізнесу, проте найбільш типовими її компонентами є такі:

– організаційна форма (структура);

– концепція взаємодії;

– концепція координації;

– концепція зростання;

– конфігурація компетенцій;

– концепція доходів;

– концепція комунікацій;

– концепція виконання [10, с. 21].

Надамо коротку характеристику зазначених компонентів бізнес-моделі.

Організаційна форма (структура) передбачає визначення організаційно-правової форми господарювання та побудову системи структурних підрозділів підприємства, а також формування вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними. Форма господарювання та відповідна їй організаційна структура управління формуються з огляду на масштаби бізнесу, вид діяльності та цільові ринки збуту продукції.

Концепція взаємодії встановлює порядок виробничо-технологічної спеціалізації та кооперації бізнес-одиниці. Іншими словами, концеп-

ція взаємодії встановлює тип (повний чи неповний) виробничого циклу, що передбачається на підприємстві. У разі неповного виробничого циклу доцільним під час формування бізнес-моделі є визначення механізмів кооперації з іншими суб'єктами господарювання.

Концепція координації включає особливості узгодження цілей різного рівня та різних структурних підрозділів у процесі досягнення стратегічної мети підприємства загалом. Зазначений компонент бізнес-моделі віддзеркалює принцип єдиного цільового спрямування управлінської діяльності.

Концепція зростання відображає стратегічні цілі підприємства щодо розвитку. Загалом зазначена концепція визначає особливості корпоративної стратегії бізнесу. До основних корпоративних стратегій відносяться стратегії зростання (концентрованого, інтегрованого та диверсифікованого), стратегії стабілізації (утримання наявних позицій), стратегії скорочення (ліквідації, «збору врожаю», власне скорочення, скорочення витрат). Таким чином, між концепцією зростання та корпоративною стратегією підприємства існує тісний зв'язок.

Конфігурація компетенцій визначає кількісний та кваліфікаційний склад управлінського персоналу бізнес-одиниці, тобто загалом передбачає встановлення чисельності працівників апарату управління та рівень кваліфікаційний вимог до кожного працівника.

Концепція доходів базується на місії та стратегічному баченні підприємства, а також визначає, у якій галузі, на якому сегменті ринку підприємство планує функціонувати. З іншого боку, концепція доходів також враховує, яким чином підприємство планує одержувати дохід в межах визначеного виду діяльності, тобто містить елементи конкурентної стратегії.

Концепція комунікацій характеризує особливості взаємодії підприємства із компонентами зовнішнього середовища. Варто відзначити, що під час формування концепції комунікацій слід врахувати, що зовнішнє середовище є складним утворенням та включає у себе макро- та мікросередовище, кожному з яких властива певна структура. Макросередовище включає систему чинників, які формують умови функціонування підприємства та знаходяться поза зоною керівного впливу менеджменту суб'єкта господарювання. Компоненти мікросередовища деякою мірою піддаються керівному впливу управлінців підприємства. Зазначені особливості обов'язково мають бути враховані під час формування концепції комунікацій.

Концепція виконання передбачає визначення особливостей організації виробничо-господарської діяльності підприємства, тобто дає відповідь на питання, яким чином має бути побудовано функціонування суб'єкта господарювання задля досягнення встановленої мети.

Таким чином, вважаємо за доцільне узагальнити концептуальні засади формування бізнес-моделі підприємства на рис. 1.

Отже, визначені засади формування бізнес-моделі підприємства сприятимуть удосконаленню процесів управління бізнесом на основі застосування комплексного підходу.

Висновки. Управління бізнесом є складним системним процесом, що передбачає застосу-

Рис. 1. Ключові засади формування бізнес-моделі підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [9; 10]

вання виваженого та раціонального підходу до його організації. Водночас складні та динамічні умови зовнішнього середовища роблять особливий наголос на необхідності удосконалення наявних підходів до управління бізнесом. Вважаємо, що одним із перспективних напрямів удосконалення є управління на основі формування бізнес-моделі підприємства, що є комплексною концептуальною структурою бізнесу.

Формування бізнес-моделі є складним процесом, що здійснюється відповідно до конкретної послідовності етапів. Визначені ключові засади процесу формування бізнес-моделі підприємства сприятимуть удосконаленню наявних підходів до управління бізнесом на основі застосування комплексного підходу. Перспективи подальших досліджень полягають в ідентифікації складу та особливостей застосування інструментарію управління бізнесом у межах сформованої бізнес-моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Business Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.businessdictionary.com.
3. Timms J. Introduction to business and management: subject guide / J. Timms [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.londoninternational.ac.uk/sites/default/files/programme_resources/lse/lse_pdf/subject_guides/mn1107_ch1-4.pdf.
4. Пугачевський Г.Ф. Категорії «торгівля», «комерція», «бізнес»: сутність і відношення до товарознавства / Г.Ф. Пугачевський // Товарознавство та інновації. – 2012. – № 4. – С. 3–7.
5. Козловський В.О. Підприємництво : [навчальний посібник] / В.О. Козловський. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 223 с.
6. Основи бізнесу : [навч. посібник] / [Т.Ю. Тіханова, О.В. Калінчик, М.А. Кузнєцова та ін.] ; за заг. ред. Т.Ю. Тіханової. – О. : Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, 2007. – 188 с.
7. Корогод І.В. Генезис і сутнісна характеристика бізнесу в контексті економічних учень / І.В. Корогод // Економіка і регіон. – 2012. – № 2. – С. 57–62.
8. Lewinson M. Business management system – definition and functional groups / M. Lewinson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mymanagementguide.com/business-management-system-bms-definition-and-functional-groups.
9. Teece D.J. Business models, business strategy and innovation / D.J. Teece // Long Range Planning. – 2010. – № 43. – P. 172–194.
10. Wirtz B.W. Business model management: Design – Instruments – Success factors / B.W. Wirtz. – Gabler Verlag, 2011. – 356 p.

УДК 656.71

Павелко В.Ю.
кандидат економічних наук,
Генеральний директор
ТОВ «Запорізька хендлінгова компанія»,
Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»

РОЗВИТОК НЕАВІАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АЕРОПОРТІВ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF NON-AVIATION ACTIVITIES IN THE AIRPORTS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто види діяльності аеропортів, основною з яких є авіаційна діяльність, що спрямована на надання послуг авіакомпаніям із забезпечення зльоту-посадки та обслуговування повітряних суден. Однак надходження аеропорту від встановлених аеропортових зборів не завжди відшкодовують витрати, а авіапасажири вимагають додаткових сервісів та якісного обслуговування. Доведено, що аеропортам у сучасних умовах потрібно шукати нові джерела доходів, що пов'язані з розвитком аеропортового бізнесу, та розширювати комплекс послуг для авіапасажирів.

Ключові слова: аеропорт, авіаційна діяльність, неавіаційна діяльність, послуга, авіапасажир.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены виды деятельности аэропортов, основной из которых является авиационная деятельность, направленная на предоставление услуг авиакомпаниям по обеспечению взлета-посадки и обслуживания воздушных суден. Однако поступления от установленных аэропортовых сборов не всегда покрывают затраты, а пассажиры требуют дополнительные сервисы и качественное обслуживание. Доказано, что аэропортам в современных условиях нужно искать новые источники доходов, которые связаны с развитием аэропортового бизнеса, и расширять комплекс услуг для авиапассажиров.

Ключевые слова: аэропорт, авиационная деятельность, неавиационная деятельность, услуга, авиапассажир.

ANNOTATION

The article describes the activities' kinds of the airports, the main of which is the aviation activity which is aimed to provide services to the airlines in order to ensure the AC take-off and landing and AC handling services. However, airport revenues from the settled airport charges do not always reimburse (compensate) the costs, and the passengers from their side require additional services and quality servicing. It is proved that airports under current conditions need to look for new sources of revenues associated with the development of airport business and to expand the range of services for passengers.

Key words: airport, aviation activity, non-aviation activity, service, passenger.

Постановка проблеми. Доходи від неавіаційної діяльності в середньому у світі становлять 46% від загальних доходів аеропортів. Найкращі європейські та азіатські аеропорти пропонують пасажирам в середньому 200–250 видів додаткових послуг, провідні вітчизняні аеропорти – 15–20, а регіональні – не більше 5. Саме за рахунок диверсифікації основного бізнесу доходність аеропортів менш схильна до впливу зовнішніх факторів.

Отже, актуальним для аеропортів України стає пошук нових джерел доходів, пов'язаних з подальшим розвитком аеропортового бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз досліджень і публікацій іноземних та вітчизняних вчених доводить, що питанням розвитку надання послуг приділено багато уваги, зокрема, в роботах таких вчених, як Б. Тейлор, Т. Кеглер, Р.А. Браймер, В.П. Тихомирова, А.В. Хорошилова, Н.І. Плотнікова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень з розвитку ринку послуг, питання розвитку неавіаційних послуг в аеропортах України розглянуто недостатньо та потребує подальшого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану ринку авіаційних послуг та розробці рекомендацій щодо його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна мета діяльності будь-якого підприємства, зокрема підприємств аеропортового комплексу послуг, полягає у задоволенні потреб споживачів. Споживачі є основним джерелом добробуту організації та вважаються гарантією самого її існування.

В економічній науці сформована певна одностайність щодо класифікації послуг, однак підприємства аеропортового комплексу мають свою специфіку.

Управління послугами аеропортових комплексів потребує перш за все їх класифікації. Проведений аналіз діяльності закордонних аеропортових структур, вивчення нормативних і регламентуючих документів у сфері аеропортового обслуговування, узагальнення результатів досліджень вітчизняних та закордонних науковців дали змогу виділити такі основні критерії класифікації послуг у сфері аеропортового обслуговування: споживач послуг; сфера призначення; стадія технологічного процесу; обов'язковість надання послуги; можливість відшкодування витрат; наявність конкуренції; ступінь державного регулювання [1].

Основним видом діяльності аеропортів є авіаційна діяльність. Тарифи та аеропортові збори аеропортів України регулюються державою та встановлені наказом для кожного окремого аеропорту [2]. Однак кошти, які отримує аеропорт від встановлених аеропортових зборів, не завжди відшкодовують витрати. А отже, вини-

кає необхідність пошуку нових джерел доходів, що пов'язані переважно з розвитком аеропортового бізнесу та вимагають нового погляду на діяльність аеропортів.

Розвитку саме неавіаційної діяльності приділяється особлива увага і в Керівництві з економіки аеропортів Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО) [3]. Політика ІКАО щодо розвитку неавіаційної діяльності аеропортів полягає в тому, що неавіаційні доходи фактично є джерелом додаткового доходу та прибутку для будь-якого аеропорту. Однак збільшення доходів від неавіаційної діяльності не повинно негативно вплинути на забезпечення безпеки польотів та авіаційної безпеки, а головне завдання аеропортів полягає у забезпеченні повітряного руху. Відповідно до цього Керівництва основні статті доходів аеропортів становлять надходження від авіаперевезень та наземного обслуговування, а також доходи від неавіаційних видів діяльності (рис. 1).

Доходи від неавіаційної діяльності в середньому у світі становлять 46% від загальних доходів аеропортів. У великих аеропортах Заходу доля комерційних доходів може становити до 70%, наприклад, в аеропорті Інчон (Сеул) вона дорівнює 70%, в аеропорті Чанги (Сінгапур) – 55%. Частка неавіаційних послуг в доходах російських аеропортів Шереметьєво та Внуково доходить до 40%, в аеропорту Пулково – 22%.

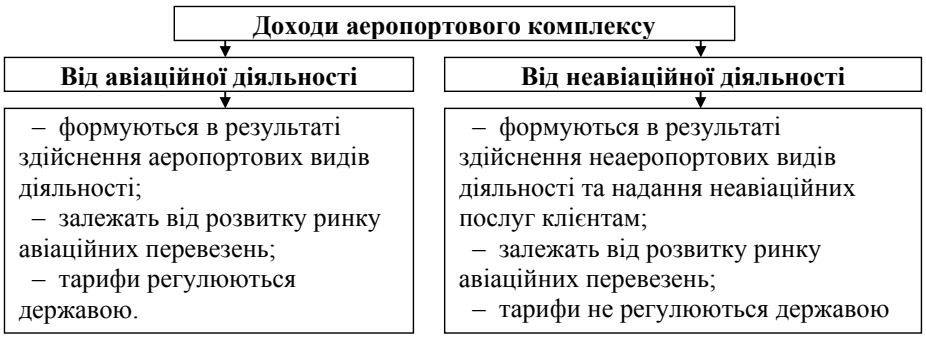


Рис. 1. Види доходів аеропортового комплексу та їх характеристика

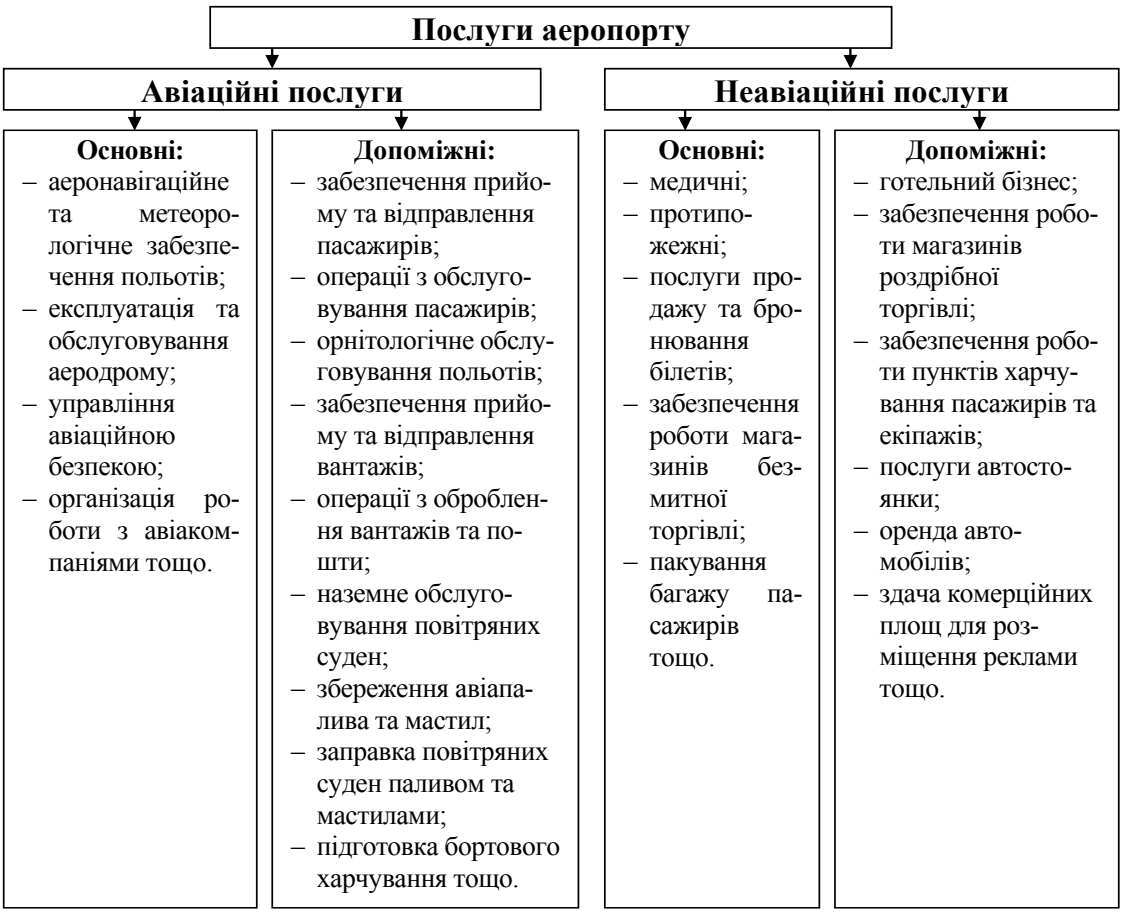


Рис. 2. Класифікація аеропортових послуг за сферою призначення

На Заході саме співвідношення різних видів доходів є ключовим показником ефективності менеджменту. Найкращі європейські та азіатські аеропорти пропонують пасажирам в середньому 200–250 видів додаткових послуг, російські аеропорти – 15–20. В середньому таку ж кількість неавіаційних послуг надають пасажирам і провідні вітчизняні аеропорти. Простежується й позитивна динаміка зміни доходів від неавіаційної діяльності аеропортів.

Саме за рахунок диверсифікації основного бізнесу доходність аеропортів менш схильна до впливу зовнішніх факторів.

Отже, актуальним для аеропортів стає пошук нових джерел доходів, пов'язаних з подальшим розвитком аеропортового бізнесу.

Визнаючи роль та важливість неавіаційних послуг в діяльності аеропортів та необхідність управління процесом їх надання, пропонується неавіаційні послуги, як і авіаційні, поділити на основні та допоміжні (рис. 2).

Таким чином, до авіаційної діяльності аеропорту відносяться послуги із забезпечення прийому та відправлення повітряних суден, обслуговування літаків, аеродрому та технічного обладнання, обслуговування пасажирів та обробки вантажів тощо. Основним споживачем авіаційних послуг аеропорту виступають авіакомпанії.

З іншого боку, як зазначалося раніше, в аеропортах розширюється набір неавіаційних послуг (кафе, оренда автомобілів, готельний бізнес, магазини безмитної торгівлі, пакування багажу тощо). Надання неавіаційних послуг аеропортом переважно спрямовано на задоволення авіапасажирів та відвідувачів аеропорту. Якість неавіаційних послуг має безпосередній вплив на формування іміджу аеропорту та його вибір серед авіапасажирів.

Саме наявність та якість неавіаційних послуг є одним з основних критеріїв рейтингу Міжнародної Ради аеропортів (ACI World). За підсумками 2016 р. в рейтингу "Airport Service Quality Awards – 2016" (Найкращий аеропорт з якості обслуговування) Міжнародній аеропорт Сочі посів перше місце в категорії «Найкращий аеропорт Європи» [4].

В провідних світових аеропортах збільшення обсягу перевезень, що обслуговуються в аеропорті, сприяє не тільки зростанню доходів від неавіаційної діяльності в абсолютному вираженні, але й збільшенню їх відсотка в загальних доходах аеропорту.

Водночас в аеропортах України спостерігається нераціональне використання аеровокзальних приміщень або їх мала кількість, що пов'язано із застарілою інфраструктурою, недостатнім фінансуванням та небажанням менеджменту аеропорту, що негативно позначається на рівні розвитку неавіаційної діяльності.

Враховуючи світовий досвід, слід сказати, що аеропортам України доцільно передавати здійснення неавіаційної діяльності на основі аутсорсінгу іншим підприємствам. Провідні аеропорти України на підставі генеральних угод передають надання неавіаційних основних та допоміжних послуг підприємствам-аутсорсерам. Однак у регіональних аеропортах України ця практика ще не набула розповсюдження.

Таким чином, регіональним аеропортам України потрібно з урахуванням світової практики та досвіду провідних аеропортів України залучати спеціалізовані компанії та організації з надання неавіаційних послуг. При цьому окрему увагу потрібно приділити балансу інтересів аеропорту, що повинно знайти відображення в умовах укладених договорів та отриманні аеропортом частки отриманих доходів обслуговуючою компанією.

Висновки. Основним видом діяльності аеропортів є авіаційна діяльність. Тарифи та аеропортові збори аеропортів України регулюються державою та встановлені наказом для кожного окремого аеропорту. Однак кошти, що отримує аеропорт від встановлених аеропортових зборів, не завжди відшкодовують витрати. А отже, виникає необхідність пошуку нових джерел доходів, що пов'язані переважно з розвитком аеропортового бізнесу та вимагають нового погляду на діяльність аеропортів.

Політика Міжнародної організації цивільної авіації щодо розвитку неавіаційної діяльності аеропортів полягає в тому, що неавіаційні доходи фактично є джерелом додаткового доходу та прибутку для будь-якого аеропорту. Однак збільшення доходів від неавіаційної діяльності не повинно негативно вплинути на забезпечення безпеки польотів та авіаційної безпеки, а головне завдання аеропортів полягає у забезпеченні повітряного руху.

З урахуванням світового досвіду регіональним аеропортам України потрібно залучати спеціалізовані компанії та організації з надання неавіаційних послуг. При цьому окрему увагу потрібно приділити балансу інтересів аеропорту, що повинно знайти відображення в умовах укладених договорів та отриманні аеропортом частки отриманих доходів обслуговуючою компанією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павелко В.Ю. Забезпечення підвищення ефективності управління аеропортовим комплексом на основі концепції якості : [монографія] / В.Ю. Павелко. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2014. – 320 с.
2. Про встановлення аеропортових зборів за обслуговування повітряних суден і пасажирів в аеропортах України : Наказ від 14 серпня 2008 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0408-08.
3. Руководство по экономике аэропортов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icao.int/publications/Documents/9562_ru.pdf.
4. Офіційний сайт Міжнародної ради аеропортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aci.aero/Airport-Service-Quality/ASQ-Awards/Current-Winners/Best-Airport-By-Region/Europe.

УДК 336.743

Павлова К.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД
Університету митної справи та фінансів України

Рудняєва К.О.
студентка
Університету митної справи та фінансів України

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ НА ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF THE CURRENCY RISKS IMPACT ON ECONOMIC RESULTS OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність та особливості впливу валютних ризиків на господарську діяльність підприємства. Проаналізовано вплив валютних ризиків на різні аспекти діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Прогнозовано майбутній ефект від дії валютного ризику на експортно-орієнтовану компанію.

Ключові слова: валютний ризик, прогнозування валютного курсу, девальвація валюти, страхування валютних ризиків.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты сущность и особенности влияния валютных рисков на хозяйственную деятельность предприятия. Проанализировано влияние валютных рисков на различные аспекты деятельности субъекта внешнеэкономической деятельности. Спрогнозирован будущий эффект от действия валютного риска на экспортно-ориентированную компанию.

Ключевые слова: валютный риск, прогнозирование валютного курса, девальвация валюты, страхование валютных рисков.

ANNOTATION

The article reveals the essence and peculiarities impact of currency risk on the economic activity of the enterprise. The influence of currency risk on various aspects of the enterprise. To forecast the future effects from exposure to foreign exchange risk on export-oriented company.

Key words: currency risk, exchange rate forecasting, depreciation of currency, hedging of currency risks.

Постановка проблеми. Економічна криза в Україні виникла внаслідок дії низки факторів, і зараз українські компанії підпадають під вплив безлічі ризиків (від комерційних до технічних). Постійні фінансові та політичні потрясіння призводять до значних погіршень умов діяльності підприємств. Але в умовах швидкого падіння вартості національної валюти особливий негативний вплив справляє саме валютний ризик, що вказує на актуальність вибраної теми дослідження в умовах волатильності національної грошової одиниці. Подібна ситуація веде до підвищення рівня боргів, відсоткових платежів за борговими зобов'язаннями, зростання вартості матеріалів та комплектуючих, які включені у кінцеву ціну товарів та послуг, зменшення обсягу оборотного капіталу та, як наслідок, до погіршення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практичні аспекти впливу валютних ризиків на діяльність підприємств досліджувались таким науковцями, як, зокрема, І.Б. Хмельов, А.Н. Непп, В.А. Денисов, Р.В. Шинетков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на підвищений інтерес науковців до цієї проблематики, шляхи виявлення та мінімізації впливу валютних ризиків на українські підприємства потребують подальшої наукової розробки та удосконалення з метою підвищення ефективності фінансової діяльності компаній, які беруть участь у міжнародних економічних відносинах.

Мета статті полягає у розробці шляхів мінімізації втрат підприємства від коливань валютних курсів, які включають ідентифікацію впливу змін валютного курсу на економічні результати компанії та прогнозування валютного курсу з використанням моделей "New York Risk Metrix Group". Об'єктом дослідження виступає ТОВ «Мегасталь» – юридична особа, на фінансові результати якої справляють вплив коливання валютного курсу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Валютний ризик – це несприятливе коливання курсів іноземних валют відносно української гривні, яке впливає на показники операційної та інвестиційної ефективності підприємства [1, с. 11]. Згідно з цією дефініцією зниження чи підвищення вартості національної валюти саме по собі не є несприятливою зміною. Нею є такий напрям руху курсу, який призводить до зниження фінансового результату певної компанії.

На наш погляд, етап прогнозування змін валютного курсу має стати початковим у процесі мінімізації втрат підприємства від впливу коливань курсу валют. Отже, для висвітлення питання прогнозування змін валютних курсів застосуємо одну з найвідоміших методик розрахунку та прогнозування валютного курсу. Модель від компанії "New York Metrix Group" враховує вплив інфляції та ставки безризикової доходності.

Отже, модель "New York Metrix Group" розраховується за такою формулою:

$$e_t = П_t - П_t^* - y * (i_t - i_t^*) + u. \quad (1)$$

де e_t – темп приросту номінального валютного курсу за період t; $П_t$ – темп інфляції в Україні за період t (зірочкою позначено темп інфляції у країні-емітенті, яка цікавить дослідника, у нашому випадку – США); i_t – ставка безризикової доходності – ставка рефінансування в Україні (зірочкою позначено ставку рефінансування в країні-емітенті іноземної валюти – США); y – коефіцієнт еластичності, який відображає чутливість темпів зміни валютного курсу до змін валютних ставок; и – похибка.

Ця модель була апробована згідно з даними періоду 2001–2017 рр. Джерелами інформації щодо інфляції в Україні є публікації Міністерства фінансів України, а у США – "U.S. Bureau of Labour Statistics". Дані щодо облікової ставки в Україні і США зібрані зі звітів НБУ та Федеральної резервної системи США [2; 3].

В ході апробації було знайдено константи у та и. Дані значення було знайдено на основі формули (1) шляхом формування та рішення системи рівнянь за 2000 та 2001 рр. Як результат, значення констант дорівнюють:

$$y = -2{,}24;\ u = -38{,}9.$$

Підставимо значення у та и у формулу (1), модель для розрахунку курсу долара відносно гривні матиме такий вигляд:

$$e_t = П_t - П_t^* + 2{,}24 * (i_t - i_t^*) - 38{,}9. \quad (2)$$

Для апробації отриманого рівняння курс валют на відрізку 2000–2017 рр. порівняємо прогнозовані дані з фактичними та вирахуємо середньоквадратичне значення похибки, яка в результаті дорівнює 0,37 грн., або 1,79%.

Графічно отримані результати представлені на рис. 1. На основі отриманих даних можемо спрогнозувати курс долара відносно гривні у 2018 р., і він знизиться на 2,75 грн. – долар буде коштувати 24,3311 грн.

Використана в дослідженні модель не враховує безлічі факторів, які впливають на зміну валютного курсу в Україні (політичні, соціально-економічні тощо), тому може бути обмежено використана в сучасних умовах. Отже, методику "New York Risk Metrix Group" доцільно застосовувати обмежено у комплексі з іншими методиками.

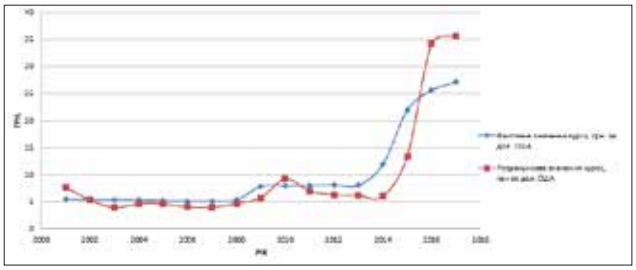


Рис. 1. Динаміка фактичного та розрахованого курсу долара відносно гривні за методикою "New York Risk Metrix Group" у 2001–2017 рр., грн. за дол. США

На другому етапі дослідження необхідно ідентифікувати вплив валютного ризику. Для цього розподілимо підприємства на такі групи (так звані чистих суб'єктів): експортери; імпортери; підприємства, що працюють на внутрішньому ринку і мають іноземних конкурентів; підприємства, що працюють на внутрішньому ринку та не мають іноземних конкурентів; юридичні особи – позичальники валютних кредитів; юридичні особи – інвестори (кредитори), які здійснюють інвестиції (або видають кредити) у валюті; споживачі. «Чисті» суб'єкти безпосередньо стикаються з валютними ризиками, а на їх партнерів такі ризики не справляють прямого впливу. Тобто валютні ризики впливають на «чистого» суб'єкта через його основний вид діяльності [3, с. 371].

Застосовуючи такий підхід, можна проаналізувати будь-яку компанію, представивши її у вигляді комплексу суб'єктів, проаналізувати вплив валютних ризиків на кожного «чистого» суб'єкта та узагальнити ефект від цих впливів. Наприклад, розглянемо ТОВ «Мегасталь» – дніпропетровську металургійну компанію, яка експортує закордон трубний, сортовий, листковий прокат тощо.

Отже, станом на початок року курс (К1) 1$ = 27,0795 грн. Визначимо, як вплинула на ТОВ «Мегасталь» ревальвація долара в середині року до 27,1637 гривень (К2) або його девальвація наприкінці року до 27,0217 гривень (К3).

1) Експортер компанія «Мегасталь» поставляє товар (обрізний пиломатеріал) на суму 28 605,28$. Портфель замовлень формується за курсом К1 (27,0795 грн./дол.). Величина рентабельності продажів має складати 30% за планами керівництва. Виручка отримується в доларах, компанія конвертує їх у гривні, отже, виручка безпосередньо залежить від курсу долара (табл. 1).

Розраховуємо, що за цієї рентабельності та виручці в 774 617 грн. (28 605$) собівартість складатиме 542 232 грн. Витрати (зокрема, виплати зарплати робітникам) компанія здійснює у гривні, отже, валютний курс на собівартість продукції не впливає. Отже, прибуток експортера за девальвації гривні зросте, а за ревальвації – зменшиться.

2) Імпортер «Мегасталь» закупає партію І-подібних профілів за 26 580 $ за курсу 27,0795 грн./дол. Ціну профілю компанія визначає згідно з курсом та рентабельністю продажів (30%). Отже, планова виручка має складати 935 705 грн. Отже, незалежно від подальших змін валютного курсу споживач купить такі профілі на українському ринку за 935 705 грн.

Прибуток імпортера зросте за ревальвації гривні та знизиться за її девальвації.

Далі припускається, що підприємство не закуповує імпортних матеріалів.

3) Підприємство, що працює на внутрішньому ринку і має іноземних конкурентів,

Таблиця 1

Вплив валютних ризиків на економічні результати ТОВ «Мегасталь»

СУБ'ЄКТИ	ВИРУЧКА			СОБІВАРТІСТЬ			ПРИБУТОК (ВИРУЧКА-СОБІВАРТІСТЬ)		
	К3 = 27,0217 грн./дол.	К1 = 27,0795 грн./дол.	К2 = 27,1637 грн./дол.	К3 = 27,0217 грн./дол.	К1 = 27,0795 грн./дол.	К2 = 27,1637 грн./дол.	К3 = 27,0217 грн./дол.	К1 = 27,0795 грн./дол.	К2 = 27,1637 грн./дол.
ЕКСПОРТЕР «МЕГАСТАЛЬ»	28 605,28$			Не залежить від курсу			230 731 грн.	232 385 грн.	234 793 грн.
	772 963 грн.	774 617 грн.	777 025 грн.	542 232 грн.					
ІМПОРТЕР «МЕГАСТАЛЬ»	Не залежить від курсу			26 580$			217 468 грн.	215 932 грн.	213 694 грн.
	935 705 грн.			718 237 грн.	719 773 грн.	722 011 грн.			
«МЕГАСТАЛЬ» (працює на внутрішньому ринку і має іноземних конкурентів)	Змінюється залежно від коливань попиту на імпортні товари			Не залежить від курсу			впаде	22 040 820 грн.	Зросте
	ВИРУЧКА ЗНИЗИТЬСЯ ВІДНОСНО К1	73 469 400 грн.	ВИРУЧКА ЗРОСТЕ ВІДНОСНО К1	51 428 580 грн .					
«МЕГАСТАЛЬ» (працює на внутрішньому ринку без іноземних конкурентів)	Не залежить від курсу			Не залежить від курсу			22 040 820 грн.		
	73 469 400 грн.			51 428 580 грн.					
Позичальник валютних кредитів ТОВ «МЕГАСТАЛЬ»	Не залежить від змін курсу, бо отримані долари обмінюються за курсом К1 (на момент отримання кредиту) = 20 000$			Для повернення кредиту купуються долари за новим курсом =21 200$			-31 270 грн.	-32 495 грн.	-34 280 грн.
	541 590 грн.			572 860 грн.	574 085 грн.	575 870 грн.			
Юридична особа, що інвестує кошти (видає кредити) у валюті «МЕГАСТАЛЬ»	1 217 700$ змінюється залежно від курсу			Не залежить від курсу 1 107 000$			2 927 317 грн.	2 978 755 грн.	3 100 231 грн.
	32 904 324 грн.	32 955 751 грн.	33 077 238 грн.	29 977 007 грн.					
Споживач – ТОВ «МЕГАСТАЛЬ»	Виручка не залежить від валютного курсу			Витрати зміняться, якщо компанія придбає частину імпортних матеріалів			22 065 251 грн.	22 040 808 грн.	22 000 830 грн.
	73 469 400 грн.			51 401 149 грн.	51 428 592 грн.	51 468 570 грн.			

«Мегасталь» формує портфель замовлень на початку року за курсом 27,0795 грн./дол. на суму 73 469 400 грн. Плановий рівень рентабельності – 30%, собівартість – 51 428 580 грн. «Мегасталь» має польського конкурента "SteelProm".

За девальвації гривні с К1 до К2 ціна товарів "SteelProm" зросте, а ціна товарів «Мегасталі» залишиться незмінною. Таким чином, «Мегасталь» за девальвації гривні збільшить виручку, а за ревальвації – знизить.

4) Підприємство, що працює на внутрішньому ринку без іноземних конкурентів, «Мегасталь» планує продажі на початку року на суму 73 469 400 грн. (2 713 100$) з рентабельністю 30%, планова собівартість становить 51 428 580 грн.

Оскільки підприємство не має іноземних конкурентів, то курс валют не справлятиме впливу на виручку. Вплив курсу на споживачів підприємства не враховуємо. Отже, виручка не зміниться і складатиме 73 469 400 грн. Собівартість також не зазнає змін, адже компанія закуповує матеріали в гривнях. Величина прибутку також не зміниться.

5) Позичальник валютних кредитів ТОВ «Мегасталь» бере у закордонного банку кредит у розмірі 20 000$ під 6% річних на 1 рік при курсі К1. Оскільки компанія здійснює витрати у гривнях, то вона обмінює отриману валюту на гривні за курсом К1. Через рік «Мегасталь» зароблені гривні міняє на долари та повертає банку.

Виручка буде складати 73 469 400 грн. та не буде залежати від змін курсу. Отже, за девальвації гривні вартість валютного кредиту для підприємства зросте, а за ревальвації – знизиться. За умов ревальвації гривні в нашому випадку ми повертаємо в кінці року меншу суму, ніж брали на початку.

6) Юридична особа, що інвестує кошти (видає кредити) у валюті, «Мегасталь» купує за частину виручених коштів у гривні 1 107 000 доларів та кладе їх на депозит у банк під 10% річних.

Підприємству наприкінці року повернуть 1 217 700 доларів (з урахуванням відсотків). В результаті такої операції прибуток компанії зросте за девальвації гривні і знизиться за її ревальвації. Для інвесторів буде мати місце такий самий ефект.

7) Споживач ТОВ «Мегасталь» отримує щорічний дохід близько 73 469 400 грн., а щорічні витрати в середньому складають 51 428 580 грн. Припустимо, що компанія імпортує певну частину матеріалів для виробництва, яка складає 12 857 145 грн., на вітчизняні товари витрачає 38 571 435 грн. На вартість вітчизняних товарів валютний курс не матиме впливу, доларова ціна іноземних товарів змінюватися не буде і за курсу К1 (27,0795 грн./дол.) складатиме 474 793$. Гривневий еквівалент зміниться (табл. 1).

Отже, сума прибутку компанії буде збільшуватися за умов ревальвації гривні та зменшуватися за девальвації.

Якщо підприємство не закуповуватиме імпортних матеріалів, вплив валютного курсу на прибуток буде виключено.

Вплив коливань курсу валют на фінансові результати ТОВ «Мегасталь» буде складатися з вищенаведених різнопланових впливів. Сумарна вигода (втрати) визначається шляхом інтегральної оцінки усіх ефектів. В табл. 2 і 3 вказано, який ефект справлятиме на підприємство ревальвація або девальвація національної валюти протягом звітного року.

З даних табл. 2 видно, що за рахунок ревальвації гривні компанія понесла втрати у розмірі 1,66 тис. грн., водночас вартість імпортних комплектуючих зросла на 14,8 тис. грн. Ефекти від відсутності/наявності іноземних конкурентів справили нейтральний вплив на діяльність підприємства. Гривнева вартість валютних позик знизилась на 1,23 тис. грн., а доходи від банківських вкладень в іноземні банки знизились на 51,44 тис. грн. Позитивна різниця між доходами та витратами підприємства склала 24,44 тис. грн. Таким чином, сукупний негативний ефект від ревальвації національної валюти склав 42,23 тис. грн. Таке негативне значення виникло внаслідок високої частки експортних операцій, імпортних закупівель та наявності депозитних вкладень у валюті.

Таблиця 2

Вплив ревальвації гривні на економічні результати ТОВ «Мегасталь»

№	Назва показника	Значення при курсі 27,0795 грн./дол.	Значення при курсі 27,0217 грн./дол.	Ефект від валютного ризику
1	Дохід від експорту, тис. грн.	232,39	230,73	-1,66
2	Вартість імпортних компонентів, тис. грн.	215,93	230,73	-14,8
3	Ефект від наявності іноземних конкурентів на ринку, тис. грн.	22 040,82	невідомо	неможливо визначити
4	Ефект від відсутності іноземних конкурентів на ринку, тис. грн.	22 040,82	22 040,82	0
5	Гривнева вартість валютних позик, тис. грн.	-32,5	-31,27	1,23
6	Дохід від інвестування (депозиту)	2 978,76	2 927,32	-51,44
7	Ефект від споживання, тис. грн.	22 040,81	22 065,25	24,44
8	Сукупний ефект, тис грн.	–	–	-42,23

Що стосується девальвації гривні, то, виходячи з даних табл. 3, можна стверджувати, що зниження курсу національної валюти підвищило дохід від експорту на 2,4 тис. грн., підвищило рівень витрат на імпортні компоненти. Ефекти від відсутності/наявності іноземних конкурентів так само, як і у вищенаведеному випадку, справили нейтральний вплив на діяльність підприємства. Валютний кредит для підприємства здорожчав на 1,78 тис. грн., а депозит у доларах приніс компанії 121,47 тис. грн. додаткового доходу. Загальна сума прибутку підприємства знизилась на 39,98 тис. грн. Отже, сукупний ефект від девальвації національної валюти склав 63,25 тис. гривень додаткового доходу за рахунок росту курсу долара.

Бачимо, що девальвація гривні справила на ТОВ «Мегасталь» позитивний вплив. Отже, згідно з розрахованим прогнозованим курсом долара на 2018 р. (24,3311 грн./дол.) побудуємо модель економічного стану підприємства у 2018 р., виходячи з середньорічного курсу долара в Україні станом на 2017 р. за даними НБУ (27,119 грн./дол.), а також визначимо ефект від прогнозованої зміни курсів валют.

Бачимо, що у 2018 р. у ТОВ «Мегасталь» є ймовірний ризик втрат у розмірі 2 618,64 тис грн. Отже, керівництво компанії має перш за все прийняти рішення про скорочення витрат та змінити політику управління витратами загалом, а після цього розпочати впровадження інструментів страхування збитків, які спричинені змінами валютних курсів (наприклад, валютних застережень, хеджування, валютного арбітражу).

Висновки. Отже, за даними проведеного дослідження можна підвести такі підсумки.

1) Виручка підприємства-експортера безпосередньо залежить від курсу долара, адже за девальвації гривні його прибуток зростає, а за ревальвації – зменшується.

2) Прибуток компанії-імпортера зростає за ревальвації гривні та знижується за її девальвації.

3) Підприємство, що працює на внутрішньому ринку і має іноземних конкурентів, збільшить власну виручку за девальвації гривні, а за ревальвації знизить її.

4) На підприємство, яке не має іноземних конкурентів на українському ринку, курс валют не справлятиме впливу (за умови нівелювання впливу валютного курсу на споживачів компанії).

5) За девальвації гривні вартість валютного кредиту для українського підприємства зросте, а за ревальвації знизиться. Тобто за умов ревальвації гривні ми повертаємо в кінці року меншу суму, ніж брали на початку.

Таблиця 3

Вплив девальвації гривні на економічні результати ТОВ «Мегасталь»

№	Назва показника	Значення при курсі 27,0795 грн./дол.	Значення при курсі 27,1637 грн./дол.	Ефект від валютного ризику
1	Дохід від експорту, тис. грн.	232,39	234,79	2,4
2	Вартість імпортних компонентів	215,93	234,79	-18,86
3	Ефект від наявності іноземних конкурентів на ринку, тис. грн.	22 040,82	невідомо	неможливо визначити
4	Ефект від відсутності іноземних конкурентів на ринку, тис. грн.	22 040,82	22 040,82	0
5	Гривнева вартість валютних позик, тис. грн.	-32,5	-34,28	-1,78
6	Дохід від інвестування (депозиту)	2 978,76	3 100,23	121,47
7	Ефект від споживання, тис. грн.	22 040,81	22 000,83	-39,98
8	Сукупний ефект (сума рядків 1–7), тис. грн.	–	–	63,25

Таблиця 4

Прогнозований економічний стан ТОВ «Мегасталь» на 2018 р.

№	Назва показника	Значення при фактичному курсі 27,119 грн./дол. (2017 р.)	Значення при прогнозованому курсі 24,3311 грн./дол. (2018 р.)	Ефект від валютного ризику
1	Дохід від експорту, тис. грн.	232,72	208,8	-23,92
2	Вартість імпортних компонентів	216,25	194,02	-22,23
3	Ефект від наявності іноземних конкурентів на ринку, тис. грн.	22 072,97	22 072,97	0
4	Ефект від відсутності іноземних конкурентів на ринку, тис. грн.	22 072,97	22 072,97	0
5	Гривнева вартість валютних позик, тис. грн.	-32,54	-29,2	3,34
6	Дохід від інвестування (депозиту)	2 983,1	2 676,43	-306,67
7	Ефект від споживання, тис. грн.	22 072,96	19 803,8	-2 269,16
8	Сукупний ефект (сума рядків 1–7), тис. грн.	–	–	-2 618,64

6) За умов вкладання підприємством інвестицій (наявності депозитів) в іноземній валюті прибуток компанії зросте за девальвації гривні і знизиться за її ревальвації.

7) Якщо розглядати компанію ТОВ «Мегасталь» як споживача, який імпортує певну частину матеріалів для виробництва, то можна сказати, що сума прибутку буде збільшуватися за умов ревальвації гривні та зменшуватися за її девальвації. Якщо підприємство не закуповуватиме імпортних матеріалів, вплив валютного курсу на прибуток буде виключено.

Загалом, оскільки підприємство дотримується експортно-орієнтованого вектору, девальвація гривні справить на нього більш сприятливий вплив, ніж ревальвація національної валюти. Тому за умов прогнозованого нами в наступному році підвищення курсу гривні компанія має скористатися інструментами хеджування (шляхом укладання більшої кількості контрактів на внутрішньому ринку), звернути увагу на питання постачання, зокрема закуповувати матеріали та комплектуючі у вітчизняних виробників (за гривні).

Таким чином, вищенаведені пропозиції можуть бути застосовані в діяльності українських підприємств, а їх успішне використання дасть змогу значно мінімізувати ризик зниження вартості компанії через деструктивний вплив валютних коливань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л.І. Федулової. – К. : Основа, 2015. – 512 с.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/arch.
3. U.S. Bureau of Labour Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bls.gov/bls/newsrels.htm#OPLC-LatestReleases.
4. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы минимизации валютных рисков: введение в экономическую методологию : [монография] / В.И. Ляшенко. – К. : НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, 2012.

УДК 658.51

Пащенко О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР УСПІШНОСТІ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

CREATIVE MANAGEMENT AS A FACTOR OF SUCCESS OF MODERN BUSINESS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам впровадження креативного менеджменту в практику господарювання сучасних підприємств. Досліджено методологічні аспекти креативного менеджменту. Визначено чинники, що сприяють креативній діяльності. Розроблено концепцію креативного менеджменту підприємства на основі реалізації корпоративної культури, що ґрунтується на розвитку креативності персоналу.

Ключові слова: креативність, креативний менеджмент, принципи креативного менеджменту, модель креативного менеджменту, креативний лідер.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам внедрения креативного менеджмента в практику хозяйствования современных предприятий. Исследованы методологические аспекты креативного менеджмента. Определены факторы, способствующие креативной деятельности. Разработана концепция креативного менеджмента предприятия на основе реализации корпоративной культуры, основанной на развитии креативности персонала.

Ключевые слова: креативность, креативный менеджмент, принципы креативного менеджмента, модель креативного менеджмента, креативный лидер.

ANNOTATION

The article is devoted to the introduction of creative management in practice of management of modern enterprises. Methodological aspects of creative management are investigated. The factors that contribute to creative activities are identified. The concept of creative management of the enterprise through the implementation of a corporate culture which is based on the creative development of staff is developed.

Key words: creativity, creative management, principles of creative management, model, creative management, creative leader.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції господарювання вимагають від підприємств зміни підходів та інструментів розв'язання тих чи інших завдань, оскільки стандартні підходи вже вичерпали свої резерви підвищення ефективності діяльності підприємства. Одним із можливих варіантів успішного вирішення проблем є застосування інструментів креативного менеджменту, який сприяє особистому та професійному саморозвитку та самовдосконаленню, розвитку ініціативності персоналу підприємства. Крім того, успішний креативний менеджмент дає можливість підприємству сформувати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати обмежені ресурси, збільшити прибуток. З огляду на все вищезазначене можна стверджувати, що питання, підняті в статті, є актуальними та своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше питання креативного менеджменту підняли такі зарубіжні науковці, як Дж. Гілфорд та Е. Торренс. Серед сучасних науковців, праці яких присвячені питанням креативного менеджменту, слід назвати таких, як К.В. Білецька (приділяє увагу формуванню креативного лідера як менеджера нового покоління) [1], Н.О. Задорожнюк (досліджує основні ключові поняття креативного менеджменту) [2], Д.К. Зінкевич (розглядає сутність креативного менеджменту та визначає його місце в системі управління машинобудівним підприємством) [3], О.І. Продіус (розглядає креативний менеджмент як компоненту системи управління підприємством) [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак аналіз останніх досліджень і публікацій з вибраної проблематики свідчить про необхідність розгляду ключових понять, які використовуються у креативному менеджменті та забезпечують систематизацію його наукового підґрунтя.

Мета статті полягає у дослідженні основних методологічних аспектів креативного менеджменту та оцінці значення застосування його інструментів сучасними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі креативного менеджменту лежить креативність як риса характеру. Креативність – це здатність знайти та визначити проблему; генерувати значну кількість ідей; продукувати не схожі між собою проблеми (тобто мати гнучкість мислення); знаходити оригінальні відповіді, нестандартні рішення; удосконалювати об'єкт, додаючи окремі деталі; бачити в об'єкті нові ознаки, можливості для його нового використання (тобто аналізувати та синтезувати елементи проблеми).

Креативність, як і будь-яку якість характеру, можна розвивати і стимулювати. У кожному з нас закладено потенційні здібності, які за грамотного підходу можна розкрити. Для цього необхідно створити сприятливий психологічний клімат у колективі. Людина може працювати творчо тільки там, де добре себе почуває, де якомога більше свободи і самостійності. Необхідно максимально задіяти знання

і навички співробітників, дати їм можливість самореалізації. Особливо важливі мінімізація стресових ситуацій, їх запобігання або швидке вирішення виниклої проблеми. Для розвитку креативності постійно потрібна нова інформація, яку можна отримати на конференціях, тренінгах та семінарах. Вдалі пропозиції та ідеї обов'язково повинні заохочуватися, бо для креативних людей дуже важлива оцінка їхньої праці, іноді вона навіть важливіше, ніж матеріальні стимули [4].

Для сучасного менеджера важливо не стільки мати суму знань, скільки креативно мислити, щоб бути здатним самостійно пізнавати нові реалії й розв'язувати нові проблеми, що виникають в управлінській діяльності.

Для розвитку креативності необхідні такі елементи:

1) компетенція (знання, навички, досвід);

2) творче мислення, гнучкість і наполегливість під час пошуку рішення;

3) мотивація внутрішня (особиста зацікавленість у розв'язанні проблеми) та зовнішня (матеріальне стимулювання й кар'єрне просування).

Розглянемо підходи до визначення поняття «креативність» з різних позицій.

Креативність з позиції економіки та управління – це здатність створювати і знаходити нові ідеї, відхиляючись від прийнятих схем мислення, успішно вирішувати завдання, які постають перед підприємством, нестандартним чином. Креативність передбачає бачення проблем під іншим кутом, наслідком чого є розробка оригінальних способів їх вирішення.

Відповідно до філософських поглядів креативність – це здатність творити, результати якої ведуть до нового незвичного бачення проблеми або ситуації. Творчі здібності здатні виявлятися у мисленні індивідів, в їх трудовій діяльності, у створених ними творах мистецтва тощо.

Креативність з позицій психології – це рівень творчої обдарованості, здатності до творчості, що становить відносно стійку характеристику особистості [2].

Отже, креативність є важливою рисою лідера, керівника, а креативний менеджмент – невід'ємною частиною системи менеджменту сучасного підприємства.

Узагальнюючи проведені дослідження, пропонуємо під креативним менеджментом розуміти одну з функцій управлінської діяльності, що передбачає, з одного боку, роботу керівників підприємств в напрямі створення комфортних умов роботи, сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, розвиток справедливого матеріального та матеріального мотивування, розробку та розвиток відповідної корпоративної культури, з іншого боку, активізацію ініціативи та творчої діяльності працівників щодо генерування, пошуку, розвитку, поєднання креативних ідей, їх оцінювання та вибору з метою реалізації інноваційного розвитку підприємства, що в кінцевому випадку приводить до підвищення рівня конкурентоспроможності, сприяє формуванню та підтриманню позитивного іміджу підприємства, зростанню кінцевих результатів роботи.

Цілями креативного менеджменту є генерування креативних ідей, їх оцінювання і відбір, що дасть змогу приймати ефективні креативні рішення.

Завданнями креативного менеджменту є:

– формування стратегічної політики створення креативної організації;

– встановлення стратегічних, довго- і короткострокових цілей креативної діяльності;

– створення творчої атмосфери в колективі;

– розвиток креативного потенціалу працівників організації;

– формування та розвиток потенціалу менеджера креативного типу;

– створення ефективних креативних команд;

– забезпечення здатності будь-якого працівника підприємства висувати креативні ідеї;

– створення можливостей застосування на підприємстві різноманітних методик і технік креативності для генерації, оцінювання та відбору креативних ідей;

– стимулювання творчої активності персоналу в організації [5].

Розрізняють внутрішніх та зовнішніх суб'єктів креативного менеджменту:

1) внутрішні суб'єкти креативної діяльності:

– працівники підприємства, які займаються висуненням і розвитком інноваційних ідей (керована підсистема);

– менеджери підприємства, які займаються плануванням і організацією креативної діяльності, мотивуванням працівників, які залучені до креативної діяльності, їх контролюванням і регулюванням (керуюча підсистема);

2) зовнішні суб'єкти креативної діяльності:

– фахівці консалтингових та інжинірингових компаній;

– споживачі продукції підприємства та ін. [5].

Креативний менеджмент реалізується на підприємстві, ґрунтуючись на таких принципах:

– ефективне лідерство;

– новаторство, орієнтація на ринок;

– стимулювання експериментів;

– постійне самовдосконалення на основі новітніх знань;

– готовність до змін і викликів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища;

– акцентування на стратегії розвитку, використання нових ресурсів;

– орієнтація на унікальність і оригінальність продукту (послуги);

– ефективна мотивація реалізації творчого потенціалу [6].

На формування і розвиток креативного менеджменту впливають певні чинники техніко-економічного, організаційно-управлінського, юридичного та соціально-психологічного характеру, що стримують здійснення

креативної діяльності на підприємстві або сприяють йому. Розглянемо основні з них, особливо ті, які сприяють креативній діяльності:

– техніко-економічні (збереження науково-технічного потенціалу та державна підтримка інноваційної діяльності; наявність резерву фінансових та матеріально-технічних засобів; наявність необхідної інфраструктури; розвиток конкуренції та скорочення життєвого циклу наукоємних товарів; вихід на нові ринки збуту продукції);

– організаційно-управлінські (гнучкість організаційної структури; децентралізація управління; демократичний та ліберальний стиль керівництва; ефективні комунікаційні зв'язки; наявність стратегічного мислення; формування креативних колективів; створення креативної та інноваційної інфраструктури (креативних ситуаційних центрів; технопарків; бізнес-інкубаторів); організація креативної освіти; створення організації, що самонавчаються);

– юридичні (законодавчі заходи (особливі пільги, закони), що заохочують інноваційну діяльність, забезпечують охорону інтелектуальної власності);

– соціально-психологічні (розвиток креативного суспільства та креативної освіти; співпраця з громадськими організаціями; суспільне визнання; розвиток інноваційної культури; сприятливість до змін, нововведень; моральна та матеріальна винагорода; можливість персоналу до самореалізації та саморозвитку; удосконалення умов творчої праці).

У табл. 1 представлено результативність засобів креативного менеджменту для підприємства.

На підставі виявлення ключових понять креативного менеджменту важливо виділити основні умови, які стимулюють розвиток креативних здібностей та є необхідними для ефективної управлінської діяльності:

– відкритість у колективі, особливо в спілкуванні з керівництвом;

– заохочення додаткових питань під час вирішення поставлених завдань;

– акцентування уваги на власних почуттях, спостереженнях, узагальненнях та ідеях [2].

Ефективний креативний менеджмент можливий лише за умови наявності креативного лідера або креативних здібностей у керівника.

Основними характеристиками креативного лідера є:

– віддання переваги тим цілям, які сприймаються з ентузіазмом працівниками, а також вміння визначати їх;

– володіння стратегічним мисленням, вміння прогнозувати й оцінювати ситуації;

– те, що він є провідником концепцій, адже він чутливо реагує на ідеї та вміє їх так упровадити в організації, що вони отримають підтримку й ресурси, необхідні для їх реалізації;

– переконлива демонстрація дієвості принципу «кожна поразка – можливість дечого навчитись», заохочення ризикованих ініціатив;

– уміння заздалегідь, завчасно визначати проблеми, коли вони ще тільки зароджуються;

– створення команди з високим рівнем довіри один до одного;

– надання своїм співробітникам волі займатись іншими видами діяльності, сприяння реалізації ризикованих і спірних проектів;

– здатність приймати ризиковані рішення в будь-яких ситуаціях і нести відповідальність за результат;

– здатність робити правильні та вдалі висновки за дефіциту інформації;

– розвинена психологічна саморегуляція, що визначає ставлення до проблем і до їх оцінки;

– уміння сприймати, розуміти, приймати й використовувати точки зору, відмінні від власних або навіть протилежні їм;

– здатність швидко перебудовуватися психологічно за зміни умов діяльності або переходу до виконання принципово нових завдань;

– здатність до прихованого керівництва, що припускає включення людей до діяльності не на формальній, субординаційній основі;

– володіння стилем лідерства від «тренера» або «порадника» до «генератора конфліктів», «коміка» чи «героя»; креативний лідер володіє вмінням змінювати стиль керівництва, переходячи від одного до іншого, не втрачаючи довіри підлеглих.

Таблиця 1

Результативність засобів креативного менеджменту для підприємства

Засоби креативного менеджменту	Результати їхнього використання (впровадження)
Культивування навичок виконувати виробничі завдання з найменшими витратами ресурсів.	Підвищення ефективності виробництва, діяльності організації загалом, покращення соціально-економічних показників.
Уміння компонувати третій неординарний об'єкт із двох звичайних (ідея Кентавра).	Створення інноваційного продукту, модернізація техніко-технологічних процесів.
Персоніфікація авторства у цільових аудиторіях протягом тривалого періоду.	Реалізація потреби самореалізації визнання, посилення самомотивації, нематеріальної мотивації.
Відображення індивідуальних емоцій у зовнішніх реаліях.	Забезпечення змістовності праці, відчуття «родинної єдності» з усіма членами колективу.
Проведення оцінювання високоавторитетними компетентними службами (атестаційними комісіями, експертними радами тощо).	Постійне підвищення професіоналізму персоналу; формування позитивного корпоративного іміджу.

Джерело: [6]

Виокремлюють чотири типи креативного мислення, а саме інтуїтивний, новаторський, образний і надихаючий.

1) Інтуїтивний тип мислення оперує попереднім досвідом під час прийняття рішень і зосереджений на результатах. З іншого боку, такі керівники зазвичай дбають про своїх працівників та всю організацію загалом. У ставленні до конкурентів вони завжди бувають жорсткі, але чесні. Вірять, що люди є ключем до успіху в бізнесі й роблять усе можливе для досягнення успіху фірми. Основне кредо – креативність і віра в людей, що кожна особистість має величезний творчий потенціал, який потрібно розкрити та залучити (мотивувати) у творчу діяльність.

2) Новаторський тип мислення зазвичай сконцентрований на проблемах і фактах, на проведенні точних експериментів, на повному зануренні в роботу. Цей стиль типовий для вчених, інженерів, винахідників.

3) Образний тип мислення притаманний людям творчим, які володіють високими почуттями, лідерам за характером.

4) Надихаючий тип мислення властивий людям, які втілюють у життя соціальні зміни й цілком присвячують себе справі [1].

Для успішної реалізації заходів креативного менеджменту керівнику підприємства потрібно розробити і впровадити відповідну корпоративну культуру.

Сучасна інформаційна епоха сформувала новий тип корпоративної культури – едхократичний, який є найперспективнішим, характерним для творчих, інноваційних організацій, що швидко розвиваються. Саме цей тип культури забезпечує ефективне функціонування корпорацій, орієнтованих на інтелектуальні послуги,

Рис. 1. Концепція креативного менеджменту підприємства

Джерело: власна розробка автора

розроблення й обслуговування програмного забезпечення, випуск високотехнологічної продукції, аерокосмічної індустрії, нанотехнологій тощо. Ці організації працюють в умовах постійної необхідності виробництва новаторської продукції (послуг), адаптації до динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Тут відсутні централізації влади і авторитарні взаємостосунки. Влада може передаватися від індивіда до індивіда (або від однієї цільової групи до іншої) залежно від актуальної проблеми. Тобто діяльність організації підпорядкована креативному менеджменту, який акцентує увагу на проявах індивідуальності, заохочує ризик і оптимістичне прогнозування. До засобів креативного менеджменту можна віднести формування організаційних структур за принципом тимчасових колективів, які створюються під конкретний проект і допускають наявність деяких елементів анархії, бо повністю відсутня жорстка формалізація, але висуваються високі вимоги до професіоналізму та новаторства. Хоча такий «творчий» тип КК має і певні недоліки: як тільки вид діяльності стає менш прибутковим або чиїсь професійні амбіції не реалізуються, то працівники покидають свою організацію. Негативним є і той факт, що дух єдності колективу виноситься як основна прерогатива, а критичні зауваження чи розбіжності подавляються. Тоді організація втрачає шанси об'єктивного оцінювання і здатності виправляти помилки, які можуть нагромаджуватися і звести нанівець виконання проектів. Важливим позитивним аргументом є відчуття міри, у разі нехтуванні якого можливі необґрунтовані втрати ресурсів, а також висока ймовірність того, що люди просто «перегорять».

Корпоративна культура, яка ґрунтується на креативному менеджменті, має свою специфіку. Працівники організації занурюються в свої суб'єктивні творчі плани, але при цьому високо цінуються, а також, як правило, такій організації притаманні добрі взаємостосунки в колективі та гармонійне поєднання різних творчих особистостей. Зазвичай у таких творчих людей гіпертрофовані амбіції, тому для покращення атмосфери лояльності рекомендується використовувати узгоджений неформальний рейтинг креативності. Така корпоративна культура базується на дії міфу «ліцензія на творчість», який визначає суть відносин всередині організації. Приймаючи працівника на роботу в таку організацію, йому надають «право» відносити себе до творчих людей, що знімає проблему внутрішньої заборони на оригінальність мислення, тобто людина отримує своєрідну «ліцензію творчості» [6].

Концепція креативного менеджменту відображена на рис. 1.

Концепція управління креативним потенціалом компанії базується на загальній теорії менеджменту, але акцентує увагу суб'єктів управління на проблемах використання її творчого потенціалу, творчого потенціалу всіх її співробітників під час розроблення й прийняття управлінських рішень, на завданнях підвищення їх кваліфікації, впровадження в процес управління сучасних методів креативного мислення і прийняття рішень, створення творчої атмосфери всередині колективу, стимулює розвиток процесу самореалізації та самовдосконалення співробітників.

Висновки. Для того щоб Україні якнайшвидше перейти на стадію інноваційного суспільства, необхідно більш інтенсивно запроваджувати і розвивати у всіх сферах діяльності креативні процеси. Тепер креативність в розвинутих країнах стає постійною звичною практикою і основним джерелом конкурентних переваг. Практично в будь-якій сфері виробництва в кінцевому підсумку перемагає той, хто володіє творчим потенціалом. В сучасному менеджменті управління процесами формування і використання творчого потенціалу відноситься до «креативного менеджменту». Саме тому актуальним стає запровадження креативного менеджменту і в нашій країні.

Подальші дослідження пов'язані з розробленням методики впровадження креативного менеджменту в діяльність сучасного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білецька К.В. Засади формування креативного лідера як менеджера нового покоління / К.В. Білецька // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 4. – С. 58–64. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://economic-journal.ideil.com/content/files/1g/aj/1gajnap1sv71u5edmgsmr1j881j2im7g.pdf.
2. Задорожнюк Н.О. Дослідження ключових понять креативного менеджменту / Н.О. Задорожнюк, М.Х. Беноєва // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2016. – Вип. 1(5). – С. 132–135. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2016/05/1-5-1-2016-21.pdf.
3. Зінкевич Д.К. Сутність креативного менеджменту і його місце в системі управління машинобудівним підприємством / Д.К. Зінкевич // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 182–187. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2009/19_2/182_Zinkiewycz_19_2.pdf.
4. Продіус О.І. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління / О.І. Продіус // Економка: реалії часу. – 2012. – № 3–4(4–5). – С. 67–72. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No3-4/67-72.pdf.
5. Божидарнік Т.В. Креативний менеджмент : конспект лекцій для підготовки докторів філософії за третім (освітньо-науковим) рівнем зі спеціальності 073 «Менеджмент» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» денної та заочної форм навчання / Т.В. Божидарнік, Н.М. Василик. – Луцьк : Луцький НТУ, 2016. – 188 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : repo.lntu.edu.ua/.../Креативний%20менеджмент.
6. Корпоративна культура : [навч. посіб.] / [Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрова, Р.О. Винничук, Н.В. Смолінська]. – Львів, 2011. – 317 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://moodle.znu.edu.ua/pluginfile.php?file=/129615/mod_resource/content.

УДК 65.011.1

Подзігун С.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

THE ANALYSIS OF MODERN SCIENTIFIC APPROACHES TOWARDS THE REALIZATION OF THE STRATEGY MANAGEMENT ESSENCE

АНОТАЦІЯ

У статті зазначається, що після здобуття незалежності України більшість суб'єктів господарювання не формувала стратегічні цілі розвитку. Вказується, що процеси глобалізації бізнес-відносин актуалізують необхідність формування теоретичних та практичних підходів, які б дали змогу управляти економічними об'єктами у довгостроковому періоді. Орієнтація на досягнення довгострокових цілей визначає необхідність формування та використання інструментарію стратегічного управління. Аналіз підходів дав змогу визначити спільні елементи стратегічного управління, такі як аналіз середовища та SWOT-аналіз, формування цілей, вибір стратегії (за необхідності її/їх деталізація) та реалізація, моніторинг/контроль. Наведені результати опитування, проведеного USAID, засвідчили, що лише 57% малих та середніх підприємств мають бізнес-план або стратегію розвитку бізнесу.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, SWOT-аналіз, довгострокові цілі, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье отмечается, что после обретения независимости Украины большинство субъектов хозяйствования не формировала стратегические цели развития. Указывается, что процессы глобализации бизнес-отношений актуализируют необходимость формирования теоретических и практических подходов, которые бы позволили управлять экономическими объектами в долгосрочном периоде. Ориентация на достижение долгосрочных целей определяет необходимость формирования и использования инструментария стратегического управления. Анализ подходов позволил определить общие элементы стратегического управления, такие как анализ среды и SWOT-анализ, формирование целей, выбор стратегии (при необходимости ее/их детализация) и реализация, мониторинг/контроль. Приведенные результаты опроса, проведенного USAID, засвидетельствовали, что только 57% малых и средних предприятий имеют бизнес-план или стратегию развития бизнеса.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия, SWOT-анализ, долгосрочные цели, глобализация.

ANNOTATION

The article notes, that after Ukraine's independence most of the business entities didn't form any strategic aims of development. It has been noted that globalization processes of business relations make the necessity of theoretic and practical approaches actual. Orientation towards achievement of the long term aims defines the necessity of development and use of strategic management. The analysis of the above mentioned approaches allowed defining common elements of strategic management, such as: analysis of the environment and SWOT-analysis, the development of aims, the choice of strategy (its/their specification if necessary) and realization, control. The introduced results of the questionnaire conducted by USAID proved that only 57% of small and medium-sized enterprises have business plan or business development strategy.

Key words: strategy management, strategy, SWOT-analysis, long term aims, globalization.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації бізнес-відносин актуалізують необхідність формування теоретичних та практичних підходів, які б дали змогу управляти економічними об'єктами у довгостроковому періоді.

Одним з таких підходів є стратегічне управління бізнесом. У цьому контексті основним базисом даного виду управління є орієнтація на перспективний розвиток як конкретного бізнес-об'єкта, так і національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика стратегічного управління знаходиться в центрі уваги економічної науки протягом багатьох років. Так, ще у 1970-х роках наукові розвідки з цього питання уможливили формування теоретичних засад стратегічного управління. У подальшому,розвиток теорії стратегічного управління забезпечувався працями І. Ансоффа, М. Мескона, В. Мікловди, Ф. Хедоурі, З. Шершньової та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас нині недостатньо висвітленою є вітчизняна специфіка стратегічного управління.

Мета статті полягає в аналізі наукових підходів до розуміння сутності стратегічного управління та виокремлення національної специфіки його практичної реалізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економічна наука розглядає організацію як складну систему, яка характеризується наявністю безперервних процесів взаємодії з зовнішнім середовищем та серед елементів внутрішнього.

Орієнтація на досягнення довгострокових цілей визначає необхідність формування та використання відповідного типу управління.

Нині наявним є плюралізм наукових підходів до розуміння сутності стратегічного управління. Так, колектив авторів [1, с. 11] досить обґрунтовано, на нашу думку, виділяє теоретичний та практичний підходи до визначення сутності стратегічного управління. Теоретичний підхід формує методологічну базу, розкриває його принципи та завдання. Практичний

поділяється на практично-філософський, під час застосування якого підприємство формує концепцію, філософію розвитку бізнесу, забезпечує реалізацію напрямів формування конкурентоспроможності та досягнення мети діяльності підприємства; планово-управлінський, який базується на використанні визначеного алгоритму реалізації стратегічних цілей підприємства [1, с. 11].

Стратегічне управління є процесом, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші зовнішні та внутрішні) умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються та змінюються [2, с. 30].

Вищенаведене визначення є, на нашу думку, певною мірою дискусійним, оскільки автор звужує розуміння сутності стратегічного управління до монопроцесу. Ми вважаємо, що стратегічне управління характеризується мультипроцесністю.

У цьому контексті досить цікавим з наукової точки зору є таке визначення.

Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією (включаючи її окремі частини) та зовнішнім середовищем, а також досягненню визначених цілей [3].

Згідно з іншим науковим підходом [4] стратегічне управління є реалізацією концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний аспекти діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та змінювати відповідно до шляху розробки та реалізації системи стратегій.

У цьому контексті автор зазначає, що будь-яка модель управління підприємством базується на відповідній концепції. Концепція управління – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізм взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер взаємодії між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства [5, с. 422].

Доцільно погодитися з науковцем в тому [4], що основною тезою, яка відображає сутність концепції стратегічного управління, є ідея необхідності якнайповнішого врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища під час визначення цілей підприємства.

Колектив авторів [6] окреслив такі його етапи: обґрунтування місії підприємства, визначення та декларування стратегічних цілей, аналіз зовнішнього середовища, оцінка внутрішніх можливостей компанії, аналіз стратегічних альтернатив, вибір стратегії, реалізація стратегії, управління та планування, реалізація і контроль виконання стратегічного плану, оцінка стратегії.

М. Армстронг запропонував власне бачення, згідно з яким наявними є такі етапи [7]: визначення місії; визначення цілей; проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища для виявлення внутрішніх сильних та слабких сторін і зовнішніх можливостей та загроз (SWOT-аналіз); аналіз поточних стратегій; проведення додаткового аналізу ресурсного потенціалу (фінансового, трудового); формулювання ключових стратегічних питань на основі попереднього аналізу; підготовка стратегічних планів для реалізації стратегії; реалізація стратегії; моніторинг стратегії.

Представниками вітчизняної школи менеджменту обґрунтовуються такі: концепція (підприємства, управління); аналіз (ретроспективний, зовнішнього середовища, внутрішнього середовища, конкурентоспроможності підприємства); діагноз (сильних і слабких сторін підприємства); прогноз (змін внутрішнього і зовнішнього середовища); формування цілей підприємства; вибір стратегії (загальної, ділових, функціональних); розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства; формування забезпечуючих підсистем (організаційного, фінансового, інформаційного, соціально-психологічного забезпечення); стратегічний контроль [8].

Аналіз вищезазначених підходів дав змогу визначити спільні елементи стратегічного управління: аналіз середовища та SWOT-аналіз, формування цілей, вибір стратегії (за необхідності її/їх деталізація) та реалізація, моніторинг/контроль.

Стратегічне управління потребує розвиненої інформаційної бази в країні та конкретному регіоні, чітко працюючої комунікаційної системи. Також стратегічне управління потребує певного технологічного рівня розвитку держави та регіону, методичного, консультаційного його забезпечення [10, с. 9].

Результати опитування [11, с. 74] засвідчили, що лише 57% малих та середніх підприємств (МСП) мають бізнес-план або стратегію розвитку бізнесу, якої вони дотримуються. Як правило, ця стратегія або цей бізнес-план розроблені на термін від 6 місяців до одного року (про це повідомили 46% МСП, що мають такі стратегічні документи). У 25% планування здійснено на термін від одного до трьох років вперед, а у 12% – від трьох до п'яти років. Решта опитаних МСП вказали інші терміни дії цих документів. Крім цього, 4% представників МСП, що мають бізнес-план або стратегію, повідомили, що ці документи не мають визначеного терміну дії на їхньому підприємстві.

Доцільно погодитися з тим, що перехід на вартісні принципи управління підприємствами в Україні передбачає трансформацію багатьох

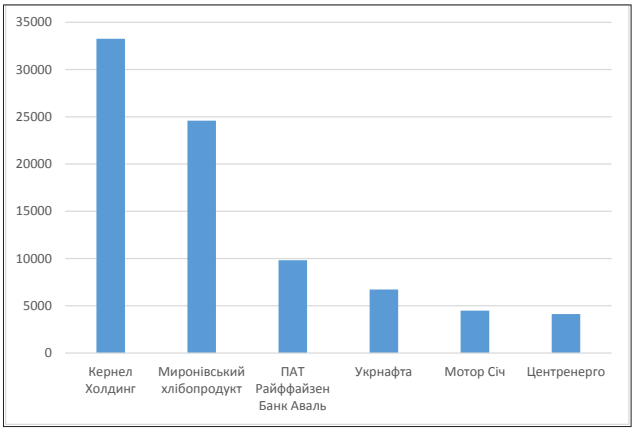


Рис. 1. Капіталізація окремих компаній станом на початок 2017 року, млн. грн.
Джерело: [16; 17]

елементів, таких як, наприклад, зміна системи матеріального заохочення менеджменту, вдосконалення інвестиційної та інноваційної політики, виявлення слабких сторін та їх усунення в системі стратегічного управління, формування якісно нової системи планування і контролю [12, с. 266].

Процеси глобалізації змінюють концепцію бізнес-діяльності. Так, основними факторами ефективності управління традиційно були прибуток, виручка, обсяги виробництва, виробнича ефективність. Нині більшої актуальності набуває концепція управління, спрямована на підвищення рівня капіталізації (value based management), в якій основним критерієм ефективності виступає капіталізація. Ця концепція з'явилася в середині 80-х років у США [13].

У сучасній зарубіжній навчальній літературі капіталізація компаній розглядається з позиції вартісно-орієнтованого менеджменту [14].

Так, рентабельність за EBITDA українських підприємств у першому півріччі 2016 року склала 10%. Це найвище значення за останні 4 роки. Операційний прибуток рентабельних підприємств у II кварталі 2016 року виріс на 3%, тобто до 170 млрд. грн., водночас збиток збиткових зменшився на 63%, тобто до 52 млрд. грн. [15].

Основним фактором високої операційної прибутковості стало зниження ставки ЄСВ. Кошти, зекономлені підприємствами завдяки меншим нарахуванням на фонд оплати праці, спрямовані переважно не на підвищення зарплат, а на збільшення прибутків. Позитивний вплив на прибутки мало пожвавлення економіки. Підґрунтям для нього стала макроекономічна стабілізація, одним із показників якої є стабільність валютного курсу. Саме відсутність останньої призводила до величезних збитків українських підприємств від курсових різниць від початку 2014 року. Її досягнення дало змогу реальному сектору у II кварталі 2016 року вийти на чистий прибуток [15].

Висновки. Із здобуттям незалежності України більшість суб'єктів господарювання не формувала стратегічні цілі розвитку. Це було пов'язано з трансформацією відносин власності, високим рівнем інфляції та іншими чинниками. Розвиток економічних відносин в Україні сприяв зміні філософії бізнесу, орієнтації на стратегічну перспективу. Зазначене й визначило необхідність використання інструментів стратегічного управління з метою підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності.

Доцільно погодитися з науковцем [4] в тому, що стратегічне управління дає змогу досягти таких основних результатів:

– створити системний потенціал для досягнення цілей організації;

– сформувати оптимальну структуру організації, яка уможливить забезпечення чутливості до змін зовнішнього середовища і відповідну адаптацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Регіон: проблеми стратегічного розвитку / [В. Мікловда, Н. Кубіній, Г. Ножова, Т. Климко]. – Ужгород : Ліра, 2008. – 196 с.
2. Могилевська О. Специфіка стратегічного управління промисловим підприємством / О. Могилевська // Економіка і держава. – 2007. – № 2. – С. 30.
3. Аакер А.Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / А.Д. Аакер ; пер. с англ. ; под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
4. Чичун В. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства / В. Чичун // Збірник наукових праць Буковинського університету. Сер.: Економічні науки. – Вип. 7. – Чернівці : Книги-XXI, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/ 2011_7/27USU.pdf.
5. Романюк Л. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом / Л. Романюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 422.
6. Основы менеджмента / [М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури]. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
7. Amstrong M. Strategic Human Resource Management: A Guide to Action / M. Amstrong. – London, GBR : Kogan Page Ltd, 2008. – 248 p.
8. Шершньова З. Стратегічне управління : [підручник] / З. Шершньова. – К. : КНЕУ, 1999. – 699 с.
9. Kurmaiev P. Current trends of financing of innovative activity entities in Ukraine / P. Kurmaiev, E. Bayramov // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 2(10).
10. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення : [монографія] / [В. Мікловда, І. Брітченко, Н. Кубіній, Ю. Дідович]. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 218 с.
11. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016. – К. : USAID, 2017. – 78 с.
12. Сталінська О. Підвищення ефективності стратегічного управління великими промисловими підприємствами / О. Сталінська // Економіка і організація управління. – 2014. – № 3(19). – С. 266.

13. Гусейнов Б. Влияние уровня корпоративного управления на стоимость российских вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний / Б. Гусейнов // Нефтегазовое дело. – 2011. – № 5. – С. 439–450.
14. Багацька К. Еволюція поняття «капіталізація підприємства» в контексті сучасних теорій корпоративних фінансів / К. Багацька // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 15. – С. 19–22.
15. Звіт про фінансову стабільність. – К. : НБУ, 2016. – 66 с.
16. С 2014 года капитализация листинговых компаний Украины упала в 20 раз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://business-journal.com.ua/finansy/item/455-chao-rynok.
17. Капіталізація українських аграрних компаній зросла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agro-online.com.ua/uk/public/blog/4245/details.
18. Курмаєв П. Аналіз інноваційної діяльності підприємств та її обліково-аналітичне забезпечення / П. Курмаєв, О. Матрос // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 10/2. – С. 21–24.

УДК 631.15:334

Полятикіна Л.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

THE DIVERSIFICATION OF PRODUCTION AS ECONOMIC INSTRUMENT FOR RISING LEVEL OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Бухгалтерський облік є мовою бізнесу. Якщо бізнес здійснюється у рамках окремо взятого підприємства, то дані бухгалтерського обліку використовуються для потреб внутрішнього менеджменту в процесі прийняття управлінських рішень. Малий бізнес сьогодні є однією з найпоширеніших сфер людської діяльності на динамічний розвиток господарського комплексу. З метою закріплення на ринку підприємства мають вибрати стратегію диверсифікації, яка полягає у випуску якісно нових товарів та пошуку нових каналів збуту. Поняття диверсифікації поєднує в собі визначення диверсифікації виробництва; класифікацію диверсифікації як складової організаційно-економічного механізму; особливості диверсифікації виробництва; експертну оцінку факторів впливу на прийняття рішення щодо доцільності диверсифікації виробництва та вибору джерел фінансування.

Ключові слова: малий бізнес, диверсифікація, економіка, класифікація, стратегія, фінансування.

АННОТАЦИЯ

Бухгалтерский учет является языком бизнеса. Если бизнес осуществляется в рамках отдельно взятого предприятия, то данные бухгалтерского учета используются для потребностей внутреннего менеджмента в процессе принятия управленческих решений. Малый бизнес сегодня является одной из самых распространенных сфер человеческой деятельности на динамичное развитие хозяйственного комплекса. С целью закрепления на рынке предприятия должны выбрать стратегию диверсификации, которая заключается в выпуске качественно новых товаров и поиске новых каналов сбыта. Понятие диверсификации сочетает в себе определение диверсификации производства; классификацию диверсификации как составляющей организационно-экономического механизма; особенности диверсификации производства; экспертную оценку факторов влияния на принятие решения о целесообразности диверсификации производства и выборе источников финансирования.

Ключевые слова: малый бизнес, диверсификация, экономика, классификация, стратегия, финансирование.

ANNOTATION

Accounting is the language of business. If the business is carried out within the framework of a single enterprise, the accounting data is used for the needs of internal management in the process of making managerial decisions. Today the small business is one of the most widespread spheres of human activity for the dynamic development of the economic complex. For the purpose of consolidate the market, enterprises must choose a diversification strategy, consisting of the release of qualitatively new products and the search to new distribution channels. The concept of diversification combines: the definition of production diversification; classification of diversification as a component of the organizational and economic mechanism; features of production diversification; expert assessment of the factors influencing the decision to the appropriateness of diversification of production and selection of finance.

Key words: small business, diversification, economy, classification, strategy, finance.

Постановка проблеми. Для прийняття правильних управлінських рішень навіть на рівні підприємства повинні використовуватись дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятими для користувачів. Тому закономірно виникає потреба в уніфікації вимог до фінансової інформації у рамках галузі, регіону, всієї економічної системи країни.

В умовах відродження в Україні економіки зростає значення підприємств малого бізнесу. Аграрний сектор перебуває в центрі особливої уваги. Його виняткову суспільну значущість спричиняє незамінність сільськогосподарської продукції та продовольства в життєдіяльності людини і суспільства. Аграрний сектор нашої держави є системоутворюючим у національній економіці, який формує такі фактори суверенності держави, як продовольча й у визначені в межах економічна, екологічна та енергетична безпеки держави. Український аграрний сектор зі значним потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є саме такою ланкою, яка на поточному етапі стає локомотивом розвитку всієї національної економіки, дає імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному розвитку держави.

Державними органами для підтримки малого бізнесу запропонована низка заходів. Серед них слід назвати такі, як спрощена система обліку та оподаткування. Зміна командно-адміністративної моделі економіки ринковою моделлю привела до виникнення в Україні специфічних суспільних відносин – підприємницьких. Їх сферою є процес здійснення економічно незалежним від держави суб'єктом – товаровиробником – діяльності, спрямованої на одержання прибутку в умовах конкуренції та вільного ціноутворення. Малий бізнес сьогодні є однією з найпоширеніших сфер людської діяльності на динамічний розвиток господарського комплексу. В рамках малого бізнесу народжуються нові технології, які потім розвиваються в окремі виробництва.

В теоретичному плані вихідною позицією є визначення різних форм підприємництва. Функціонування конкурентно-ринкового середовища створює можливість та умови розвитку малого бізнесу.

Малий бізнес потребує постійної суспільної та державної підтримки. Така підтримка буде сприяти становленню та функціонуванню сімейних підприємств, індивідуальних, приватних підприємств, корпорацій, асоціацій, розвитку ділового партнерства. В умовах глобалізації бухгалтерський облік розглядається як потужний інструмент впливу на світову економіку [1, с. 43].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження проблем організації обліку займаються П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко, М.Й. Малік, І.Д. Фаріон, М.Ф. Огійчук, Т.Г. Маренич, В.М. Жук, Ф.Ф. Бутинець, Л.К. Сук, М.М. Коцупатрий та інші науковці. Аспекти організації обліку на малих підприємствах розглядають В.В. Бабич, Д.М. Костюк, Я.Д. Крупка, Є.І. Свидерський, М.Я. Матвіїв, П.Я. Хомин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізовані дослідження диверсифікації виробництва підприємств малого бізнесу показали, що нині відсутня єдина чітка методика аналізу запасів підприємства із встановленим набором аналітичних показників. На нашу думку, для поглибленого визначення кількісних та якісних показників господарської діяльності підприємства велике значення мають наукові методи обліку та оцінка.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу в організації обліку на малих підприємствах та пропозиції відносно шляхів вдосконалення, що ґрунтуються на особливостях його ведення, безпосередньо в умовах диверсифікації виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи сьогоднішній рівень економічного розвитку, вважаємо, що необхідно більше уваги приділяти питанням документального оформлення та бухгалтерського відображення діяльності підприємств малого бізнесу. Відповідно до розмірів, масштабів їх діяльності підприємства поділяють на малі, середні та великі. У світі існують фірми-гіганти з багатомільярдними оборотами, на яких працюють десятки й сотні тисяч працівників [1, с. 89].

Існують і розвиваються крихітні фірми, на яких зайняті дві, три особи. Розмір підприємств залежить від виробничої функції підприємства, технологічного типу виробничого процесу, здатності швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, на рух попиту, появу нових потреб у суспільстві тощо [2, с. 12].

З метою закріплення на ринку підприємства мають обрати стратегію диверсифікації, яка полягає у випуску якісно нових товарів та пошуку нових каналів збуту. Поняття диверсифікації поєднує в собі визначення диверсифікації виробництва; класифікацію диверсифікації як складової організаційно-економічного механізму; особливості диверсифікації виробництва; експертну оцінку факторів впливу на прийняття рішення щодо доцільності диверсифікації виробництва та вибору джерел фінансування.

У різних фінансово-економічних джерелах зазначається, що слово «диверсифікація» походить з латинської мови і з деякими відмінностями означає розширення асортименту, видозміну продукції, освоєння нових виробництв.

В енциклопедичному словнику поняття диверсифікації пов'язується з перетвореннями великих об'єднань у комплекси, підрозділи яких не завжди були пов'язані між собою технологічно. Згідно з даними історичних джерел поняття диверсифікації увійшло в практику господарювання підприємств ще у середині 50-х років XX ст. Тоді основною метою диверсифікації було зменшення нестабільності виробництва [4, с. 123].

Нині в економічній літературі диверсифікація розглядається як багатопрофільне виробництво з широкою номенклатурою продукції. Цей вид діяльності спрямовано на адаптацію до динамічної економіки, стрімкої зміни попиту, появи нових галузей та ризиків.

Диверсифікація об'єднує в собі відповідні складові:

1) інвестування коштів у різні види цінних паперів з метою мінімізації ризику;

2) розширення номенклатури (асортименту) товарів і послуг, що виробляються (надаються) підприємством, з метою зменшення ризику можливих втрат капіталу і зниження доходів.

Саме розвиток підприємництва став передумовою функціонування сучасних ринкових відносин і реалізації політики економічного розвитку. Підприємницька діяльність і ринкові відносини є взаємозалежними поняттями.

Світова практика свідчить про те, що форми власності в ринковій економіці відіграють домінуючу роль порівняно з іншими основами суспільства. Система, закони і категорії, які виражають форму, є безпосереднім проявом відносин власності. З ними пов'язані найбільш потужні стимули економічної та підприємницької діяльності, різноманітні мотиви та економічні інтереси, форми і методи господарювання [3, с. 56].

Диверсифікація потребує аналізу системи показників діяльності підприємства. Залежно від цілей аналізу використовуються різні економічні показники та їх сукупності, які дають кількісну та якісну характеристику підприємства. Поняття економічних показників використовується для одержання кількісної характеристики економічних явищ, визначення їх інтенсивності, структури та міри розвитку окремих властивостей, оцінки динаміки сили та тісноти зв'язку. Показники, необхідні для аналізу передумов диверсифікації, можна класифікувати на дві групи:

– показники економічного потенціалу підприємства;

– показники фінансово-економічної діяльності підприємства.

В управлінських моделях, заснованих на дослідженні взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва і прибутку, особливу увагу приділяють аналізу випуску продукції, що дає змогу керівництву визначати критичні рівні продажів, в яких витрати дорівнюють виручці від реалізації всієї продукції.

Поняття диверсифікації виробництва на малих підприємствах має поєднувати в собі:

– визначення диверсифікації виробництва;

– класифікацію диверсифікації як складової організаційно-економічного механізму;

– особливості диверсифікації малих підприємств;

– експертну оцінку факторів впливу на прийняття рішення щодо доцільності диверсифікації виробництва та вибору джерел фінансування.

Передумовами економічного зростання та диверсифікації виробництва є уповільнення темпів росту кількості малих підприємств, зростання економічного потенціалу та отримання додаткової вартості в процесі виробництва, яку можна спрямувати на розширення видів діяльності. Сьогодні до передумов диверсифікації виробництва малих підприємств слід віднести відсутність належної інфраструктури, яка давала змогу вирішувати питання забезпечення засобами, необхідними для виробничої діяльності, зберігання та збуту продукції [2, с. 78].

Оцінка ефективності диверсифікації виробництва пов'язана з ефективністю виробництва загалом, адже переорієнтація діяльності та розширення її видів спрямовані на підвищення доходності.

Диверсифікація виробництва не потребує значних інвестицій та дає змогу відносно швидко пристосувати виробництво до мінливих зовнішніх та внутрішніх умов, забезпечуючи при цьому високу ефективність виробництва. Ефективність диверсифікації має враховувати не тільки соціально-економічні, але й екологічні фактори та аспекти. Проблема зростання економіко-екологічної ефективності диверсифікації потребує використання факторів, пов'язаних як з розвитком виробничих сил, так і з удосконаленням економічних відносин.

Для більш повного розкриття сутності диверсифікації слід визначити її ознаки, за якими можна класифікувати диверсифікації, а також виділити ті види та форми диверсифікації, які можуть бути застосовані і під час виробництва малих підприємств.

Залежно від об'єкта виділяють диверсифікацію виробництва, номенклатури та асортименту продукції. Диверсифікація виробництва передбачає перехід від однобічної виробничої структури до багатопрофільного виробництва.

Таким чином, зміну напряму виробничої діяльності та збільшення видів виробництва в малих підприємствах можна розглядати як диверсифікацію виробництва.

Диверсифікація виробництва може мати такі форми:

– концентрична, що передбачає створення нової продукції з таких же матеріалів і за наявною технологією виробництва;

– вертикальна, що включає випуск продукції, яку раніше отримували від постачальників;

– горизонтальна, що передбачає випуск продукції, яка потребує зміни наявної або розробки нової технології;

– корпоративна, що включає випуск принципово нової продукції [2, с. 102].

Для малих підприємств нині можливе застосування всіх зазначених видів диверсифікації виробництва.

Диверсифікація номенклатури та асортименту продукції полягає у виробництві значної кількості продукції однієї і тієї ж модифікації. Така диверсифікація продукції призводить до її подорожчання, але водночас вона відповідає інтересам певних споживачів.

Поряд з реальною диверсифікацією можлива й умовна диверсифікація асортименту продукції, коли якісні показники з характеристики товару залишаються незмінними, а змінюються лише дизайн, упаковка, назва. Умовна диверсифікація асортименту продукції пов'язана з попитом споживачів. Доцільно відзначити, що в умовах товарного дефіциту попитом користуються товари у більшій розфасовці, а за насиченості ринку розкуповується товар у дрібнішій розфасовці. Це відбувається тому, що такий товар швидше споживається і не втрачає своїх споживчих якостей.

Під час прийняття рішення щодо диверсифікації доцільним є використання поняття економічного потенціалу, що визначається як максимальна сукупна здатність виробництва. Економічний потенціал є вартісною оцінкою основних фондів. Сюди також слід додати й оцінку можливостей зовнішнього інвестування процесу диверсифікації. Як складову економічного потенціалу можна розглядати його інвестиційну привабливість. На підставі цього доцільно оцінювати частину потенціалу, яку можна спрямувати на диверсифікацію, або ж визначити потребу в залученні додаткових ресурсів для проведення диверсифікації.

На вибір оптимального виду диверсифікації впливають різні фактори, особливе місце серед яких посідає можливість максимального використання наявного потенціалу.

В управлінських моделях, заснованих на дослідженні взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва і прибутку, особливу увагу приділяють аналізу випуску продукції, що дає змогу керівництву визначити критичні рівні продажів, в яких витрати дорівнюють виручці від реалізації всієї продукції [3, с. 78].

Розрахунок ефективності диверсифікації передбачає аналіз структури фінансових ресурсів, необхідний для проведення диверсифікації. Диверсифікація розглядається як одне із

завдань, вирішення якого допомагає в досягненні основної мети.

Диверсифікація малих підприємств є одночасним розвитком декількох технологічних, не пов'язаних між собою виробництв, а також розширенням асортименту виробів чи послуг.

Дослідження диверсифікації виробництва та асортименту продукції на малих підприємствах показало, що вона сприяє формуванню умов цілорічної зайнятості працівників і вирівнюванню потреб в робочий силі в підприємствах малого бізнесу за рахунок різностороннього виробництва.

Для малих підприємств найбільш поширеною є диверсифікація двох видів, а саме диверсифікація виробництва, диверсифікація номенклатури та асортименту продукції. Під диверсифікацією виробництва розуміється організація багатогалузевого господарства та отримання доходів з декількох джерел. Сутність диверсифікації номенклатури та асортименту продукції полягає в розширенні асортименту продукції.

Диверсифікація виробництва може проводитися за різними формами. Вона підрозділяється на:

1) вертикальну диверсифікацію (використання нових каналів реалізації, надання послуг);

2) горизонтальну диверсифікацію (одночасний випуск різних видів продукції та її поновлення з орієнтацією на певні категорії споживачів).

Вертикальна диверсифікація в деяких літературних джерелах звучить як вертикальна інтеграція. Вона передбачає об'єднання кількох суб'єктів господарювання для створення єдиної системи виробництва та збуту продукції.

Вертикальну диверсифікацію в малому бізнесі можна представити як диверсифікацію видів діяльності, збуту і постачань. Під диверсифікацією видів діяльності розуміють розширення сфери діяльності суб'єктів господарювання поза межі основного виробництва, що даватиме змогу отримувати доходи з непов'язаних між собою джерел.

Диверсифікація збуту і постачань передбачає використання різних каналів постачань необхідної для виробництва продукції та збуту готової продукції.

Горизонтальна диверсифікація виробництва може мати корпоративну і концентричну форми. Це означає, що її проведення передбачає створення нової продукції за наявними на підприємстві технологіями і створення принципово нової продукції. Головною ознакою горизонтальної диверсифікації є зміна виробництва продукції, що може проводитися із зміною спеціалізації чи без неї.

Межі диверсифікації є змінними. Чим більше напрямів діяльності у малого підприємства, тим вище рівень диверсифікації. Диверсифікація є видозміною основної діяльності. Вона пов'язана з суттєвою переорієнтацією стратегії розвитку малого підприємства. Рівень диверсифікації вимірюється шляхом визначення кількості галузей, які розвиваються, а також за допомогою визначення співвідношення основного та диверсифікованого виробництва. Головною метою такої диверсифікації є зміцнення фінансового стану за рахунок участі у декількох видах діяльності, що дає змогу отримувати прибутки з незалежних джерел.

Отже, з метою підвищення економічної ефективності виробництва необхідно впроваджувати нові організаційні форми господарювання, вдосконалювати економічні відносини між усіма галузями.

В ринкових умовах диверсифікація виробництва дає змогу компенсувати спад обсягів реалізації продукції на одному ринку за рахунок їх збільшення на інших ринках, а тому диверсифіковані малі підприємства загалом є більш стійкими та конкурентоспроможними порівняно з вузькоспеціалізованими, оскільки вони освоюють нові для себе сфери діяльності та розширюють асортимент.

Показник ступеня диверсифікації виробництва може використовуватися для класифікації малих підприємств, які можна об'єднати в такі групи:

1) найбільш диверсифіковані підприємства – багатогалузеві підприємства, в яких мають місце диверсифікація виробництва, а також диверсифікація номенклатури та асортименту продукції;

2) підприємства середнього ступеня диверсифікації – вузькоспеціалізовані підприємства з широкою номенклатурою продукції, що виробляється в межах спеціалізації, а також підприємства, які мають декілька технологічно пов'язаних напрямів діяльності;

3) найменш диверсифіковані підприємства – вузькоспеціалізовані малі підприємства.

Диверсифікація дає змогу створити систему ефективно працюючих підприємств, здатних адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Поняття диверсифікації виробництва малих підприємств враховує їх специфіку.

Аграрна реформа і трансформація підприємств на приватну основу позначились головним чином на структурі фінансових результатів підприємницьких структур різних форм власності, а тому виникає необхідність у науковому аналізі й теоретичному обґрунтуванні низки питань щодо структури фінансових результатів.

В умовах диверсифікації значно зростає автономія підприємств та посилюється залежність ефективності їх функціонування від працівників. За цих умов автоматично зростають витрати на управління, що пов'язано не зі збільшенням кількості працівників і спеціалістів, а зі зростанням обсягів функцій управління (зокрема, комп'ютерного та інформаційного забезпечення). Диверсифікації мають підлягати суб'єкти господарської діяльності більш високого рівня прибутку, де спрямування грошей у різні сфери діяльності посилить конкурен-

тоспроможність малих підприємств. Стратегія диверсифікації набула широкого поширення серед великих промислових підприємств через зниження ймовірності банкрутства.

Проте в діяльності малих підприємств трапляються випадки, коли краще прийняти рішення про вихід з того чи іншого ринку та поступово скоротити кількість операцій. Такий підхід буде виправданим, якщо фактори успіху підприємства на цьому сегменті ринку є незначними або взагалі відсутніми.

Успіху диверсифікації сприяють такі заходи:

– орієнтація на продукцію, яка органічно вписується у стратегію виробництва;

– спрямованість на поступове оновлення продукції;

– забезпечення правового захисту продукції [2, с. 98].

До факторів успіху диверсифікації відносять її ступінь, тобто різноманітність видів діяльності, який пов'язаний з організаційно-інтелектуальними та ринковими факторами. Якісні маркетингові дослідження та ефективна реклама неможливі без досконалого інформаційного забезпечення, а наявність відповідних факторів дає змогу розробити власну стратегію і тактику виробничо-господарської діяльності малого підприємства, зорієнтувати виробництво на випуск конкурентоспроможної продукції, збільшити ступінь диверсифікації виробництва.

Диверсифікація дає змогу створити систему ефективно працюючих підприємств, здатних пристосовуватись до змін зовнішнього середовища. Поняття диверсифікації малих підприємств враховує специфіку їх діяльності як галузі економіки, а також специфіку діяльності приватних підприємств. Розподіл диференційованих підприємств на групи дає змогу в подальшому визначати ступінь диверсифікації, розмежувати та аналізувати результати діяльності господарств різних груп, визначити шляхи удосконалення диверсифікації.

Висновки. Процес становлення і розвитку підприємницької діяльності в малому бізнесі потребує створення економіки, яка послідовно інтегрується у систему світових господарських зв'язків. Для цього перш за все необхідно надати широкі можливості всім громадянам держави брати участь у підприємницькій діяльності (особливо у формі малого і середнього підприємництва) як основи багатоукладної економіки. Важлива роль при цьому в нинішніх умовах відводиться диверсифікації виробництва.

Диверсифікація виробництва в малих підприємствах може розглядатися як дійовий механізм економічного зростання підприємств. Використання показників економічного потенціалу необхідне як для порівняння масштабів різних підприємств, так і для виявлення передумов для диверсифікованого виробництва. Під час диверсифікації виробництва важливо орієнтувати свою діяльність на досягнення високих кінцевих результатів за рахунок випуску продукції, яка дає найбільший економічний ефект.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах малого бізнесу : [навч. пос.] / [М.Г. Михайлов, Л.І. Полятикіна, О.П. Славкова]. – К. : Центр учбової літератури. 2008. – 320 с.
2. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва фермерських господарств / [В.А. Борисова, Н.Г. Маслак, М.Х. Корецький]. – Суми : Довкілля, 2002. – 212 с.
3. Основи малого бізнесу і підприємницької діяльності : [навчальний посібник] / [В.К. Васенко, С.Б. Комісар, І.В. Малікова, Л.І. Полятикіна, І.В. Шалигіна]. – Суми : ВАТ СОД Видавництво «Козацький вал», 2002. – 116 с.
4. Фінансовий словник / [А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко]. – 2-ге вид., випр. та доп. – Львів : Центр Європи, 1997. – 576 с.

УДК 338.512:005.93

Родіна О.В.
старший викладач кафедри обліку та фінансів
ПВНЗ «Нікопольський економічний університет»

ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК КАТЕГОРІЇ «ВИТРАТИ»

HISTORICAL DEVELOPMENT OF CATEGORY "COSTS"

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто історичний розвиток категорії «витрати». Проведено аналіз сутності категорії «витрати» з епохи Стародавнього Сходу та Античного Світу до теперішнього часу. Систематизовано етапи еволюції категорії «витрати». Розглянуто особливості визначення категорії «витрати» з точки зору різних економічних теорій. Розкрито сучасне розуміння категорії «витрати».

Ключові слова: витрати, еволюція категорії «витрати», теорія, управління, етапи, методи обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено историческое развитие категории «расходы». Проведен анализ сущности категории «расходы» с эпохи Древнего Востока и Античного Мира до настоящего времени. Систематизированы этапы эволюции категории «расходы». Рассмотрены особенности определения категории «расходы» с точки зрения различных экономических теорий. Раскрыто современное понимание категории «расходы».

Ключевые слова: расходы, эволюция категории «расходы», теория, управление, этапы, методы учета.

ANNOTATION

In the article examines the historical development of the category «costs». The essence of the category "costs" from the Ancient East and the Ancient World to the present time has been analyzed. Stages of evolution of the category of "costs" are systematized. The features of the definition of the category "costs" in terms of various economic theories are considered. Modern understanding of the category "costs".

Key words: costs, evolution of category "costs", theory, management, steps, accounting methods.

Постановка проблеми. Процес формування системи управління витратами набуває вагомого значення для функціонування підприємства загалом та насамперед із позитивним результатом, на який мають першочерговий вплив витрати. Для більш точного розуміння цього процесу необхідне дослідження виникнення та розвитку сутності категорії «витрати». Дослідження історичного виникнення свідчить перш за все про ступінь значення науки загалом, а також витрат як її складової. Аналіз історії виникнення та розвитку категорії «витрати» дасть перспективу обґрунтування ефективності використання і подальшого забезпечення належного управління витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами історичного виникнення та сутністю поняття «витрати» займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них слід назвати таких, як Н. Андрющенко, І. Белебеха, М. Білуха, О. Бородкін, Ф. Бутинець, Л .Вальрас, Ч. Гаррисон, С. Голов, К. Друрі, Г. Кірейцев, В. Линник, К. Маркс, А. Маршал, М. Огійчук, В. Паретто, У. Петті, М. Пушкар, А. Сміт, Я. Соколов, В. Сопко, Г. Фандель, Є. Хендріксеном, Ю. Цал-Цалко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Витрати за своєю сутністю впливають на дві складові: по-перше, результат діяльності суб'єкта господарювання знаходиться у кількісній залежності від величини витрат, а по-друге, витрати прямо впливають на організацію системи управління підприємством. Проте є коло питань, які залишаються невирішеними, насамперед це стосується систематизації знань про витрати, перш за все, це дасть можливість глибше вивчити та зрозуміти сучасні тенденції сутності та розвитку категорії «витрати».

Мета статті полягає у дослідженні історичного розвитку категорії «витрати» та узагальненні основних етапів, що розкривають знання про витрати на різних етапах розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком економічної науки, яка пройшла тривалий шлях формування, творили свою історію і знання про витрати. Виходячи з системи періодизації розвитку економіки, розкриємо етапи історичного розвитку категорії «витрати» та знань про них, які мають свою багатовікову історію. Суспільство з початку своєї діяльності несло різного роду витрати. Еволюція суспільства постійно освоювала нові технології, що ставало головним фактором у розвитку виробництва і, зокрема, витрат (рис. 1).

Перший період розвитку знань про витрати пов'язаний з епохами Стародавнього Сходу, Античного Світу та зародженням епохи Середньовіччя; з такими країнами, як Єгипет, Китай, Вавилон, Індія, Греція; з іменами таких мислителів та вчених, як Конфуцій, Аристотель, мислителі Древнього Китаю, Стародавнього Риму. У Єгипті у «Повчаннях гераклеопольського царя своєму синові Мірікара» (XXII ст. до н. е.) з'являються згадки про управління владою та контроль за виробництвом і розподілом, що свідчить про те, що вже тоді були перші початки управління витратами.

Отже, можна вважати, що з того часу, як люди почали займатися землеробством, скотарством та іншими видами господарювання, виникли витрати, а також почали зароджуватися знання про них.

Я. Соколов [1] вважає, що у сфері обліку затрат комерційне рахівництво безпосередньо пов'язано з камеральним обліком, в межах

якого затрати фіксувались згідно з кошторисом. Тобто уже в той час з'являлися перші початки документування витрат.

Другий період розвитку знань про витрати пов'язаний з розвитком економіки в епоху Середньовіччя, для якої характерним є виникнення феодалізму та меркателізму. Великим історичним періодом, на який припадає період занепаду, є раннє Середньовіччя з V ст. по X ст.; періодом розквіту є XI – XVIII ст.; відбувалися розгляд торгівлі у працях мислителів феодального Китаю, у роботах арабських мислителів та яскраво виражений релігійний характер; нагромадження капіталу, виникнення і становлення класичної політичної економіки.

Фома Аквінський, даючи визначення «справедлива ціна», вважав, що її рівень визначається збільшенням трудових і матеріальних витрат у процесі товарного виробництва. Він вважав, що прибутки повинні бути не самоціллю, а заслуженою платою і нагородою за те, що у торгівлі і позикових операціях мають місце праця, транспортні, матеріальні витрати і навіть ризик [2, с. 32].

В епоху пізнього Середньовіччя знання про витрати починають систематизуватися,

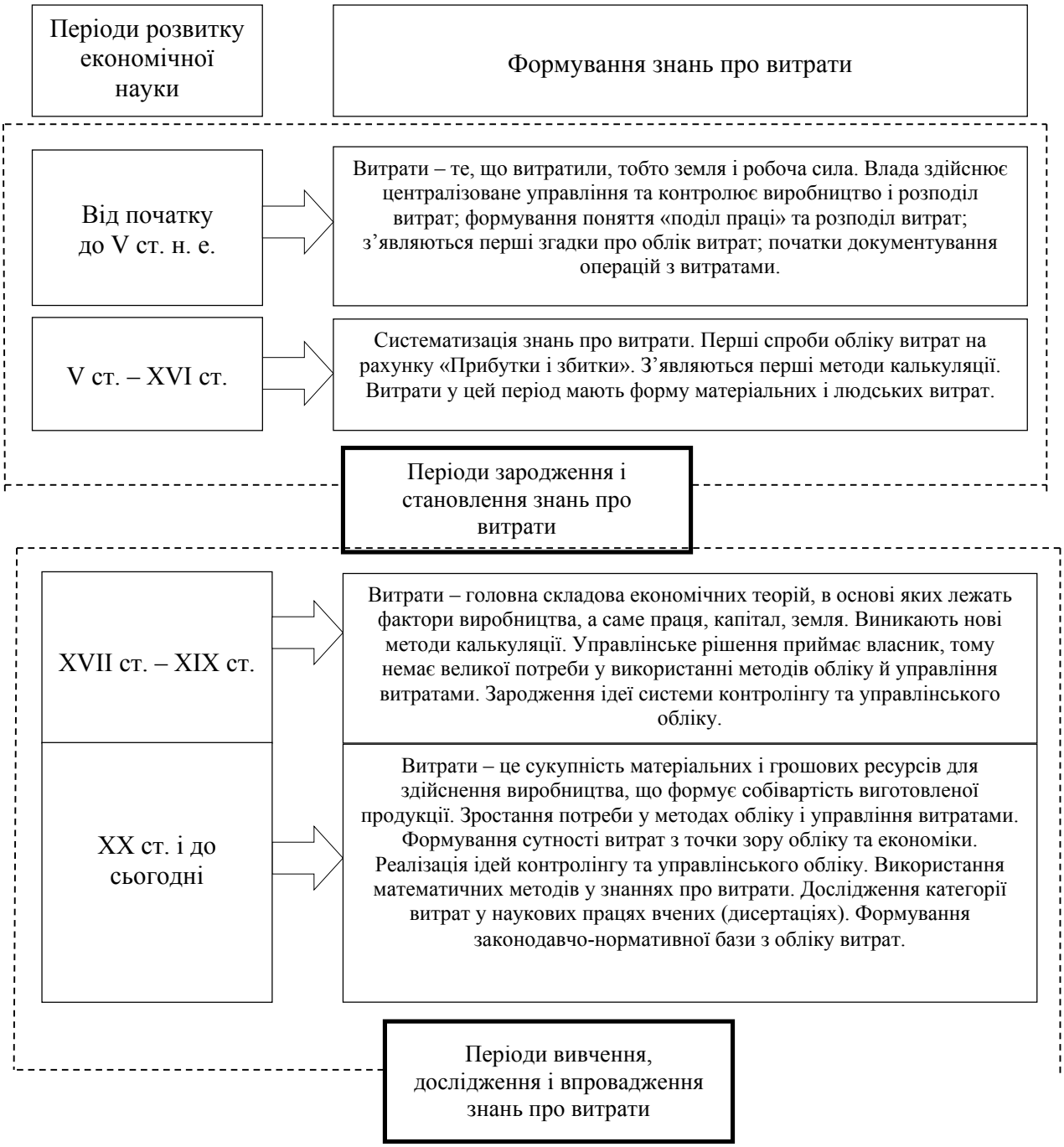


Рис. 1. Періодизація еволюції знань про «витрати»

Джерело: авторська розробка

з'являються перші спроби ведення обліку витрат та їх документування, хоча поняття «витрати» ще не має точного визначення, але в даний період відбувається формування підґрунтя для появи двох теорій, які відіграли важливу роль у формуванні поняття «витрати». У даний період почали з'являтися і перші методи калькуляції, а із зародженням подвійного запису, який вперше описав Лука Пачолі у 1494 році, можна говорити і про зародження обліку витрат [3, с. 27].

Отже, перші два періоди, на нашу думку, формують перші уявлення про витрати як об'єкт дослідження, а не як економічне явище чи облік.

Третій період розвитку знань про витрати пов'язаний з етапами промислових революцій і переворотів, первісним нагромадженням капіталу, розпадом меркантилізму, розквітом капіталізму та появою трудової теорії вартості й теорії граничної корисності, що відіграли важливу роль у розвитку знань про витрати, які стояли в центрі цих теорій (рис. 2).

Англієць У. Петі, започаткувавши трудову теорію вартості, вважав, що сутність еквівалентного обміну товарів слід аналізувати на основі затрат праці, яку варто вимірювати робочим часом, витраченим на виробництво товару; величину вартості він ставив у залежність від продуктивності праці.

Незалежно від У. Петі француз П. Буагільбер також розкрив своє бачення трудової теорії вартості, вважаючи, що «істинна вартість» закономірна і визначається працею, яка затрачена на виробництво товару.

Ф. Кене визначав, що чистий продукт – це надлишок вартості продукту, створеного у землеробстві, над витратами виробництва. Та стверджував, що «надлишок продукту землі, який залишається після відрахування витрат, зумовлених працею, використаною на певну культуру, і тих витрат, які необхідні для застосування цієї культури, є чистим продуктом, що створює дохід держави і землевласників, які придбали чи купили власність» [8, с. 522].

А. Сміт ввів поняття абсолютних витрат та вважав, що виробничі витрати (новостворена вартість) складаються з капіталу, праці та землі [9].

Розробивши теорію прибутку, Т. Мальтус піддав критиці трудову теорію вартості Д. Рікардо і стверджував, що вартість утворюється всіма факторами виробництва, які витрачаються.

У теорії «утримання» Н. Сеніор зводить

Рис. 2. Сутність категорії «витрати» в різних економічних теоріях Джерело: узагальнено автором за [4; 5; 6; 7]

витрати на виробництво до грошового виразу і робить їх на основі цього порівняльними. Витрати виробництва вчений розглядає лише як «регулятор» цін, остаточне визначення яких завершують попит та пропозиція [10, с. 63–65].

Послідовником теорії трудових витрат був також К. Маркс. К. Маркс виходив з того, що вартість товару формують безпосередні витрати під час процесу виробництва, а також витрати, що за ними слідують, тобто витрати у сфері обігу (додаткові витрати) [11].

Представники теорії трудової корисності (Л. Вальрас, К. Менгер, Ф. Візер, Є.Бем-Баверком) розглядали витрати, виходячи з суб'єктивної оцінки їх корисності та рідкісності. Також вони не підтримували узагальнення вартості товару до витрат праці або трьох факторів виробництва [3].

Ж.Б. Сей обґрунтував теорію трьох факторів виробництва, що є найбільш універсальним варіантом класичної факторної теорії цінності, у якій підкреслював визначальну роль корисності у формуванні цінності. Згідно з цією теорією три основні фактори виробництва – праця, капітал і земля – формують цінність товарів та визначають доходи власників цих факторів, а саме зарплату найманих робітників (носіїв праці), прибуток підприємців (власників капіталу), ренту землевласників [10, с. 68].

Як бачимо, систематизація основних постулатів трудової теорії вартості, а також теорії граничної корисності та їх складових дають можливість прослідкувати етапи перетворення категорії «витрати» в процесі розвитку економіки та економічної думки.

У кінці XIX ст. за рахунок невеликої кількості підприємств та їх більшості сімейного типу спостерігається спад потреби у дослідженні сутності витрат, їх обліку та управлінні, тому що основні управлінські рішення приймає власник [12, с. 13].

Четвертий період характеризується етапом зростання масштабів виробництва, який почався на початку XX ст., що викликало необхідність у дослідженні знання про витрати, які стали набувати більш суттєвого характеру та розвиватися дуже стрімко.

На даному етапі компанія "General Electric" вперше впроваджує контролінг в індустріальному виробництві [13, с. 13].

Р.Н. Антоні приділяє багато уваги питанням оцінки та калькулювання, вважаючи, що оцінка собівартості має першочергове значення.

П. Гараньє включав витрати до складу функцій управління та поділяв їх на нормальні та ненормальні. До нормальних витрат він включав експлуатаційні витрати, які безпосередньо випливають з основної діяльності; експлуатаційні витрати, які прямо випливають з допоміжної діяльності; адміністративні витрати. До ненормальних входили виняткові (штрафи), витрати закритих періодів (результати минулих періодів) [14].

Е. Шмаленбах у той період називав витратами активи, які ще не стали доходами (окрім грошових коштів), при цьому мала місце така структура активу: видатки, але ще не витрати (придбання матеріалів); витрати, але ще не надходження коштів (дебіторська заборгованість); цінності, які стануть витратами (напівфабрикати). Він здійснив поділ витрат на постійні і змінні та систематизував чинники, що визнають їх рівень [15, с. 328].

На початку 20–30 років XX ст. починає формуватися облік витрат на виробництво як одна із складових бухгалтерського обліку, з'являються перші розробки принципів і методів калькулювання собівартості продукції [16].

В. Леонтьєв починає досліджувати витрати у моделі «затрати – випуск», передумовами якої стають концепція мінімізації витрат; витрати – це комбінація факторів виробництва, застосування лімітації факторів виробництва [17].

Даний етап також відомий як формування виробничої функції, в основі якої лежить принцип порівняння витрат і результатів [15].

З розвитком науки у СРСР витрати починають ставати об'єктом дисертаційних досліджень.

З прийняттям незалежності в України постає принципова необхідність у створенні власної законодавчо-нормативної бази та реформації власних знань про витрати. Тому ініціативна група українських вчених розробляє законопроекти Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», П(С)БО 16 «Витрати», Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції до нього, а також низку податкових законів. Саме ці документи формують основну базу знань про витрати.

Висновки. Отже, історично еволюція категорії «витрати» проходила у два основні етапи: зародження, становлення знань про витрати та вивчення, дослідження і впровадження знань про витрати. Ще в період первіснообщинного ладу, коли люди тільки починали займатися землеробством або скотарством, виникали витрати. У Стародавньому світі їх навіть намагалися документувати, застосовуючи тодішні методи, хоча бажаного результату від цього процесу не було. З виникнення теорій граничної корисності і теорії вартості, в основу яких було покладено фактори виробництва (земля, праця, капітал), починають формуватися і знання про витрати, за сутністю наближені нашому часу. Із збільшенням масштабів виробництва та розвитком нових економічних методів виникає потреба у дослідженні витрат з управлінської точки зору. А з розвитком ринкових відносин і початком глобалізаційних процесів в економіці у науковий обіг постійно вводяться нові види витрат. Категорія «витрати» сьогодні вивчається як об'єкт обліку, аналізу, контролю, управління, тому що ця категорія є багатогранною і постійно виступає об'єктом наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколов Я. Бухгалтерський учет: от истоков до наших дней : [учебное пособие для вузов] / Я. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
2. Сучасні економічні теорії : [підручник] / [А. Чухно, П. Юхименко, П. Леоненко] ; за ред. А. Чухна. – К. : Знання, 2007. – 878 с.
3. Пасько Т. Історія бухгалтерського обліку : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Т. Пасько. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2009. – 141 с.
4. Економічний зміст витрат виробництва в системі управління сільськогосподарськими підприємствами / [І. Свиноус, О. Гаврик, Л. Іванова] // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 17. – С. 17–21.
5. Семенишена Н. Розвиток теорії витрат: від класичної економіки до теорії транзакційних витрат / Н. Семенишена // Вісник Сумського національного аграрного університету (серія «Фінанси і кредит») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/chem_biol/Vsnau/2012_1/55Semenishina.pdf.
6. Теория «инфляции расходов» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khersonregion.ks.ua/post/show/teorija_infljacii_rashodov_1.
7. Коуз Р. Социальные издержки общества в условиях рыночных отношений / Р. Коуз. – М., 1989. – 211 с.
8. Кене Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кене. – М. : Соцэкгиз, 1960. – 551 с.
9. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. – К. : Port-Royal, 2001. – 612 с.
10. Історія економічних вчень : [навчальний посібник] / за ред. В. Кириленка. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 233 с.
11. До проблематики генезису та дефініції економічної категорії «витрати» / [Т. Шматковська, Л. Демедюк, Т. Рудь]. – С. 169–182.
12. Голов С. Управлінський облік : [підручник] / С. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
13. Давидович І. Контролінг : [навчальний посібник] / І. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
14. Бутинець Ф. Історія бухгалтерського обліку : [навч. посібник] : у 2 ч. / Ф. Бутинець. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2001– . – Ч. 2. – 2001. – 512 с.
15. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Г. Фандель ; пер. з нім. під керівництвом і наук. ред. М. Грещака. – К. : Таксон, 2000. – 520 с.
16. Управлінський облік : [навч.-метод. посібник для студентів вищих навчальних закладів] / [В. Труш, Т. Чебан, Н. Стефанович] ; за ред. В. Труша. – К. : Кондор, 2007. – 297 с.
17. Малахова Н. Мікроекономічна теорія виробництва і витрат / Н Малахова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://malahova.at.ua/statji/6_2.pdf.

УДК 65.014.1: 339.564: 339.9.012.23

Романчукевич М.Й.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та управління персоналом імені З. Маніва
Івано-Франківського університету права
імені Короля Данила Галицького

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

IMPROVEMENT OF STRATEGY SELECTION METHODS FOR GAINING ACCESS TO FOREIGN MARKETS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методику вибору стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки. Визначено основні етапи розробки стратегії діяльності підприємства на зовнішніх ринках. Сформульовано основні цілі діяльності підприємства на зовнішніх ринках. Вдосконалено методику вибору зовнішнього ринку для підприємства. Запропоновано основні стратегії відповідно до обраного зовнішнього ринку.

Ключові слова: стратегії, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство, привабливість зовнішнього ринку, потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена методика выбора стратегии выхода предприятия на внешние рынки. Определены основные этапы разработки стратегии деятельности предприятия на внешних рынках. Сформулированы основные цели деятельности предприятия на внешних рынках. Усовершенствована методика выбора внешнего рынка для предприятия. Предложены основные стратегии в соответствии с выбранным внешним рынком.

Ключевые слова: стратегии, внешнеэкономическая деятельность, предприятие, привлекательность внешнего рынка, потенциал.

ANNOTATION

The article focuses on strategy selection methods for an enterprise to gain access to foreign markets. It defines the key stages in strategy development process for international business activity of an enterprise. The article determines company's objectives in its foreign business activities and offers the improved methods for selecting an eternal market. The article offers some basic strategies depending on a chosen external market.

Key words: strategies, international business activity, enterprise, attractiveness of external markets, business potential capacity.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки, які характеризуються помітними дисбалансами в зовнішній торгівлі, активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств і, зокрема, їх експортної діяльності стає запорукою покращення економічної ситуації на вітчизняному фінансовому ринку, що сприятиме поповненню золотовалютних резервів України і загалом в економіці держави.

Зниженню експортних поступлень до бюджету України останніми роками сприяли втрата окремих ринків збуту та виробничих потужностей в традиційних для нашої держави сегментах експорту, а також не дуже сприятлива кон'юнктура світових, переважно сировинних, ринків. Це зумовлює необхідність пошуку нових ринків збуту та нових сфер діяльності для вітчизняних компаній. Здійснення цього буде можливим тільки за умови розробки якісно нової стратегії їх розвитку загалом та стратегії виходу на зовнішні ринки зокрема.

Стратегічне управління підприємством є комплексною системою постановки та реалізації його стратегічних цілей, тактичних завдань і повинно базуватися на оцінці зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та визначенні і реалізації різних варіантів адаптації до змін, які відбуватимуться в ньому. Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства також базується на реалізації таких управлінських рішень, що забезпечать систематизацію та розвиток діяльності підприємства на зовнішніх ринках. Тому необхідність розробки та реалізації стратегічного управління підприємством під час виходу на зовнішні ринки набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням виходу підприємств на зовнішні ринки присвячено дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В. Алексуніна, Г. Армстронга, Ф. Котлера, О. Каніщенко, І. Кратко, Т. Харчук, Т. Циганкова. Питання стратегічного менеджменту висвітлювалися в працях таких науковців, як Л. Довгань, Д. Кенделл, В. Нємцов, М. Портер, Дж. Сазерленд, А.Дж. Стрікленд, А. Томпсон. Дослідженням стратегій проникнення компаній на зовнішні ринки займалися такі науковці, як, зокрема, О. Баула, С. Васильєва, І. Коломієць, Дж. Леонтіадес.

В працях згаданих вчених розглядалися різноманітні аспекти та проблемні питання діяльності підприємств на зовнішніх ринках, однак діяльність підприємств в швидкозмінних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища зумовлює потребу подальших досліджень цієї сфери діяльності. Зокрема, це стосується вдосконалення стратегічної діяльності підприємств під час виходу на зовнішні ринки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В дослідженнях різних авторів виділяються різні цілі діяльності підприємств на зовнішніх ринках, особливо в

динамічних умовах сучасного розвитку, пропонуються різні методики вибору конкретного зовнішнього ринку, і, як наслідок, це призводить до труднощів з вибором форм виходу на зовнішні ринки та стратегії діяльності на них, оскільки різні ринки та різні галузі вимагають, відповідно, різних стратегічних підходів.

Мета статті полягає у розробці вдосконаленої методики вибору стратегії виходу компаній на зовнішні ринки, яка дасть змогу забезпечити вибір найкращої стратегії на різних ринках, виходячи з максимально широкого діапазону елементів для аналізу потенційних ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка стратегії організації є невід'ємною частиною її успішного функціонування. Це порівняно молодий напрям діяльності ведення бізнесу, але він має величезне значення для будь-якої фірми. Завдяки створенню певної стратегії, тобто конкретної моделі дій, підприємства можуть працювати більш якісно в умовах мінливого зовнішнього середовища, підлаштовуватися під ці зміни, тобто бути більш гнучкими й отримувати найбільшу віддачу від своєї діяльності. Велике значення має і вибір стратегічних заходів, тобто конкретних кроків щодо реалізації стратегії.

Зовнішньоекономічна діяльність фірми – один з напрямів її діяльності, що пов'язана з виходом на зовнішній ринок та функціонуванням на ньому. Тому стратегія зовнішньоекономічної діяльності організації вважається важливою і значущою сферою діяльності, оскільки підприємство відкриває для себе нові можливості, пов'язані з розширенням ринку збуту, виробляє конкурентні переваги за рахунок поширення на зарубіжних ринках і підвищення власного іміджу. У рамках цієї стратегії підприємство виробляє певні правила поведінки на зовнішньому ринку, а також визначає принципи здійснення експортно-імпортних операцій з урахуванням законодавства, яке діє в країні на даний час. Підприємство досліджує світовий ринок, визначає для себе глобальні та локальні цілі зовнішньоекономічної діяльності.

Визначення чіткої стратегії підприємства на зовнішніх ринках в сучасних умовах глобального світового ринку є надзвичайно важливим, особливо через підвищені зовнішньоекономічні та політичні ризики його розвитку. І те, наскільки чітко та правильно підприємство розробить стратегію своє діяльності на зовнішніх ринках, керуватиме нею, визначить і його позицію на міжнародних ринках.

Формування стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю є загалом складним управлінським процесом, тому методика її розробки, на наш погляд, повинна базуватися на класичних підходах до побудови системи стратегічного управління на підприємствах [1; 2] з урахуванням особливостей ведення діяльності на зовнішніх ринках та може складатися з кількох етапів, основними з яких можуть бути такі: формування місії підприємства, визна-

Рис. 1. Етапи розробки стратегії діяльності підприємства на зовнішніх ринках

чення цілей діяльності його на зовнішніх ринках, аналіз привабливості зовнішнього ринку та потенціалу підприємства на ньому, аналіз стратегічних альтернатив, вибору і реалізації конкретної стратегії та її оцінки (рис. 1).

Також слід враховувати структуру інвестиційних ресурсів підприємства, їх розподіл для забезпечення оптимальності використання та підвищення ефективності його роботи на зовнішніх ринках. Це дасть змогу чітко визначати пріоритети щодо розвитку різних напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємства зокрема та обрання найважливіших його напрямів фінансово-господарської діяльності загалом.

Першим етапом процесу стратегічного управління підприємством є формулювання його місії, тобто основного призначення бізнесу. Слід визначити та конкретизувати основні компоненти місії на зовнішніх ринках, а саме те, з якими продуктами підприємству доцільно виходити на зовнішні ринки (вибір продуктової ніші), які основні групи споживачів та інструменти задоволення їх потреб обирати, якими будуть основні конкурентні переваги підприємства і якою, зрештою, повинна бути філософія бізнесу на зовнішньому ринку.

Також слід проаналізувати загальний стратегічний рівень підприємства та його готовність до стратегічної діяльності (табл. 1).

Розробка стратегії управління на зовнішніх ринках повинна здійснюватися на основі цілей, які обумовлюються різними параметрами підприємства, і тактичних завдань підприємства, які будуть вирішуватися на основі прийняття управлінських рішень на різних етапах розробки та реалізації стратегії. Від цілей діяльності підприємства залежатимуть стратегія і тактика його поведінки на зовнішньому ринку.

Основною метою стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є реалізація його виробничого потенціалу, зростання прибутку та розвитку в довгостроковій перспективі за рахунок активізації діяльності на зовнішніх ринках. Помітним є тісний зв'язок між групами цілей підприємства на різних рівнях збалансованої системи показників (BSC) (фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси та

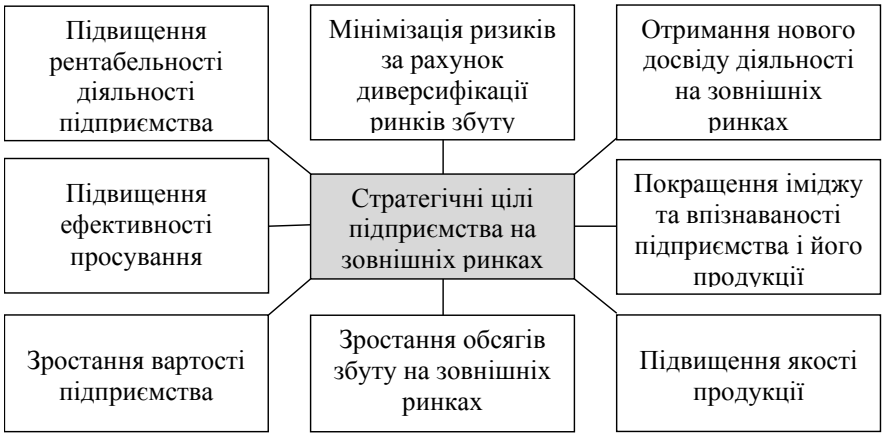


Рис. 2. Основні стратегічні цілі підприємства під час виходу на зовнішні ринки

Таблиця 1

Анкета визначення загального стратегічного рівня підприємства [3]

Критерії	Підприємство, зорієнтоване на поточну діяльність	Бали (0↔10)	Стратегічно орієнтоване підприємство
1.Стратегічне мислення персоналу	Відсутнє		Наявне
2.Цілі діяльності	Невизначені		Визначені
3.Стратегії	Відсутні (необґрунтовані)		Наявні (обґрунтовані)
4.Методи встановлення	Використовуються випадково, неповно, як результат виникнення надзвичайних подій		Використовуються постійно, на основі всебічного аналізу та прогнозів
5.Стратегічні заходи	Формуються на основі натхнення, досвіду та навиків керівників, безсистемні, не сприймаються як стратегічні		Формуються як результат стратегічної діагностики особливостей систем різного типу та встановлення цілей
6.Плани	Поточні, безсистемні, містяться в окремих управлінських рішеннях		Розробленні на основі досліджень, взаємопов'язані
7.Виконання (реалізація) планів	Доведення прийнятих рішень не до кінця з порушенням графіків виконання		Дотримання графіків виконання є частиною механізму стратегічного управління

навчання і розвиток), основним призначення якої є забезпечення чіткішого формулювання стратегічних планів та цілей підприємства. Особливо це стосується фінансових та стратегічних цілей, чітку межу між якими провести досить складно. В окремих випадках доцільною є побудова «дерева цілей» підприємства в рамках його стратегічної карти, де усі взаємозв'язки між цілями простежуються досить чітко. Важливими в цьому контексті є також і конкретизація та кількісна оцінка формульованих цілей.

На нашу думку, слід виділяти такі основні цілі стратегії підприємства на зовнішніх ринках (рис. 2).

На наступному етапі здійснюється аналіз привабливості зовнішніх ринків та потенціалу підприємства на зовнішніх ринках. Аналіз привабливості зовнішніх ринків здійснюється за багатьма чинниками, за кожним з яких експертами виставляється бальна оцінка. Серед чинників, які можуть впливати на привабливість зовнішнього ринку, на нашу думку, можуть бути такі.

1. Специфічні особливості країни.

1.1. Загальноекономічні чинники. У цьому пункті оцінюється економічне становище країни загалом, вигідність географічного становища, аналізуються основні макроекономічні показники, зокрема розмір та динаміка ВВП, інфляція, зайнятість та інвестиції.

1.2. Рівень розвиненості інфраструктури (доріг, транспорту, зв'язку та інших комунікацій).

1.3. Сприятливість політичної ситуації в країні, її стабільність та передбачуваність, політичні відносини між країною-експортером і країною-імпортером.

Країна з більш розвиненою економікою, рівнем інфраструктури та сприятливою політичною ситуацією отримує вищий бал.

2. Валютні ризики. Оцінюючи валютний ризик з боку можливої країни-імпортера для фірми, необхідно враховувати два основні чинники: стабільність валют і перспективи їх зміни. Країні з менш стабільною валютою присвоюється менший бал.

3. Параметри зовнішнього ринку. У цьому пункті розглядаються місткість ринку, темпи зростання, рівень монополізації, конкурентна ситуація. Вивчаються ціни, способи та обсяги поставок. Країна з більшим та більш конкурентним ринком отримує вищий бал.

4. Рівень попиту на цьому ринку. Необхідно враховувати рівень потреби в товарі, а саме те, в яких саме товарах чи послугах підприємства зацікавлена країна, галузі їх використання та рівень самозабезпеченості країни в цих товарах. Країні з вищим рівнем попиту на товар нашого підприємства присвоюється вищий бал.

5. Параметри товару. У цьому пункті визначаються ступінь потреби в товарі, його надійність (цінність і збалансованість), екологічність, сезонність продажів тощо. Вищий бал присвоюється країні з вищими показниками різних параметрів товару.

6. Ціна продукту порівняно з аналогами. Країні, де пропозиція конкурентів дає змогу виставити нижчу ціну на товару, присвоюється вищий бал.

7. Бар'єри входу на зовнішній ринок. Цей параметр визначає рівень жорсткості бар'єрів під час входу на ринок, встановлюваних державними органами в досліджуваній країні. Враховуються державні стандарти, норми ведення бізнесу, наявність обмежень на ввезення товару, розмір мита на ввезення товару, вигідність системи оподаткування, а також різноманітні соціальні та культурні чинники, що можуть мати вплив на сприйняття місцевим населенням товарів фірми.

Кількість чинників можна збільшувати, деталізуючи окремі з них, особливо перший, або зменшувати, об'єднуючи їх, наприклад, використовуючи чинник ризику країни, який враховуватиме дані щодо макроекономічної, фінансової та політичної ситуації в конкретній країні. Цей показник можна отримати з одного зі світових рейтингів від провідних аналітичних компаній, наприклад, рейтинг ECR (Euromoney's country risk) [4], Coface [5], які дають уявлення про середній рівень кредитного ризику в корпоративному секторі окремо взятої країни, виходячи з даних із різних сфер життєдіяльності країни.

Після завершення аналізу кожного чинника будується таблиця привабливості країн для експортної діяльності фірми, куди вносяться всі бальні оцінки за кожним чинником для кожної країни (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна таблиця привабливості альтернативних зовнішніх ринків

Чинники порівняння	Вага чинника	Країни			
		1	2	...	n
Специфічні особливості країни					
Валютні ризики					
Параметри зовнішнього ринку					
Рівень попиту на даному ринку					
Параметри товару					
Ціна продукту порівняно з аналогами					
Бар'єри входу на зовнішній ринок					
Загальна оцінка привабливості					

Кожному чиннику, як ми вже відзначали, експертами виставляється бальна оцінка за певною шкалою. Для отримання підсумкової, загальної оцінки привабливості конкретного i-го зовнішнього ринку для кожного чинника визначається експертами його вагомість V_i у відсотках, причому сума ваг усіх чинників дорівнює 100%.

Інтегральна оцінка i-го зовнішнього ринку визначається за формулою середньої арифметичної зваженої:

$$I_j = \sum_{i=1}^{m} V_i * X_{ij},$$

де I_j – інтегральна оцінка j-ої країни;

V_i – вага i-ого чинника порівняння;

X_{ij} – бальна оцінка i-ого чинника по j-ій країні.

Аналіз потенціалу підприємства на зовнішніх ринках передбачає оцінку відносної прибутковості діяльності підприємства на ринку країни, який воно планує основувати. Слід враховувати такі показники, як очікувана виручка від продажів, додаткові витрати під час реалізації товарів на зовнішньому ринку і, зрештою, потенційний прибуток від продажів та їх рентабельність. Після проведеного аналізу країні, де підприємство матиме вищий потенціал, виставляється вищий бал.

Проведення аналізу привабливості зовнішніх ринків та потенціалу підприємства на зовнішніх ринках доцільно здійснювати, порівнюючи перспективні зовнішні ринки за кожним з чинників, використовуючи 5- чи 10-бальну шкалу, що дасть змогу використати результати аналізу для проведення наступного етапу розробки стратегії діяльності підприємства на зовнішніх ринках – аналізу стратегічних альтернатив. Це доцільно зробити на основі модифікованої матриці McKinsey/GE [6], яка матиме дві осі, такі як привабливість зовнішнього ринку та потенціал компанії на зовнішньому ринку (який буде ширшим показником, ніж просто конкурентоспроможність), кожна з яких буде оцінюватися за 5-бальною шкалою. Відповідно, усі перспективні альтернативні зовнішні ринки будуть розташовуватися у певному квадранті матриці (табл. 3).

Запропонований підхід дає змогу розширити можливості класичної матриці McKinsey/GE, яка традиційно має розмірність 3*3 (відповідні квадранти виділені штрихуванням), і уточнити місце країни в матриці за рахунок зростання кількості квадрантів з 9 до 25. Це дасть змогу більш точно визначити стратегію компанії та збільшити «сіру» зону, яка залишає більше питань, однак і більше поле для маневру під час діяльності на зовнішніх ринках як за умови виходу на них, так і за умови роботи на певному ринку.

Підприємству варто зосередити зусилля в країнах, які розташуються в квадрантах 35, 45, 55, 44, 54, 53, причому у квадранті 55 однозначно рекомендована стратегія Grow/Penetrate – збереження і зміцнення позицій на зовнішньому ринку, у квадранті 35 – Invest for Growth – інвестування для зростання на зовнішньому ринку, у квадранті 53 – Selective Harvest or Investment – вибірковий збір урожаю чи інвестування. В інших же квадрантах верхнього кута рекомендовані стратегії будуть обратися зі згаданих трьох залежно від точних значень показників країни за осями та їх близькості до одного з трьох згаданих квадрантів.

Підприємству варто відмовитися від виходу чи роботи на зовнішніх ринках, які потрапили у сектори 13, 12, 11, 22, 21, 31. Рекомендовані стратегії: для квадранту 11 Rapid Exit or Attack – швидкий відхід з ринку (або відмова від виходу на даний зовнішній ринок), для квадранту 31 Controlled Harvest – збір урожаю за постійного контролю (за умови присутності підприємства на даному ринку), 13 Controlled Exit or Desinvestment – контрольований відхід з даного зовнішнього ринку чи згортання інвестицій на ньому. Аналогічно до правого верхнього кута матриці для решти межових квадрантів стратегії обираються, виходячи з близькості до трьох згаданих.

Всі інші сектори – зону невизначеності («сіру» зону) – варто розглядати окремо у кожному конкретному випадку, і також залежно від їх близькості до меж квадрантів рекомендувати певну стратегію, тобто використовувати селективний підхід для прийняття правильного

Таблиця 3

Матриця «Привабливість зовнішнього ринку – потенціал компанії»

Привабливість зовнішнього ринку	-5-	15	25	35	45	55
	-4-	14	24	34	44	54
	-3-	13	23	33	43	53
	-2-	12	22	32	42	52
	-1-	11	21	31	41	51
		-1-	-2-	-3-	-4-	-5-
		Потенціал компанії на зовнішньому ринку				

– переможці

– зона невизначеності («сіра» зона)

– переможені

рішення про вихід на дані ринки збуту. Так, для квадранту 15 рекомендованою стратегією буде Selective Investment/Divestment – вибіркове інвестування чи відхід з ринку, для квадранту 51 – Harvest for Cash Generation – стратегія «збору урожаю», для квадранту 33 – Segment & Selective Investment – стратегія сегментування чи вибіркове інвестування. В інших квадрантах «сірої» зони обрання стратегій здійснюється, виходячи з близькості до усіх 9 квадрантів, для яких чітко визначені рекомендовані стратегії.

Більш точні результати буде отримано під час застосування даної методики за умови використання 10-бальної шкали оцінювання, однак такий підхід ускладнить аналіз. Також більш точним, але також ускладненим, буде проведення аналізу за розширеним переліком чинників, які будуть важливими, на думку експертів, на специфічних ринках, чи, наприклад, у певних галузях. Такий підхід варто використовувати за умови детальнішого аналізу стратегій виходу на зовнішні ринку, які потрапили у «сіру» зону, для уточнення місця в матриці та обрання найбільш правильної стратегії виходу на зовнішні ринки.

На завершальних етапах запропонованої методики здійснюються реалізація та оцінка обраної стратегії, а через зворотній зв'язок – її перевірка на відповідність місії підприємства та поставленим цілям.

Висновки. Таким чином, запропонована вдосконалена методика вибору стратегії виходу компаній на зовнішні ринки дасть змогу підприємствам вибрати та сформувати стратегію зовнішньоекономічної діяльності, враховуючи низку чинників, що впливають на привабливість конкретного зовнішнього ринку та потенціалу самого підприємства на зовнішньому ринку. Правильно визначена стратегія підприємства дасть змогу підвищити його конкурентоспроможність, охопити нові зовнішні ринки чи збільшити частку на наявних, а у підсумку – підвищити прибутковість та вартість підприємства. Серед перспективних напрямів подальших досліджень варто відзначити розробку підходів до реалізації та оцінки вибраної стратегії, а також розробку єдиних цілей та завдань, і, як наслідок, єдиної стратегії розвитку підприємства як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нємцов В. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В. Нємцов, Л. Довгань. – К. : ТОВ «УВПК ЕксОб», 2002. – 560 с.
2. Основы менеджмента / [М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури] ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2004. – 799 с.
3. Шершньова З. Стратегічне управління : [навч. посібник] / З. Шершньова, С. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
4. ECR survey results Q1 2017: Europe marches on without the UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.euromoney.com/Poll/10683/PollsAndAwards/Country-Risk.html.
5. Country risk assessment map 1st quarter 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coface.com/content/download/150840/2487171/file/2017-03_COUNTRY_RISK_ASSESSMENT_GB.pdf.
6. GE McKinsey Matrix [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.strategicmanagementinsight.com/tools/ge-mckinsey-matrix.html.

УДК 338

Рудика В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Косарєва І.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Величко Н.В.
студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

НАПРЯМИ ТА СТРАТЕГІЯ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

DIRECTIONS AND STRATEGIES FOR THE PREVENTION OF BANKRUPTCY OF SUBJECTS OF ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

Банкрутство підприємств в Україні є поширеним явищем сьогодення. Світова економічна криза, нестабільність економічного і політичного середовища в країні, недосконалість правового та податкового законодавства призвели до збільшення кількості неплатоспроможних підприємств, які прямують до банкрутства, що призводить здебільшого до ліквідації таких підприємств. Тому пошук шляхів вирішення цієї проблеми як на рівні держави, так і на рівні конкретного підприємства є досить актуальним, адже прогнозування та визначення ймовірності банкрутства стають вкрай необхідними для завчасного попередження та подолання кризових явищ на підприємстві.

Ключові слова: банкрутство, стратегія запобігання банкрутства, діагностика банкрутства, експрес-діагностика, неплатоспроможність, аналіз кризового стану.

АННОТАЦИЯ

Банкротство предприятий в Украине является распространенным явлением современности. Мировой экономический кризис, нестабильность экономической и политической среды в стране, несовершенство правового и налогового законодательства привели к увеличению количества неплатежеспособных предприятий, которые следуют к банкротству, что приводит в большинстве случаев к ликвидации таких предприятий. Поэтому поиск путей решения этой проблемы как на уровне государства, так и на уровне конкретного предприятия является достаточно актуальным, ведь прогнозирование и определение вероятности банкротства становятся крайне необходимыми для предупреждения и преодоления кризисных явлений на предприятии.

Ключевые слова: банкротство, стратегия предотвращения банкротства, диагностика банкротства, экспресс-диагностика, неплатежеспособность, анализ кризисного состояния.

ANNOTATION

The bankruptcy of enterprises in Ukraine is a common phenomenon of our times. The global economic crisis, the instability of the economic and political environment in the country, imperfection of the legal and tax regulations led to the increase in the number of insolvent companies, which lead to bankruptcy, which leads in most cases to the elimination of such enterprises. Therefore, the search for solutions to this problem, both at the level of the state and a particular company is quite relevant, because the predicting and determining the probability of bankruptcy becomes crucial for the prevention and overcoming of the crisis phenomena at the enterprise.

Key words: bankruptcy, strategy to prevent bankruptcy, bankruptcy diagnostics, rapid diagnostics, insolvency, analysis of the crisis state.

Постановка проблеми. Макроекономічна нестабільність призвела до виникнення й поглиблення кризових явищ на підприємствах. Саме тому гостро постала проблема банкрутства суб'єктів господарювання, виникли необхідність його регулювання на державному рівні, потреба у розробленні ефективної системи діагностики й запобігання банкрутству, а також стратегій виходу з кризових явищ на самих підприємствах. Таким чином, дослідження напрямів запобігання банкрутства суб'єктів господарської діяльності в економіці надзвичайно актуальні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Навколо проблеми банкрутства зосереджена значна увага як з боку вітчизняних, так і з боку зарубіжних науковців, що висвітлювали останніми роками цю проблематику. Серед вітчизняних вчених можна виділити таких, як О.Б. Андрушко, О.Я. Базілінська, І.О. Бланк, О.В. Гук, С.М. Іванюта, І.Н. Карпунь, Н.І. Коломієць, В.О. Подольська, О.М. Скібіцький, О.О. Терещенко, А.В. Череп, О.О. Шапурова, Н.П. Шморгун, А.М. Штангрет. Відомі зарубіжні науковці, такі як, зокрема, Е. Альтман, Р. Лис, А. Таффлер, Г. Спрингейт, О.П. Зайцева, Р.С. Сайфулін і Г.Г. Кадиков, досліджували питання прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємства, напрями запобігання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значний доробок вчених та науковців, проблема банкрутства не втрачає своєї актуальності, має багато не розглянутих досі питань і спонукає до

пошуку шляхів їх вирішення. Сьогодні невирішеним залишається питання подолання та недопущення до банкрутства підприємства за нестабільних і кризових умов розвитку економіки.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації основних напрямів та шляхів запобігання банкрутства суб'єктів господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільні умови сучасної ринкової економіки, наростання кризових процесів призводять до збільшення рівня неплатоспроможності та банкрутства підприємств. У зв'язку з цим основні завдання, що постають перед сучасними підприємствами, полягають у збереженні ринкових позицій, підвищенні рівня конкурентоспроможності та стабілізації фінансового стану за кризових умов розвитку економіки.

Існує чимало трактувань поняття «банкрутство» різних науковців (табл. 1).

Для успішного функціонування всі суб'єкти господарювання повинні враховувати можливі та наявні фактори дестабілізації їх діяльності. Очевидно, що передумови банкрутства виникають задовго до настання небезпеки банкрутства. Своєчасне виявлення негативних тенденцій у діяльності суб'єкта господарювання – це застава його конкурентоспроможності й життєдіяльності. Інститут банкрутства є предметом державного регулювання через негативні наслідки діяльності неспроможних підприємств. Ці негативні впливи характеризуються такими моментами [2]:

1) фінансово неспроможне підприємство знижує загальний потенціал економічного розвитку країни за рахунок того, що генерує серйозні фінансові ризики для успішно працюючих підприємств – його партнерів;

2) воно ускладнює формування дохідної частини державного бюджету й позабюджетних фондів;

3) через скорочення обсягу своєї господарської діяльності у зв'язку з фінансовими труднощами такі підприємства викликають скорочення чисельності робочих місць.

Відповідно, постає питання про запобігання криз і банкрутства суб'єкта господарювання. Для виконання цього завдання перш за все ста-

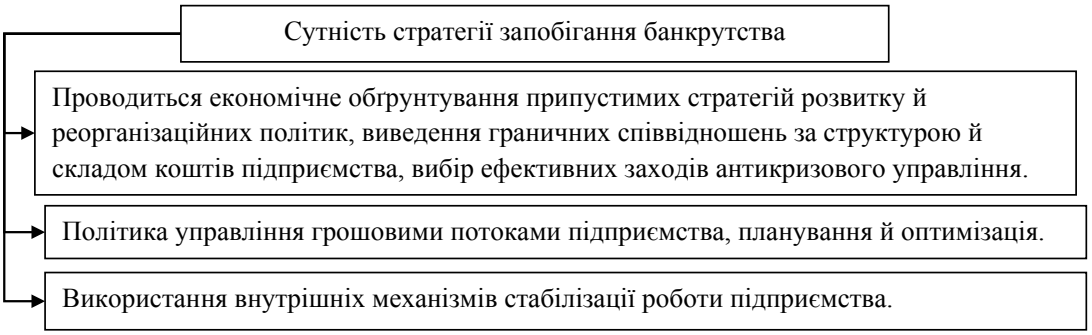


Рис. 1. Сутність стратегії запобігання банкрутства [2]

Таблиця 1

Трактування поняття «банкрутство» різними науковцями [4; 6; 7]

Автор	Трактування банкрутства	Ключові слова
М.М. Скворцов	Означає фінансову неспроможність підприємства, що виявляється в перевищенні витрат на виробництво продукції над виторгом від її реалізації	Фінансова неспроможність
А.С. Яблонська	Одна з юридичних підстав ліквідації підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.	Неспроможність задовольнити вимоги і виконати зобов'язання
О.О. Терещенко	Наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів.	Наслідок глибокої фінансової кризи
Н.П. Шморгун	Іншими словами, фінансовий крах – це документально підтверджена нездатність суб'єкта господарювання платити за своїми зобов'язаннями і фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів.	Фінансовий крах
Н.П. Білоліпецький	Крах, викликаний технічною або фізичною нездатністю суб'єкта господарювання погасити взяті на себе фінансові зобов'язання.	Нездатність погасити фінансові зобов'язання
А.Д. Шеремет	Нездатність фінансувати поточну операційну діяльність і погасити термінові зобов'язання.	Нездатність фінансувати діяльність і погасити зобов'язання.
Отже, банкрутство – це неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і погасити встановлені грошові вимоги кредиторів.		

виться завдання діагностики кризових станів підприємства, а саме стратегії запобігання банкрутства.

Стратегія запобігання банкрутства – це спосіб дій, які забезпечують уникнення підприємством кризового стану, а у разі його виникнення – вибір механізму захисту від можливого банкрутства, спрямованих на фінансове оздоровлення підприємства шляхом координації управлінських рішень (рис. 1).

Така стратегія розробляється на основі параметричного аналізу. Параметричний аналіз – комплекс розрахунків, оцінки й інтеграції системи параметрів стратегій і тактик, які характеризують, прогнозують і визначають відповідно до встановленої мети суб'єкта господарювання його діяльність.

Метою аналізу є формування інформації про результати діяльності підприємства й рекомендацій, необхідних для прийняття обґрунтованих стратегічних і тактичних рішень щодо забезпечення ефективного фінансування.

Предмет аналізу – господарські процеси й кінцевий фінансовий результат суб'єкта господарювання, що складається під впливом екзота ендогенних факторів.

Основні завдання параметричного аналізу представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Основні завдання параметричного аналізу стратегії запобігання банкрутства суб'єктів господарської діяльності [6]

	Завдання
1	Експрес-діагностика фінансового стану за основними параметрами діяльності.
2	Деталізований аналіз фінансового стану та фінансової стабільності.
3	Вибір і обґрунтування стратегій розвитку.
4	Параметризація реорганізаційної антикризової політики.
5	Прогнозування фінансових результатів і напрямів їхнього використання.
6	Формування ефективної поточної політики управління фінансово-економічною діяльністю.
7	Оптимізація управлінських рішень.

Основним напрямом запобігання є безпосередньо діагностика банкрутства, тобто система цільового фінансового аналізу, спрямована на виявлення параметрів кризового розвитку суб'єктів господарювання, які можуть призвести до банкрутства підприємства в майбутньому періоді.

Виділяють такі методи діагностики банкрутства [6]:

1) експрес-діагностика банкрутства;
2) фундаментальна діагностика;
3) фінансовий аналіз діяльності підприємства;
4) розрахунок інтегрального показника.

Діагностика банкрутства включає такі методики [6]:

1) аналіз фінансової стабільності на основі визначення надлишків або відсутності джерел для формування запасів і витрат (трикомпонентний показник типу фінансової ситуації);
2) аналіз фінансових компонентів;
3) аналіз матриць фінансової рівноваги;
4) методика, рекомендована українським законодавством;
5) система оціночних показників індикаторів кризового стану;
6) горизонтальний, вертикальний і трендовий аналіз;
7) факторні регресійні та дискримінантні моделі банкрутства (Альтмана, Ліса, Таффлера тощо);
8) експертна діагностика.

Експрес-діагностика банкрутства характеризує систему оцінки фінансового розвитку суб'єкта господарювання, яка здійснюється на базі даних його фінансового обліку й стандартних алгоритмів аналізу. Система експрес-діагностики забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку суб'єкта господарювання й дає змогу застосовувати оперативні заходи до їхньої нейтралізації,а також є ефективною на стадії легкої фінансової кризи. За інших масштабів фінансової кризи вона повинна бути обов'язково доповнена системою фундаментального аналізу. Метод та методика експрес-діагностики представлені на рис. 2 [5].

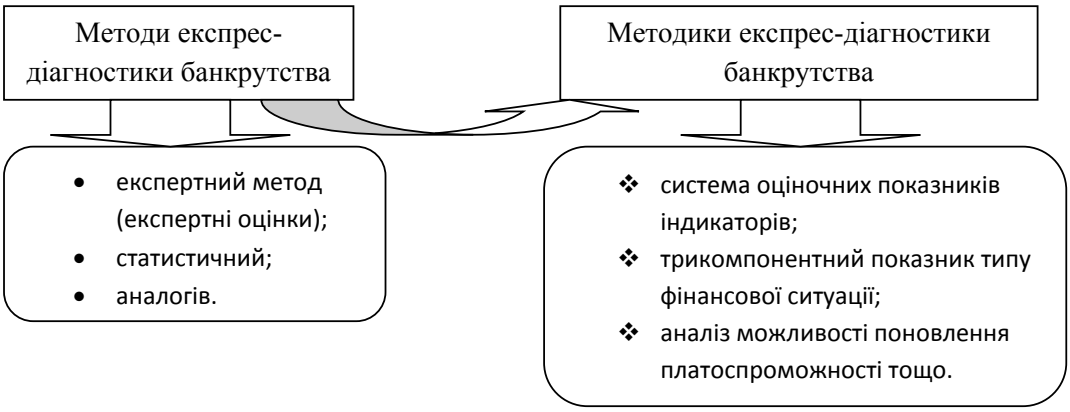


Рис. 2. Методи та методики експрес-діагностики банкрутства [5]

Метод – систематизована сукупність кроків, які потрібно здійснити, щоб виконати певну задачу чи досягти певної мети, це поняття тотожне алгоритму дій і технологічному процесу, а методика – це, як правило, якийсь готовий «рецепт», алгоритм, процедура для проведення будь-яких націлених дій. Методика відрізняється від методу конкретизацією прийомів і завдань. Наприклад, математична обробка даних експерименту може пояснюватися як метод (математична обробка), а конкретний вибір критеріїв, математичних характеристик – як методика.

Фундаментальна діагностика кризового фінансового стану – це система оцінки параметрів кризового розвитку суб'єкта господарювання, яка здійснюється на основі методів факторного аналізу й прогнозування. Вона дає змогу отримати розгорнуту картину кризового фінансового стану суб'єкта господарювання й конкретизувати форми й методи майбутнього його фінансового оздоровлення.

Метою проведення фундаментальної діагностики кризового фінансового стану є підтвердження отриманої попередньої оцінки масштабів кризового фінансового стану; прогнозування розвитку окремих факторів, які є загрозою кризовому стану, та їхніх негативних наслідків; оцінка й прогнозування здатності підприємства до нейтралізації фінансової кризи за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу.

Виділяють п'ять основних етапів проведення фундаментальної діагностики (рис. 3).

Фінансовий аналіз – це процес дослідження фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів подальшого підвищення його ринкової вартості й забезпечення ефективного розвитку. Основною метою фінансового аналізу є одержання невеликого числа ключових параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства і фінансових результатів його діяльності [1].

Методика фінансового аналізу включає три взаємозв'язані блоки [1]:

1) аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;
2) аналіз фінансового стану підприємства;
3) аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Іноді в ході досліджень за допомогою стандартних підходів та методів аналізується фінансовий стан різних підприємств. Результати проведених досліджень показали, що якщо

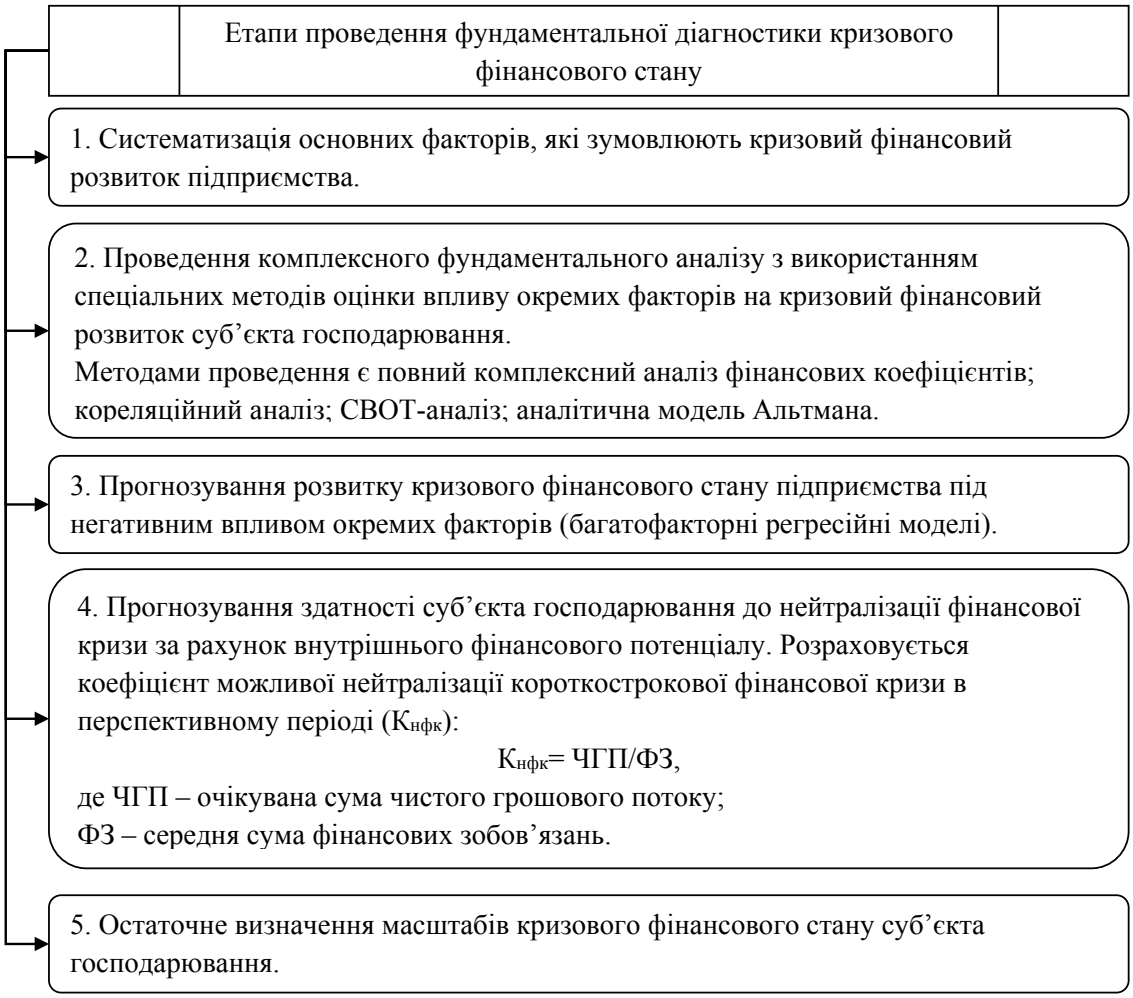


Рис. 3. Етапи проведення фундаментального аналізу кризового стану підприємства [7]

підприємство має незадовільний фінансовий стан, то це відображають або всі показники, або окремі їх групи, що ускладнює інтерпретацію результатів. Тому розраховувати всі коефіцієнти немає сенсу.

Наявні моделі розрахунку інтегральних показників ймовірності банкрутства (Альтмана, Тафлера, Ліса тощо) розроблено для закордонних підприємств з урахуванням їх специфіки обліку та звітності. Виникає глибокий сумнів щодо можливості застосування цих моделей для вітчизняних підприємств.

Отже, є необхідність в розробці інтегрального показника, який би комплексно характеризував усі аспекти фінансового стану підприємства, відображав специфіку підприємств, а його рівень давав би змогу визначати ймовірність їх банкрутства. Інтегральна оцінка є ефективним механізмом аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств [4].

Своєчасне виявлення фінансової кризи на підприємстві дасть змогу підприємству не тільки продовжити свою діяльність, але й виявити його слабкі сторони, ліквідація яких приведе до підвищення ефективності і прибутковості діяльності підприємства. Несвоєчасне ж виявлення фінансової кризи на підприємстві та його поглиблення можуть призвести до банкрутства.

Для запобігання банкрутства та відновлення платоспроможності підприємства змушені вжити перш за все таких заходів: продаж частини нерухомого майна; позбавлення від надлишкових товарно-матеріальних запасів; збільшення статутного капіталу; отримання довгострокових позик або позики на поповнення оборотних коштів; розробка і здійснення програми скорочення витрат; поліпшення управління активами; отримання державної фінансової підтримки на безоплатній або поворотній основі з бюджетів різних рівнів, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів. Ці рекомендації є лише загальними напрямами робіт із запобігання банкрутству.

Для виходу з кризового фінансового стану і забезпечення стійкості темпів зростання основних показників фінансово-господарської діяльності необхідно розробити програму щодо оздоровлення фінансового становища підприємства.

Оздоровлення фінансового становища підприємства як складова частина управління кризовими станами і банкрутством припускає цільовий вибір найбільш ефективних засобів, необхідних для конкретного випадку і конкретного підприємства [3].

Шляхи подолання банкрутства підприємств умовно можна поділити на три підсистеми, кожна з яких має своє функціональне призначення та способи реалізації: підсистеми попередження, запобігання і подолання банкрутства підприємства [3].

Підсистема попередження банкрутства передбачає застосування комплексу заходів щодо прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємств та своєчасного інформування керівництва про потенційні загрози та ризики [3].

Підсистема запобігання банкрутства передбачає здійснення комплексу заходів, що підвищують рівень діяльності підприємства та його шанси на «виживання» в кризових умовах розвитку, а також сприяють недопущенню критичного стану діяльності підприємства і, як наслідок, банкрутства. Основним завданням цієї підсистеми є фінансова стабілізація діяльності підприємства у динамічних умовах економіки [3].

Підсистема подолання банкрутства передбачає активізацію всіх можливих способів та заходів недопущення ліквідації підприємства, мобілізуючи всі наявні сили та ресурси, шляхом послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Висновки. За сучасних умов розвитку економіки рівень збанкрутілих підприємств невпинно зростає. Неплатоспроможність, збитковість, криза платежів і, як наслідок, банкрутство є сьогодні характерними для більшості українських підприємств. Саме тому одними з головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення загрози банкрутства і розробка контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій. Таким чином, підсумовуючи, можна дійти висновку, що використання означених в роботі механізмів фінансової стабілізації дасть змогу подолати причини фінансової кризи та суттєво покращити платоспроможність суб'єктів господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану / Т.В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – С. 11.
2. Виговська Н.Г. Антикризовий фінансовий контролінг як інструмент запобігання банкрутства / Н.Г. Виговська. – 2013.
3. Гук О.В. Антикризове управління як спосіб запобігання банкрутству підприємства / О.В. Гук // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 6. – С. 22.
4. Долбнєва Д.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні та заходи по запобіганню їх неплатоспроможності / Д.В Долбнєва. – 2015. – С. 244–250.
5. Коваленко О.В. Експрес-діагностика неплатоспроможності як необхідна складова механізму запобігання загрозі банкрутства підприємства / О.В. Коваленко // Держава та регіони. – 2013. – № 1. – С. 119–123.
6. Соколова Л.В. Теоретичне забезпечення діагностики як превентивний захід запобігання банкрутства підприємства / Л.В. Соколова, Т.В. Полозова. – 2014.
7. Чібісова І.В. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств / І.В. Чібісова. – 2012.

УДК 657.65

Рудика В.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Сукрушева Г.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Гонтар Т.Ю.
студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

THEORETICAL ESSENCE OF THE CATEGORY "THE COMPANY'S EQUITY CAPITAL"

АНОТАЦІЯ

У статті представлено морфологічну оцінку поняття «власний капітал підприємства», що дало змогу авторам сформулювати власне визначення на основі загальноприйнятих значень. Обґрунтовано джерела формування власного капіталу в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Розкрито основні функції, які виконує власний капітал підприємства. Визначено необхідність ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства. Зазначено необхідність своєчасного аналізу власного капіталу підприємства як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів фінансовою інформацією.

Ключові слова: власний капітал, статутний фонд, резервний капітал, нерозподілений прибуток, страховий фонд, амортизаційні відрахування, внутрішні джерела, зовнішні джерела.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена морфологическая оценка понятия «собственный капитал предприятия», что позволило авторам сформулировать собственное определение на основе общепринятых значений. Обоснованы источники формирования собственного капитала в условиях дефицита финансовых ресурсов. Раскрыты основные функции, которые выполняет собственный капитал предприятия. Определена необходимость эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия. Определена необходимость своевременного анализа собственного капитала предприятия как для внутренних, так и для внешних пользователей финансовой информацией.

Ключевые слова: собственный капитал, уставный фонд, резервный капитал, нераспределенная прибыль, страховой фонд, амортизационные отчисления, внутренние источники, внешние источники.

ANNOTATION

The article presents a morphological evaluation of the concept "company's equity capital", which allowed its own definition, based on the generally accepted values. The sources of formation of the equity capital under the terms and conditions of a deficit of the financial resources have been justified, and the main functions which are fulfilled by the equity capital of the enterprise, have been revealed. The need for effective management of the company's financial resources has been determined. The timely analysis of the company's own capital is indicated, both for internal and external users of the financial information.

Key words: equity capital, statutory fund, reserve capital, undistributed profit, insurance fund, depreciation charges, internal sources, and external sources.

Постановка проблеми. Формування власного капіталу підприємства – це ключовий аспект під час створення підприємства і його функціонування, оскільки його достатність є одним з головних показників під час оцінювання кредитоспроможності, а також рівня фінансової безпеки підприємства. Управління власним капіталом підприємства в умовах нестачі фінансових ресурсів, дорожнечі позикових коштів стає особливим об'єктом управління, адже сьогодні у важких економічних умовах підприємству необхідно вміти розраховувати лише на власні фінансові ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування та управління власним капіталом підприємства присвячено багато праць відомих науковців та економістів, таких як Л.В. Безкоровайна [1], Ф.Ф. Бутинець [2], С.Ф. Голов [3], Т.А. Городня [4], А.А. Горбатенко [5], Я.П. Іщенко [6], Л.І. Катан [7], В.Ф. Максімова [8], О.А. Нужна [9], однак в умовах нестабільності економки та нестачі фінансових ресурсів удосконалення системи формування та управління власним капіталом підприємства потребує подальшого вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Напрацювання науковців та експертів у сфері управління власним капіталом підприємства є теоретично обґрунтованим, однак в умовах нестабільності економіки необхідно удосконалити поняття «власний капітал підприємства» шляхом його узагальнення та систематизації.

Мета статті полягає у проведенні морфологічної оцінки економічно категорії «власний капітал підприємства» на основі напрацювань вітчизняних авторів, проаналізувати джерела

формування власного капіталу підприємства, а також обґрунтувати функції, які виконує власний капітал підприємства в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З переходом підприємств України на ринковий механізм діяльності, з появою великої кількості форм власності підприємств зросла увага до управління його фінансовими ресурсами на всіх стадіях (від створення підприємства, його безпосереднього функціонування до закінчення життєвого циклу – ліквідації).

Морфологічну оцінку поняття «власний капітал підприємства» представлено в табл. 1.

На основі проведеної морфологічної оцінки поняття «власний капітал підприємства» можна дійти висновку про те, що в сучасних умовах власний капітал підприємства є основою для його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, оскільки на основі достатності власного капіталу можна судити про його незалежність, а отже, і про фінансову безпеку, за допомогою власного капіталу керівництво підприємства має право приймати самостійні рішення в сфері управління і, відповідно, нести відповідальність за отримані результати. На рис. 1 представлено джерела формування власного капіталу підприємства, а також визначено переваги та недоліки джерел фінансування.

Згідно з рис. 1 можна визначити, що джерела формування власного капіталу підприємства поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх можна віднести нерозподілений прибуток підприємства, амортизаційні відрахування та інші джерела. До зовнішніх джерел відносяться залучення додаткового акціонерного та пайового капіталу підприємства, безоплатна фінансова допомога, інші джерела.

Власний капітал підприємства дає змогу оцінити його ринкову вартість, рівень конкурентоспроможності, тому якісне управління власними фінансовими ресурсами підприємства є невід'ємною частиною сучасного фінансового менеджменту. Співвласникам та керівникам підприємства постійно необхідно здійснювати аналіз власного капіталу, оскільки це допомагає виявити його основні складові і визначити наслідки їх змін для фінансової стійкості підприємства.

Формування власного капіталу має свої переваги і недоліки. У сфері внутрішніх джерел є простота залучення, що стосується прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і амортизаційних відрахувань, проте ці джерела, як правило, є обмеженими.

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «власний капітал підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
Л.В. Безкоровайна [1, с. 950]	Власний капітал – це власні джерела підприємства, внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які використовуються для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі.	Сума реінвестованого чистого прибутку
Ф.Ф. Бутинець [2, с. 317]	Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів.	Формування активів
С.Ф. Голов [3, с. 803]	Власний капітал формується акціями, тобто коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані їм акції.	Формування акціями
Т.А. Городня [4, с. 250]	Власний капітал – нагромадження шляхом збереження запасу економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і чинник виробництва з метою отримання доходу.	Нагромадження шляхом збереження запасу економічних благ
А.А. Горбатенко [5, с. 195]	Власний капітал виражає загальну величину коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, вкладених в активи підприємства.	Загальна величина коштів
Я.П. Іщенко [6, с. 147]	Власний капітал – необхідний фактор виробництва, він включає компоненти боргу, нерозподілений прибуток, привілейовані акції і звичайні акції.	Компоненти
Л.І. Катан [7, с. 147]	Власний капітал – це певне вираження фінансових відносин, що виникають між акціонерним товариством (корпорацією) та іншими суб'єктами господарювання щодо його формування та використання.	Фінансові відносини
В.Ф. Максимова [8, с. 124]	Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, що вкладені його засновниками без визначеного строку їх повернення, накопичені суми реінвестованого прибутку протягом строку функціонування підприємства та інші власні джерела.	Джерела фінансування підприємства
О.А. Нужна [9, с. 500]	Власний капітал – це загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів.	Формування активів
Авторське визначення	Власний капітал підприємства – фінансові відносини щодо формування джерел фінансування підприємства за рахунок коштів засновників, а також суми реінвестованого чистого прибутку.	

Достатність власного капіталу підприємства дає змогу говорити про його фінансову стійкість, зниження ризику банкрутства, однак досить великі обсяги власного капіталу знижують його рентабельність, рентабельність власного капіталу, тобто фактично головний показник для

Рис. 1. Джерела залучення власного капіталу підприємства, його переваги та недоліки

Рис. 2. Функції власного капіталу підприємства

стратегічних інвесторів. Він дає змогу визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками підприємства. Власники отримують рентабельність від своїх інвестицій у вигляді вкладів до статутного капіталу. З позиції власників рентабельність найкращим чином відображається у вигляді рентабельності на власний капітал і є найбільш важливим для акціонерів компанії. Адже характеризує прибуток, який власник отримає з кожної одиниці вкладених у підприємство коштів. З боку зовнішніх джерел фінансування власного капіталу підприємства можна визначити такі недоліки, як збільшення кількості власників підприємства в разі додаткової емісії акцій, залучення додаткового пайового капіталу, що можуть призвести до втручання нових власників у фінансову політику підприємства, що не завжди позитивно впливає на фінансовий стан і стратегічну політику підприємства. Також необхідно відзначити, що за кризових явищ в економіці України пошук нових інвесторів підприємства є досить важким процесом, особливо в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Виходячи з природи й економічного змісту власного капіталу, можна виділити такі його функції, які представлені на рис. 2.

На основі рис. 2. можна говорити про необхідність особливого ставлення до формування та управління власним капіталом підприємства, оскільки від власників цього капіталу залежить розвиток підприємстві від процесу його створення до кінцевої стадії існування.

Висновки. В роботі було досліджено теоретичну сутність визначення «власний капітал підприємства» як основного джерела його діяльності, виявлено, що свій життєвий цикл підприємство починає на основі власних джерел, використовує власний капітал під час операційної та інвестиційної діяльності, а рішення про ліквідацію підприємства також приймають господарі підприємства, виходячи з обсягів власного капіталу. Тому можна визначити, що економічна категорія «власний капітал підприємства» є особливим об'єктом управління, який дає змогу розрахувати рівень фінансової безпеки підприємства для його співвласників, а також розрахувати рівень його конкурентоспроможності для потенційних інвесторів та кредиторів. Подальший пошук ефективного формування та управління власним капіталом підприємства в умовах кризового стану економіки України є важливим етапом розвитку підприємництва в країні загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безкоровайна Л.В. Особливості обліку власного капіталу на підприємствах / Л.В. Безкоровайна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 950–954.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / Ф.Ф. Бутинець. – 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.
3. Голов С.Ф. Фінансовий облік / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
4. Городня Т.А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т.А. Городня // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18(10). – С. 250–253.
5. Горбатенко А.А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні / А.А. Горбатенко // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди. – 2010. – Вип. 15/1. – С. 195–201.
6. Іщенко Я.П. Теоретичні основи формування власного капіталу підприємства / Я.П. Іщенко, Л.В. Галайда // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 15. – Ч. 1. – С. 146–148.
7. Катан Л.І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування / Л.І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2014. – № 6. – С. 38–44.
8. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік : [підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит»] / В.Ф. Максимова. – О. : ОНЕУ, 2012. – 670 с.
9. Нужна О.А. Власний капітал сільськогосподарських підприємств: трактування, класифікація, структура / О.А. Нужна // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси : збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2012. – Вип. № 9(33). – Ч. 2. – С. 498–507.

UDC 65.012.12 :657.62

Savchuk Y.O.
PhD in Economics,
Academy of Recreational Technologies and Law

THE PROBLEM OF CHOOSING THE FINANCIAL STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

ПРОБЛЕМА ВИБОРУ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ANNOTATION

Scientific approaches to choosing financial strategy of the enterprise are formalized in the article. The main types of financial strategies of enterprises are classified. The methods of choice the financial strategy of enterprises has been improved on the results of diagnostic and depending on the stage of the life. The methods provide a recommendation type and priority directions of financial policy. Within the conducted research the approach to assess of sensitivity of financial strategy has been developed based on the integrated risk level of its implementation and set diagnosis.

Keywords: financial strategy, types of financial strategies, financial management, diagnostics of financial and economic activity.

АНОТАЦІЯ

У статті формалізовано наукові підходи до вибору фінансової стратегії підприємства. Проведено класифікацію основних видів фінансових стратегій підприємств. Удосконалено методику вибору фінансової стратегії підприємства за результатами діагностики і залежно від стадії його життєвого циклу. Методика передбачає рекомендацію типу і пріоритетних напрямків фінансової політики. В рамках проведеного дослідження розвинуто підхід до оцінки чутливості фінансової стратегії на основі інтегрального рівня ризику її реалізації і поставленого діагнозу.

Ключові слова: фінансова стратегія, види фінансових стратегій, фінансовий менеджмент, діагностика фінансово-господарської діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье формализованы научные подходы к выбору финансовой стратегии предприятия. Проведена классификация основных видов финансовых стратегий предприятий. Усовершенствована методика выбора финансовой стратегии предприятия по результатам диагностики и в зависимости от стадии его жизненного цикла. Методика предусматривает рекомендацию типа и приоритетных направлений финансовой политики. В рамках проведенного исследования развит подход к оценке чувствительности финансовой стратегии на основе интегрального уровня риска реализации и поставленного диагноза.

Ключевые слова: финансовая стратегия, виды финансовых стратегий, финансовый менеджмент, диагностика финансово-хозяйственной деятельности.

Problem setting. In the conditions of modern market economy instability traditional financial technology tools become less effective for ensuring the competitiveness of enterprises. Under such conditions, most industrial companies can not objectively evaluate their capabilities to form and grow strategic potential. Development of strategic plans for enterprises (the concept of strategic management) in the long term perspective is paramount. In a market of uncertainty, responsibility for the results of the company are displayed by financial terms, it is therefore particularly important development of financial strategy.

Recent research and publications' analysis. The analysis of approaches to the essence of financial strategy as part of the overall business strategy of native and foreign scientists as L. Alekseyenko, I. Ansoff, I. Blank, A. Bandurin G. Veretennikov, N. Gerashchenko, S. Evtukhov P. Drucker, L. Zhylyanska, D. Klidland, L. Kovalenko, H. Mintzberg, A. Poddyerohin, L. Remnova, E. Stoyanova, determines the strategy of financial and business management as reasonable direction that contributes to the general mission by development and use of financial resources. In other words, it is a functional area of the overall strategy, but also achieves a particular range of financial goals. This feature of financial strategy is generated by differences in strategic and financial goals of the enterprises and their simultaneous subordination.

However, despite numerous publications on the issue of financial strategy, remains inadequately explored the question of determining the necessity of application the results of diagnostics of financial and economic activity of Ukrainian industrial enterprises.

The goals of the article. The aim of the article is to improve the methods of choice the financial strategy of enterprises based on the results of diagnostic and the stage of the life cycle. The other aim of the article is to provide a recommendation type and priority directions of financial policy.

Key research findings. The results of the diagnosis are the starting point of the selection strategy of financial-economic of the enterprise that we offer to divide into five main types.

1. The strategy of financial resources forming – is chosen when a priority for the enterprise is the expanding the potential of financial-economic activity by placing their funds raised through the reasonable arrangement of own costs (investments), raised through the issue, loans, investments and the implementation of joint activities that takes different forms of horizontal, vertical and diagonal integration.

The strategy is appropriate to stage the origin and formation of the enterprise and other phases provided radical reorganization procedures, which are when there is an urgent need to create a strong base of financial resources.

The company can operate on the basis of: their own resources if their proportion is at least 75-80% (share capital, profit, cross-financing) – this option is generally marginally profitable and only available in highly specialized large undertakings operating in unstable markets; from attracted resources if their share exceeds 60% of the total resource base (association of financial resources for joint projects, bank loans, bond issues, issue shares to attract donor funds large enterprises-consumers within the vertical integration) – a option is rather risky, but it extends beyond profitability; mixed financing, when shares reached an approximate equality of own and attracted funds.

The strategy of financial resources determines:

– the purpose use of financial resources and capital;

– the optimum correlation between capital – fixed and working, own one and loan;

– the cost of borrowed resources available to the enterprise – short-term credits (credit lines, accounts derived from factoring); long-term credits (secured, including mortgage loans for a period of three to five years, bonds or debt obligations); order offering (partial accommodation offer for public sale, the correlation of ordinary and preferred shares);

– the measures of refinancing (long- and short-term refinancing, the acquisition of own shares, liquidation debts by selling shares);

– the ways of managing cash flow distribution and redistribution between units.

2. The strategy of financial support of rapid growth – implemented as a need to ensure high rates of operations, expansion of structure, the direction of investment for development. It is used in the rapid growth of production, favorable market conditions. The strategy requires:

– the maintenance of the effectiveness of implementation, provided by the effective control of operating expenses, the expedient development of price policy, the achievement of optimal taxation;

– the development investment of prior activities directions, achieved by effective politics of calculation and payment of dividends – the installation of dividend payments sizes (normal, increased, too low), the suspension of payment of dividends to direct resources for further development (share price is supported by the image of "prosperity", allowing raise capital through the sale of common shares);

– the intensifying asset turnover by forming appropriate structure of property of the enterprise, accelerating of the turnover of individual elements of working capital;

– the use of all available financial resources, which are justified by the value of the effect of financial leverage.

3. The strategy of financial support of sustainable growth – is appropriate under conditions of moderate growth of operating activity and satisfactory level of financial security. The overall objective of the strategy is balancing parameters of financial-economic activity of the enterprise with strategic environment factors by:

– optimization of capital structure – increasing the share of equity working capital, achieving consistency between amounts receivable and payable debts, the support of higher growth assets compared to the growth of long-term liabilities;

– optimization of operating costs (a current cost audit) and financial activity (control debt servicing costs);

– financing adequate level of production capacity by investing in the recovery of assets due to the depreciation fund and profit.

4. The strategy of achieving financial security – is beneficial for companies that lose their ability to self-finance economic activity and solvency level reaches a critical level. It is used in forecasting conditions of recession or adverse effects of environmental factors. The prior directions are:

– evasion or diversification of financial risks (due to insurance, distribution directions of capital investment, the formation of reserve funds, introduction of penalties, portfolio management of papers security, currency and deposit portfolios);

– restoration of long-term solvency by refinancing, control calculations, optimization of correlation the long - and short-term debt, minimizing payments from profit;

– formation of a rational structure of property, management of inventory holdings in particular, allowing to raise the asset turnover;

– maintaining gain by direction of financial resources to the development of advanced subsystems, reducing investment programs with long payback.

5. The anti-crisis strategy – used when the enterprise leaves or lose markets or individual segments that limit production capacity. Its goals are the diversifying of financial income sources, the financial support restructuring activities, the achievement curative ability of the enterprise, the minimizing of financial risks. Possible measures within this strategic direction are:

– elimination of insolvency (reduction of current liabilities, obtaining delays in payment, the realization of surplus stocks and property that are not used, sale or lease of low-profit enterprises, the elimination of short-term portfolio investments);

– curative treatments through the debt restructuring or reorganization of the entity;

– strict control of expenses for cost reduction, review pricing policies;

– accelerating asset turnover, accounts receivable due to a decrease terms of providing commercial and consumer borrowings, stocks of inventory – by minimizing insurance and seasonal inventory, cash and papers security – by implementing highly liquid financial instruments and stock portfolio of long-term investments.

The approach to the classification strategy differs from the definition of dominant trends of financial-economic activity, formulated I. Blank in the fundamental work "The financial strategy of the company" [1, p. 33]: the strategy of financial resources forming, the investment strategy, the ensuring financial security strategy for improving the quality of financial management enterprise. This difference is conditioned by the peculiarities of the selection methods and strategies and more conformity of stages organization development. Methods of diagnostics of financial-economic activity have been taken as a basis for the selection matrix strategies.

Strategic directions of financial-economic activity, selected on the basis of diagnosis, determine priority areas for management attention that correspond to the stage of the company's development. We remark that the methods provide a list of typical strategies measures that should be added in real situations.

The whole set of management measures can be divided into directions of financial policy implementation:

– the investment policy – a set of measures and projects for investment in new assets;

– the capital structure policy – coordinated system solutions that are aimed at changing the correlation of own and borrowed long, short sources of capital forming;

– the dividend policy – the system management measures benefits for the owners of the share capital;

– the working capital management policy – a coordinated set of decisions regarding restoration or liquidity support in accordance with the objectives of operating activity.

It is clear that the only type of financial-economic strategy of enterprise does not provide the same set of management measures – they should be developed individually based on the diagnosis of the options for each situation, with obligatory consideration of opportunities and threats of the environment.

The use of diagnostic results, which has a promising direction, will avoid a main drawback of basic management of most modern enterprises, including financial-economic activity – namely, the absence of strategic guidelines of their development. Such short-sightedness partly generated by incompetent managers, who firstly are concerned with operative response to unexpected market changes and instability legislation. On the other hand, historically constituted a mental trait induces to it – the excessive caution in making long-term plans.

Obviously, the strategy of Ukrainian industrial enterprise may not be as far-sighted as the industry of foreign countries, whose economy is characterized by stable development and strategic planning period, which is 10-15 years. However, this is only reason to make it as flexible as possible, and not to cancel at all.

The management of most home enterprises has not realized yet the need for allocation of a separate department that would take care of tasks like strategic management. And while the scope of management of financial-economic activity is limited to accounting, planning department and, and at the best way, the internal audit department. Inside audit – is one of the most effective methods of everybody participation in the management and identifying opportunities for improvement.

It should be also emphasized that the ability to think strategically requires not only knowledge and skills but also considerable creative competencies of searching new forms and directions of effective implementation of financial-economic activity, the increasing professional level, the ability to self-education.

In addition, the level of power does not always mean the great interest of key enterprises' groups in the process formation of strategic alternatives.

Therefore, one should take into account not only the interest of the owners, but the state, creditors, top management of enterprise in influ-

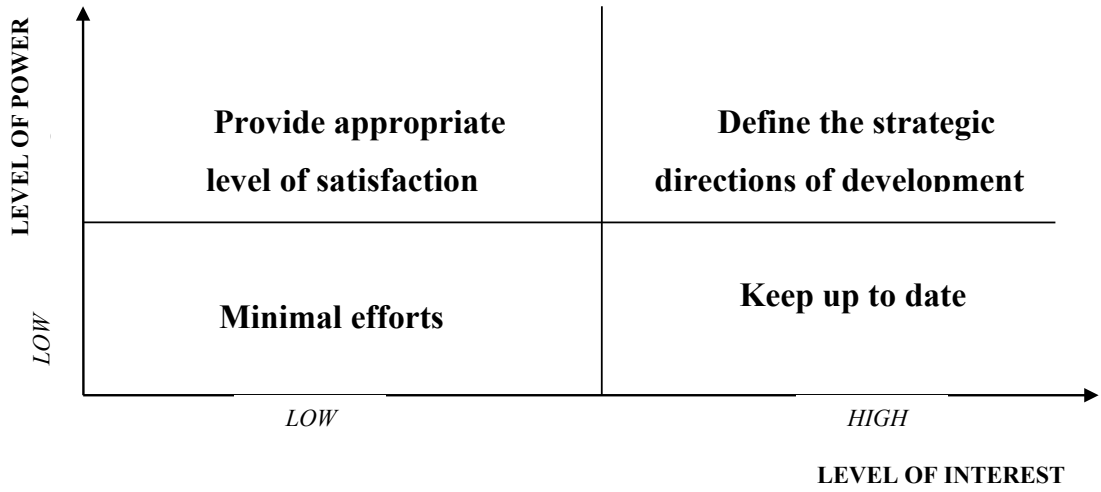


Fig. 1. The matrix of interest ratio of power and key enterprise groups [2, p. 15]

encing the selection of strategy and evaluating the ability of making this impact – the sufficiency of power (Fig. 1).

As we have proved above the goal of organization should be present as hierarchical goals' subordination, where each of them is an integral part of the system and serves the achievement of the main strategy goal of financial-economic activity, namely – the welfare of capital owners. The ways of its implementation for an individual enterprise make up a list of alternative strategy variants (portfolio strategies). The formation of strategic set allows increasing the flexibility and adequacy of management to environmental conditions' changes.

Among the choice of set options strategies of financial-economic activity we propose to carry into practice on the basis of diagnosis of the situation that display the possibilities of realization of any variant. We also propose to carry into practice the assessment of sensitivity according to the given diagnosis. Matrix approach allows optimizing the choice of strategy towards the most appropriate alternative risk by limiting its implementation. Depending on the area of risk the strategy takes the following characteristics types: optimal, possible, allowable and such that one should refuse from it.

The catastrophic level of risk should be considered when an enterprise risks losing more than 80% of capital at its disposal. Critical one should assess the risk of losing more than 40% of invested capital. It is also worth noting that the title of "free zone" – is conditional, because there are no operations with zero risk in market conditions. The strategy is optimal when the initial favorable conditions for its implementation the enterprise does not risk more than 30% of the capital.

The effective risk management also predicts its limiting levels for each uninsured financial transaction or type of business – loss of size in which management rejects a decision [3].

Of course, a considerable influence has predisposition of owners (managers) to risk, which determines the type of financial policy – aggressive, moderate or conservative (tab. 1).

Conservative financial policy, although it is the safest at first sight, but incomplete use of potential, resistance to innovations could significantly harm the competitiveness of enterprise, that's why the strategic management of financial-economic activity should not seek to minimize the risk, but rather to optimize its level and ensure the efficiency of strategy. The task of management is the identification, risk assessment and the selection of those who should adopt and develop protective measures against the consequences of their actions.

Choosing the type of financial policy allows vary within portfolio of strategies according to the strategic position of the enterprise, the correlation of possible threats. The meaning of alternative as the definite characteristic of strategic management of financial-economic activity determines the actuality of developing an exhaustive list of options strategies [4, p. 40].

The quality of the chosen strategy indicates the level of achievement of its objectives:

– the forming and efficient use of financial resources;

– the identifying of the most promising directions of investment and concentration of financial resources around them;

– the compliance management capabilities and state of the enterprise;

– the adoption of a certain range of risks and focus on their avoiding or minimizing;

– the creation and maintenance of strategic reserves;

– the creating of hierarchical structure of objectives and their phase in implementation [5, p. 128].

Consequently, in quantitative terms, the effectiveness of the chosen strategy is determined by the productivity of its implementation activities. To monitor the effectiveness of the implementation of planned activities one can use a system of targeted capacity assessment of the enterprise that allows matching the level of achievement of strategic objectives according to the output potential implementation of the strategy. It is reasonable to put into practice such an assessment in every direction of financial policy. Firstly, they determine the system of targets; they form the regulatory structure in accordance with the options of the development of the situation. Comparing the norms of actual data will identify the factors braking strategy implementation and time to discharge them. The dynamic assessment of the effectiveness of the strategy gives the use of not the indicators, but the rate of their growth.

Conclusions. The results of diagnostics of financial-economic activity facilitate the assessment of effectiveness: firstly, the diagnosis

Table 1

Characteristics of the Types of Financial Enterprise Policy

Basic characteristics	The type of financial enterprise policy		
	Aggressive	**Moderate**	**Conservative**
Focus on results of financial activity	the highest possible	the industry average level	low constant effectiveness
Measure to risk	risk is not taken into account	avoiding of excessive risk	minimizing risk
The expected growth rate	intensive growth	moderate growth	stability

evaluates the output potential of implementation strategy, secondly, the standards indicators form the target structure of the potential, and thirdly, indicators of diagnosis are the "control points" in the process of monitoring implementation of the strategy. So, we can confirm about the important role of diagnosis in the assessment of development alternatives of industrial enterprises of Ukraine.

Economic-organizational preconditions that facilitate the optimization of industrial development strategies are:

– the clear formulation and argumentation of general corporate mission according to the prior directions of activity and development;

– the achievement of satisfactory balance structure and sufficient financial stability (solvency);

– the creation of opportunities for strategic development of goods production by attracting investment.

It is necessary to pay the prior attention to these preconditions in the implementation of state policy, the assistance for home industrial output of the critical state in which they are.

REFERENCES:

1. Blank I.A. (2004) The financial strategy of the enterprise. Kyiv, Ukraine: Elga, Nika-Tsentr [in Russian].
2. Bayazitov T., Solodov V. (2005) Financial strategy and objectives of the organization. Management of corporate finances, 10, 15–25.
3. Kryvov'yazyuk I., Kost Y. (2010) Mathematical and statistical modeling in financial diagnosis of enterprises. E-Journal Efficient economy, 5 (5). Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/.
4. Kryvov'yazyuk I., Kost Y. (2011) Diagnosis of financial and economic activities of industrial enterprise. Economist, 9, 39-42.
5. Kryvov'yazyuk I. & Kost Y. (2012) Diagnosis of financial and economic activities of industrial enterprise. Lutsk, Ukraine: LNTU [in Ukrainian].

УДК 656

Середа Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

INTERNATIONAL TOURISM FEATURES AND TRENDS IN THE AVIATION INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню важливості розвитку туризму разом з авіацією. Сполучення цих двох сфер визначає ступінь розвитку економіки регіону та країни загалом, формує конкурентоспроможний вектор дії серед туристичних фірм і авіакомпаній. Проаналізовано ринок міжнародного туризму за характером відвідуваністю туристів, а також виявлено основні напрями його розвитку, підсумовано показники авіаційної галузі, зокрема чартерні перевезення.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, міжнародний туризм, авіація, авіакомпанії, чартерні перевезення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию важности развития туризма в объединении с авиацией. Соединение этих двух сфер определяет степень развития экономики региона и страны в целом, формирует конкурентоспособный вектор действия среди туристических фирм и авиакомпаний. Проанализирован рынок международного туризма по характеру посещаемостью туристов, а также выявлены основные направления его развития, подытожены показатели авиационной сферы, в частности чартерные перевозки.

Ключевые слова: туризм, туристическая сфера, международный туризм, авиация, авиакомпании, чартерные перевозки.

ANNOTATION

The article is devoted to substantiation of the importance of tourism in conjunction with the aircraft. The combination of these two areas determines the degree of economic development of the region and the country as a whole, creates a vector competitive action among travel agencies and airlines. The analysis of international tourism market for tourists and nature attendance identified the main directions of its development; summarizes the performance of the aviation industry, including charter flights.

Key words: tourism, tourism industry, international tourism, aviation, airline, charter flights.

Постановка проблеми. Організація перевезень туристів є одним з головних факторів у розвитку діяльності авіакомпанії. Обсяги перевезень туристів відіграють важливу роль у розробці стратегії авіакомпанії з формування парку повітряних суден. Розглядати туризм та транспорт потрібно як єдину систему взаємодіючих елементів, що складають цілісне утворення, засноване на тісній комерційній діяльності.

Формування конкурентоспроможної економіки в Україні посилило інтерес до форм і методів туристичного обслуговування населення. Розвиток цієї галузі прискореними темпами та зростання ролі конкуренції туристичної діяльності та економічного інтересу привели до розуміння необхідності розширення та вдосконалення туристичного бізнесу.

Розвиток туризму й транспорту – взаємопов'язаний і взаємообумовлений процес. Однак під час дослідження зв'язків у системі «туризм – транспорт» переважне місце надається ролі й значенню транспорту як основному градієнту розвитку туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи багатоплановість проблем розвитку особливостей в туризмі та туристичному бізнесі, його взаємозв'язок з транспортом вивчали багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, міжнародний туризм, особливості та передумови виникнення його висвітлені у працях таких відомих вчених, як І. Балабанова, В. Герасименко, А. Дурович, Л. Дядечко, І. Мельнікова, М. Морозова, І. Писаревський.

Вагомий внесок у дослідження особливостей формування авіаційного середовища для розвитку туризму зробили відомі вчені-економісти і фахівці сфери інфраструктури транспорту і обслуговування, такі як В. Афанась'єв, В. Ашфорд, В. Єлагін, Г. Жаворонкова, В. Загорулько, В. Коба, Л.Ященко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих учених, слід зазначити, що, незважаючи на певну методологічну розробленість, проблеми становлення та розвитку сфери туризму і транспорту залишаються малодослідженими і потребують подальшої розробки. Одним із таких аспектів і є формування та розвиток туризму, його напрямів, сфер задоволення туристів разом із лояльною програмою авіаперевізників.

Мета статті полягає в обґрунтуванні важливості розвитку туризму разом з авіацією; аналізі ринку міжнародного туризму за характером відвідуваністю туристів; виявленні основних напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексний аналіз трансформаційних процесів, що відбулися в розвитку світового господарства в кінці XX та на початку XXI століть, дає змогу виявити такі новітні тенденції і закономірності у сфері туристичного бізнесу.

Відбувалися глобалізація світової економіки, фундаментальні зрушення у її структурі, науково-технічний прогрес у сфері нематеріаль-

ного виробництва, інтеграція товарних, матеріальних, фінансових ринків праці, формування інформаційно-комунікативного простору, що суттєво вплинуло на посилення ролі у світовій економічній системі сектору послуг.

Туризм є складним і багатогранним явищем з великою диференціацією векторів розвитку, проте прискіпливий аналіз статистичних та аналітичних даних дає змогу виділити низку тенденцій, що випливають з практики функціонування цього сектору економіки: динаміка розвитку міжнародного туризму по регіонах світу виявляє суттєві відмінності, демонструючи найбільші темпи зростання в розвинених країнах, потреби та інтерес туристів опановувати нові місця.

Серед країн, що лідирують за кількістю виїзних туристів, також відбуваються зміни, перш за все за рахунок зростання ролі Китаю, Індії, Бразилії; країни задля завоювання чи збереження позицій на ринку туристичних послуг мають постійно вивчати ситуацію, оновлювати та урізноманітнювати сервіс, впроваджувати інновації, враховувати зміни у попиті та потребах споживачів.

Упродовж останніх сорока років галузь міжнародного туризму зазнала суттєвих трансформацій і перетворилася на елітарний сегмент глобального туристичного ринку.

Значно змінилась туристична карта світу за рахунок зростання чисельності країн, які інтегрувалися у світовий економічний, гуманітарний та екологічний простір. Вона відбиває процес формування низки регіональних туристичних ринків, які відрізняються між собою за такими критеріями:

– інтенсивність туристичних потоків;
– види туристичних послуг;
– контингент туристів;
– розвиток туристичної інфраструктури;
– рівень регулювання туристичних процесів;
– платоспроможне населення.

Розвиток світового ринку туристичних послуг відбувається відповідно до загальносвітових тенденцій розвитку світового господарства, а саме транснаціоналізації та інтернаціоналізації. Аналіз особливостей сучасного етапу розвитку світового ринку туристичних послуг дає змогу визначити, що інтернаціоналізація в туристичній галузі виявляється в трьох основних формах, а саме в зростанні кількості туристичних напрямків, збільшенні дальності туристичних поїздок та прихильності до різноманітних екстремальних маршрутів.

Сьогодні сформувалися такі туристичні ринки: традиційні країни-монополісти (США, Франція, Іспанія, Великобританія, Італія), нові регіони (Китай, Туреччина, Польща, Угорщина, Чехія, Хорватія, острівні країни), найбільш перспективні країни (Мексика, Малайзія, Таїланд, Тайвань, Гонконг) та країни-претенденти (Росія, Україна, Казахстан, Болгарія, Румунія, Саудівська Аравія, ОАЕ).

Аналіз розвитку міжнародного ринку туристичних послуг свідчить про те, що з другої половини XX століття сфера послуг демонструє сталу тенденцію до зростання.

Авіаційні перевезення в туризмі відіграють досить значну роль. Особливо їх роль зростає під час організації міжнародних перевезень. Під час організації туристичних подорожей на більші відстані, наприклад, у США, Великобританію, держави Південно-Східної Азії або в інші віддалені світові макрорегіони, використанню авіаційних перевезень практично немає альтернатив.

У туристичній діяльності використовуються різні види транспорту для перевезення туристів під час подорожей, але основна частка від 20% до 60% у загальній структурі транспортних послуг належить авіаційному транспорту. Найбільша кількість туристів, що особливо подорожують на далекі відстані, користуються послугами авіації. За умови відпочинку в іншій країні або віддаленій точці країни, у якій проживає потенційний туризм, авіапереліт є найбільш прийнятним способом досягнення місця відпочинку [2, с. 55].

Туристична діяльність здебільшого залежить від транспорту, його безпеки, швидкості й зручностей, які надаються туристу під час його пересування, тому неможливо розглядати ці галузі окремо.

Організація перевезень будується на аналізі

Таблиця 1

Країни, які є лідерами за відвідуваннями туристів

Країни	2000 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
	туристичні прибуття, млн. ос.	туристичні прибуття, млн. ос.	туристичні прибуття, млн. ос.	туристичні прибуття, млн. ос.
Франція	77,2	83,7	84,5	65
Іспанія	47,9	64,9	68,2	64,2
США	51,2	75,0	77,5	121,5
Китай	31,2	55,6	56,9	61,1
Італія	41,2	48,6	50,7	61
Великобританія	23,2	32,6	34,4	66
Німеччина	19	33,0	35,0	83
Туреччина	0,9	39,8	39,5	19,2

Джерело: UNWTO Tourism Highlights 2016 Edition [6]

досягнутого рівня перевезень туристів, темпів приросту чи зниження планованих обсягів. На підставі аналізу авіакомпанія проводить комплекс комерційних заходів, що включають:

1) складання розкладу руху повітряних судів (під час планування перевезень туристів на регулярних рейсах залежно від періоду перевезень; розрізняють 2 періоди: зимовий (з листопада по березень) і літній (з квітня по жовтень));

2) розробку спеціальних тарифів і правил їхнього застосування для перевезення туристів залежно від кількості (індивідуалів чи групи), термінів їхнього перебування, сезонності, туристичних пакетів;

3) виділення блоків місць для бронювання туристичних перевезень на регулярних рейсах;

4) планування і виконання чартерних рейсів;

5) узгодження перевезень туристів з іншими авіакомпаніями складними маршрутами (включаючи перевезення двома і більш авіаперевізниками);

6) спільну участь з туристичною фірмою в рекламних кампаніях;

7) удосконалювання якості обслуговування туристів на борті ПС;

8) розвиток нових туристичних авіамаршрутів;

9) спільне співробітництво в галузі сучасних комп'ютерних технологій.

Розклад руху літаків є основним у плануванні усієї виробничої діяльності авіакомпанії, що складається на основі прогнозованого ринку авіаперевезень. Складаючи розклад руху, авіакомпанія враховує пропозиції туристичних фірм щодо перевезення туристів [3].

Великі туристичні фірми, виходячи з планованого обсягу перевезень, здійснюють купівлю блоку місць для постійного перевезення своїх туристів на регулярних рейсах, за який туристична фірма робить гарантовані платежі поза залежністю від фактичного заповнення цих місць. Туристична фірма може сама регулювати зазначені туристичні перевезення, тобто застосовувати різний спектр тарифів з урахуванням терміну перебування туриста (поїздка без фіксованої дати, на 7 днів чи на один місяць і більше). Як правило, авіакомпанія залежно від кількості виділених місць у блоці, встановлює групові туристичні тарифи [5].

Туристична фірма може регулювати вищенаведені види тарифів, зважаючи на кон'юнктуру та економічні ситуації на туристичному ринку, а також вподобання клієнтів.

Упродовж 2016 р. пасажирські перевезення здійснювали 19 вітчизняних авіакомпаній.

Згідно зі статистичними даними за звітний рік кількість перевезених пасажирів на 2,1 відсотка перевищила показник «пікового» 2013 р., що свідчить про відновлення українського ринку пасажирських авіаперевезень після спаду 2014–2015 рр.

За підсумками 2016 р. 95 відсотків загальних обсягів пасажирських перевезень виконано 6 провідними авіакомпаніями, такими як «Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна», «Роза вітрів», «ЯнЕір», «Браво» та «Атласджет Україна».

Регулярні польоти між Україною та країнами світу упродовж 2016 р. здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 42 країн світу та 28 іноземних авіакомпаній до 27 країн світу, зокрема 2 нові ("Sprint Air" з Польщі та "Air Serbia" з Сербії). Українськими авіакомпаніями перевезено 4 944,4 тис. пасажирів, іноземними – 3 847, 5 тис. пасажирів [4].

Авіакомпанії приділяють величезну увагу виконанню чартерних перевезень туристів. Велике значення мають регулярні чартерні рейси, виконання яких приводить авіакомпанію до розвитку нових авіаційних ринків, тобто відкриття регулярного повідомлення, що є перспективним. Чартерні туристичні перевезення є стратегічним напрямом щодо формування парку повітряних суден, що зумовлює сильну конкуренцію між авіакомпаніями на право здійснювати чартерні перевезення, які приносять значні доходи.

Планування чартерних (замовлених) рейсів посідає важливе місце в організації авіаперевезень туристів. Нерегулярні перевезення у всьому світі виконуються як регулярними, так і спеціалізованими чартерними авіакомпаніями. Дуже часто для виконання нерегулярних польотів «звичайний» перевізник створює при собі окрему структуру, спеціалізується виключно на виконанні чартерів [1].

Сьогодні чартерні рейси вітчизняних авіакомпаній забезпечують близько 32% всіх перевезень на далекі відстані. Динаміка чартерних перевезень демонструє активні темпи зростання в 2016 р. порівняно з попередніми роками (рис. 1).

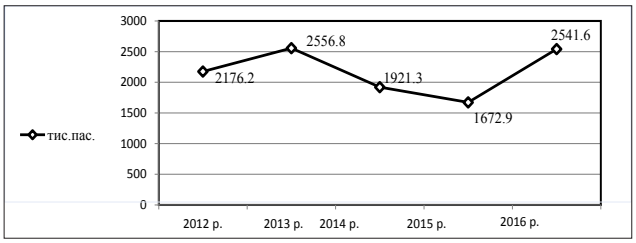


Рис. 1. Чартерні перевезення в Україні 2012–2016 рр.

Мало місце значне зростання на 52,5 відсотка кількості перевезених пасажирів вітчизняними авіакомпаніями на міжнародних рейсах на нерегулярній основі, за звітний рік 15 українськими авіакомпаніями перевезено 2 531 тис. пасажирів. Найбільші обсяги таких перевезень (91%) припадають на такі 5 авіакомпаній, як «Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна», «Роза вітрів», «ЯнЕір» та «Браво».

Комерційні рейси вітчизняних та іноземних авіакомпаній обслуговували 19 українських аеропортів та аеродромів.

За підсумками 2016 р. кількість відправлених та прибулих повітряних суден склала 133,2 тис.

Характерною рисою туристичного ринку є значний вплив на нього психологічних, соціокультурних та економічних чинників, результатом чого стають зміни у структурі попиту на туристичні послуги, що приводить до значних зрушень у регіональній структурі світового ринку туристичних послуг та розширення туристичної карти.

Формування світового ринку туристичних послуг дає змогу визначити, що міжнародний туризм розвивається в тісному взаємозв'язку з іншими сторонами міжнародного життя і реагує підйомом або спадом темпів зростання на загальноекономічну кон'юнктуру і політичну ситуацію. Цим пояснюються нерівномірність розвитку міжнародного туризму в різні періоди та його специфіка по регіонах. За таких умов особливого значення набувають питання розробки напрямів підвищення конкурентоспроможності національних туристичних ринків, що врахували б сучасні тенденції розвитку світового господарства, туризму та авіаційної галузі.

Отже, індустрія туризму стає все більш важливим вектором у розвитку світової економіки та вагомим джерелом валютних надходжень для багатьох країн.

Висновки. Розвиток туристичної галузі сприяє активізації індустрії гостинності, створенню нових робочих місць та економічному зростанню в державі. Розвитку туристичного бізнесу сприяє різноманітність можливостей відпочинку в даному регіоні, що приводить до збільшення й розвитку авіаційних пасажирських перевезень. Тому що розвиток туристичної діяльності безпосередньо веде до збільшення потоку туристів, а авіаційні перевезення на даний момент є найбільш швидким і зручним способом пересування.

Конкурентна боротьба за клієнта як між окремими транспортними структурами, так і між авіаперевізниками усередині компанії дає потужний імпульс процесу вдосконалення сервісу для пасажирів. Підвищення рівня сервісу виявляється в сучасному технічному оснащенні рухливого складу, створенні комфортних умов перельоту, організації дозвілля пасажирів на борту транспортного засобу, наданні їм спецхарчування, розробці заохочувальних програм для постійних клієнтів авіакомпаній. Важливим напрямом у сфері туризму є поєднання міжнародного транспортного обслуговування та роботи туристичних фірм для задоволення потреб клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтушенко О. Новітні підходи до сучасних туристичних авіаційних перевезень / О. Войтушенко // Наукові записки Київського університету туризму, економіки і права. Серія: філософські науки. – 2011. – Вип. 11. – С. 275–283.
2. Воскресенский В. Международный туризм : [учебник] / В. Воскресенский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. –255 с.
3. Лукін С. Удосконалення взаємовідносин між туристичною фірмою та авіакомпаніями як спосіб розвитку зовнішньоекономічної стратегії / С. Лукін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// nauka.kushnir.mk.ua.
4. Офіційний сайт Державіаслужби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.avia.gov.ua.
5. Осипова О. Транспортное обслуживание туристов / О. Осипова. – М. : Академия, 2006. – 384 с.
6. UNWTO Tourism Highlights 2016 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.e-unwto.org/content/j62835.

УДК 338.2

Синиціна Ю.П.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національної Металургійної академії України

Дунайчук С.М.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національної Металургійної академії України

Алєксеєнко І.А.
асистент кафедри менеджменту
Національної Металургійної академії України

МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MECHANISM FOR CRISIS MANAGEMENT PERSONNEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні підходи до визначення понять «механізм антикризового управління», «управління персоналом». Дістав подальшого розвитку понятійно-категоріальний апарат теорії антикризового управління у частині уточнення змістовного наповнення таких понять, як «механізм антикризового управління», «управління персоналом». Автором визначені механізм та основні етапи процесу антикризового управління персоналом промислового підприємства. Обґрунтовані основні елементи механізму антикризового управління персоналом. Запропоновані концептуальні положення вдосконалення функціонування механізму антикризового управління персоналом, що базуються на засадах системного підходу, що дає змогу визначити склад елементів механізму антикризового управління персоналом промислового підприємств, досягнути їх функціональної єдності.

Ключові слова: механізм, управління, персонал, кадровий ризик, фактори, етап, підприємство, діагностика.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические подходы к определению понятий «механизм антикризисного управления», «управление персоналом». Получил дальнейшее развитие понятийно-категориальный аппарат теории антикризисного управления персоналом в части уточнения содержательного наполнения таких понятий, как «механизм антикризисного управления», «управление персоналом». Автором определены механизм и основные этапы процесса антикризисного управления персоналом промышленного предприятия. Обоснованы основные элементы механизма антикризисного управления персоналом. Предложены концептуальные положения совершенствования функционирования механизма антикризисного управления персоналом, которые базируются на основе системного подхода, позволяющего определить состав элементов механизма антикризисного управления персоналом промышленного предприятия, достичь их функционального единства.

Ключевые слова: механизм, управление, персонал, кадровый риск, факторы, этап, предприятие, диагностика.

ANNOTATION

The article explored the theoretical approaches to the definition of "crisis management mechanism", "personnel management". We got the further development of concepts-categories of the theory of crisis management in part refinement meaningful filling of concepts of "crisis management mechanism", "personnel management". The author defined the mechanism and basic stages of the process crisis management personnel of industrial enterprises. The main elements of the crisis management mechanism were substantiated. Conceptual provisions for improving the functioning of the crisis management mechanism were proposed, which are based on the provisions of a systematic approach that allows determining the composition of the elements of the mechanism of crisis management of the personnel of industrial enterprises to achieve their unity.

Key words: mechanism, management, personnel, human resource risk factors, stage venture diagnosis.

Постановка проблеми. В умовах наростання в Україні економічної кризи вітчизняні підприємства формують новий підхід до системи управління загалом та антикризового зокрема. Управління все більше трансформується відповідно до змін, яких зазнають промислові підприємства. Подолання кризового стану підприємства потребує у кожному конкретному випадку адекватного, унікального та комплексного застосування антикризового управління, яке б мало за мету мінімізацію ризику втрати контролю над ситуацією та розвитку її за стихійним та деструктивним сценарієм. В центрі сучасної концепції управління знаходиться людина, яка розглядається як найвища цінність для підприємства. Виходячи з цієї концепції, можна сказати, що усі системи управління націлені на вдосконалення різноманітних здібностей працівників. У новій економіці трудові ресурси починають розглядатися як найважливіший ресурс, що визначає філософію і місію підприємства, а також є одним з головних ресурсів стабільного розвитку економіки. В країнах з розвинутими ринковими відносинами намітилася чітка тенденція суттєвого зростання ролі людського чиннику у виробництві, що підтверджено результатами соціально-економічних досліджень провідних вчених всього світу і практикою роботи підприємств різних форм власності і господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці визначення та трактування поняття «механізм антикризового управління» присвячені дослідження видатних вітчизняних

дослідників, таких як, зокрема, О.В. Василенко, Е.М. Коротков, Л.О. Лігоненко, О.М. Скібіцький, А.Д. Чернявський, З.Є. Шершньова. Також ця проблема висвітлена в працях зарубіжних вчені, таких як, наприклад, І. Ансофф, М. Мескон, А. Томпсон, Й. Шумпетер.

Значний внесок у розвиток теорії управління персоналом зробили зарубіжні вчені, такі як І. Ансофф, Ф. Беккер, П. Друкер, М. Мескон, Г. Кунц, С. Одонел.

Чимало сучасних науковців досліджують системи управління персоналу на промислових підприємствах. Йдеться про таких вчених, як, зокрема, Л.В. Балабанова, О.О. Герасименко, В.М. Гончаров, О.В. Захарова, О.Є. Кузьмін, Л.А. Лутай, І.В. Філіпішин. Праці вітчизняних та іноземних вчених спрямовані на визначення особливостей, інноваційних підходів до системи управління персоналом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сьогодні і досі не знайшли належного відображення в науковій літературі питання, пов'язані з антикризовим управлінням персоналом промислового підприємства. Так, понятійно-категоріальний апарат теорії антикризового управління у частині змістовного наповнення таких понять, як «механізм антикризового управління», «управління персоналом», трактується вченими по-різному. Недостатньо вивчені особливості механізму антикризового управління персоналом промислового підприємства відповідно до системного підходу, що дає змогу визначити склад елементів та досягнути їх функціональної єдності.

Мета статті полягає у висвітленні результатів аналізу теоретичного підходу до визначення понять «механізм антикризового управління», «управління персоналом», доповненні понятійно-категоріального апарату теорії антикризового управління у частині уточнення змістовного наповнення таких понять, як «механізм антикризового управління», «управління персоналом», визначенні та обґрунтуванні механізму та основних етапів процесу антикризового управління персоналом промислового підприємства, а також можливості вдосконалення функціонування механізму антикризового управління персоналом, що базуються на засадах системного підходу, який дає змогу визначити склад елементів механізму антикризового управління персоналом промислового підприємств, досягнути їх функціональної єдності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення «механізм антикризового управління» до теперішнього часу трактується вченими-економістами з різних позицій. Так, Т.В. Гордієнко розглядає визначення «механізм антикризового управління» як засіб виявлення кризових ознак на кожній стадії існування економічної системи, це система управління економічними відносинами між власниками, інвесторами, кредиторами, податківцями тощо за допомогою важелів (системи показників), які є індикаторами, що характеризують стан фінан-

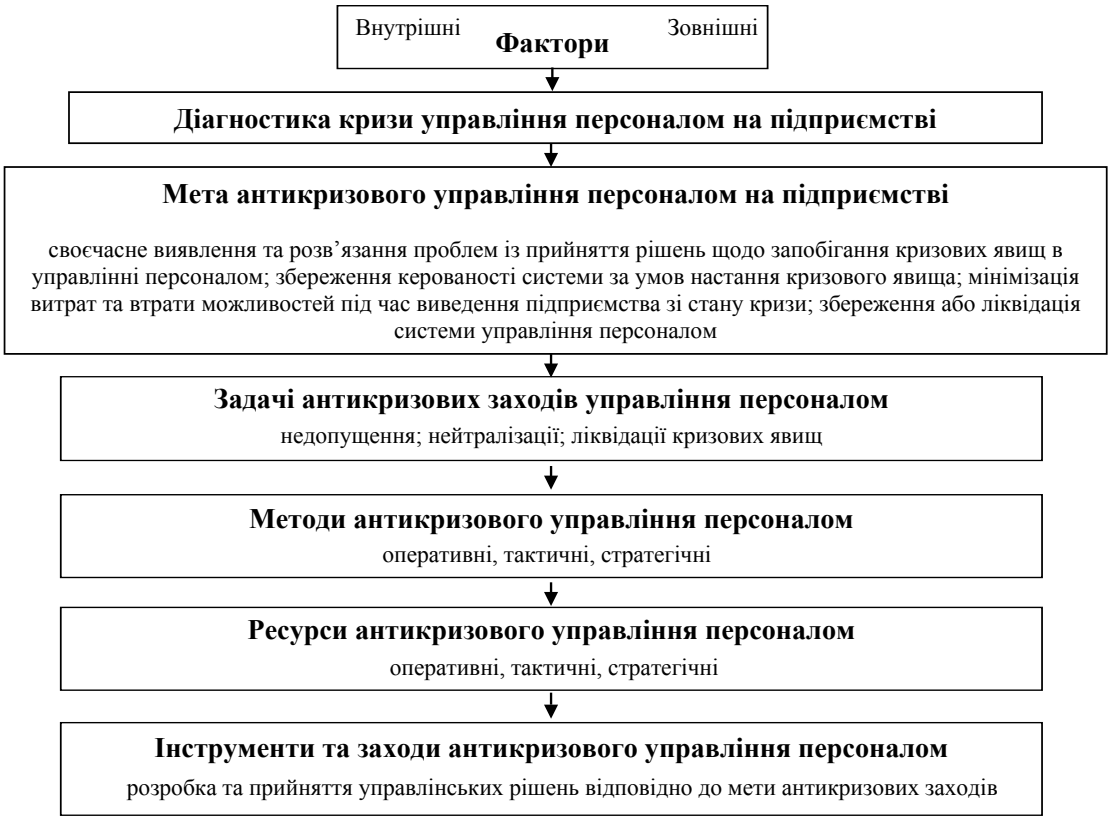


Рис. 1. Механізм антикризового управління персоналом на промисловому підприємстві

сово-господарської діяльності, спрямована на впровадження відповідних стимулів, методів та заходів запобігання або усунення кризових явищ [1]. Водночас О.В. Павлова говорить про сукупність принципів, законів та процедур, які забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень щодо передбачення небезпеки кризи, аналізу її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для подальшого розвитку [2]. Як «сукупність правил, процедур, методів, моделей, важелів і форм управління процесами запобігання, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків щодо діяльності підприємства, спрямованих на формування різнорівневих систем заходів запобігання виникненню та негативному впливу небезпек і загроз, а також збереження стабільності функціонування економічної системи трактує поняття «механізм антикризового управління» Т.Б. Хлевицька [3]. Проте І.О. Щербань говорить про «механізм антикризового управління» як складну систему, орієнтовану на запобігання виникненню кризових явищ та усунення несприятливого впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, що дає змогу зберегти і збільшити конкурентні переваги підприємства завдяки переважно власним ресурсам [5]. Б.П. Масенко, Т.М. Афонченкова визначає «механізм антикризового управління» як сукупність основних підсистем, а саме підсистеми діагностики фінансового стану й оцінки перспективи розвитку бізнесу; підсистеми маркетингу; підсистеми антикризової інвестиційної політики; підсистеми управління персоналом; підсистеми виробничого менеджменту; підсистеми організації ліквідації підприємства; характеристики заходів щодо виходу із кризи.

А управління персоналом – це «сукупність механізмів, принципів, форм і методів вза-

Таблиця 1

Основні етапи процесу антикризового управління персоналом

№	Назва елементу (етапу)	Проведення заходів у межах етапу
1	Діагностика проблемної ситуації і стану промислового підприємства	Визначення положення підприємства на траєкторії життєвого циклу; дослідження тенденцій розвитку підприємства; оцінка ресурсів підприємства, вкладень у них; виявлення резервів для підвищення ефективності діяльності та ресурсів, що виведуть підприємство з кризового стану; аналіз інформаційного забезпечення управління підприємством; побудова оптимістичного, песимістичного та найбільш ймовірного сценарію подальшого стану підприємства.
2	Діагностика кадрового потенціалу промислового підприємства	Оцінювання структури персоналу; аналіз рівня використання компетенцій персоналу; дослідження кваліфікації персоналу; визначення сильних і слабких сторін у структурі персоналу і кадровому потенціалі підприємства.
3	Діагностика персоналу на основі зовнішніх та внутрішніх досліджень	Проведення зовнішніх досліджень, а саме досліджень ринку праці, конкурентів, посередників, товару «людські ресурси», рівня оплати праці, форм і методів розподілу працівників, системи комунікацій; організація внутрішніх досліджень, а саме досліджень системи формування кадрового складу, плинності персоналу, згуртованості колективу, розвитку персоналу, морально-психологічного клімату в колективі, системи мотивації.
4	Розробка антикризової кадрової стратегії	Аналіз корпоративної стратегії підприємства; розроблення антикризової кадрової стратегії,забезпечення її узгодження з генеральною стратегією; удосконалення комунікативних зв'язків; розроблення і впровадження програми адаптації персоналу до кризових умов діяльності.
5	Проектування антикризової кадрової політики	Забезпечення розуміння і прийняття працівниками цілей підприємства і кадрової політики в умовах кризи; активне залучення персоналу до антикризового управління, забезпечення справедливості, об'єктивності і відкритості ділового оцінювання персоналу; проведення атестації персоналу з метою виявлення проблемних аспектів; забезпечення професійного і гармонійного розвитку персоналу; розширення функцій і прав працівників; оптимізація системи мотивації персоналу.
6	Організація виконання антикризових кадрових рішень	Пошук необхідної інформації та її обробка; ранжування цілей з управління персоналом; виявлення можливостей ресурсного забезпечення реалізації антикризових кадрових рішень; підготовка нормативної, інструктивної і регламентуючої документації; раціональний розподіл завдань між підлеглими.
7	Мотивація персоналу для подолання і попередження конфліктів	Формування нової системи цінностей у персоналу, залучення персоналу до процесу формулювання антикризових цілей підприємства; забезпечення високої якості взаємовідносин персоналу з керівництвом підприємства; розроблення особистого плану розвитку для кожного працівника, обговорення його з керівництвом.
8	Діагностика кадрових ризиків	Аналіз джерел появи кадрових ризиків у кризових умовах; діагностика кадрових ризиків у кризовій ситуації; прогнозування та оцінка тенденцій зміни показників фінансово-господарчої діяльності підприємства під час реалізації кадрових ризиків в умовах кризи.
9	Контролінг	Здійснення контролю за інформаційним обміном; умовами праці; реалізацією плану маркетингу персоналу, антикризовою кадровою стратегією, політикою тощо; виявлення відхилень, а також їх ліквідація.

ємодії при формуванні, розвитку та діяльності персоналу організації, що реалізується як ряд взаємопов'язаних напрямів та видів діяльності» [6, с. 87, 88]. В.М. Данилюк, В.М. Петюк та С.О. Цинбалюк [7, с. 43] вважають, що управління персоналом – це «частина функціональної сфери кадрового господарства як основного механізму організації». Здебільшого під управлінням персоналом розуміють процес реалізації функцій менеджменту [8; 9]. Кожне з наведених визначень варте уваги, хоча дуже рідко автори зазначають, що основною метою управління персоналом є досягнення цілей функціонування підприємства, адже система управління персоналом є складовою системи управління підприємством загалом.

Враховуючи вищезазначені погляди вчених-економістів, у процесі дослідження визначили, що «механізм антикризового управління персоналом» є сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, взаємодія яких сприяє виявленню, недопущенню та подоланню кризи, під впливом дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища (рис. 1). Основними елементами запропоновано визначати фактори, діагностику кризи управління персоналом на підприємстві, мету, задачі, функції, ресурси, методи та інструменти.

Для здійснення антикризового управління персоналом необхідно дотримуватись механізму послідовності елементів з визначенням етапів процесу антикризового управління персоналом та заходів у межах етапу (табл. 1).

До основних етапів процесу антикризового управління персоналом відносять дев'ять таких етапів: діагностика проблемної ситуації і стану промислового підприємства; діагностика кадрового потенціалу промислового підприємства; діагностика персоналу на основі зовнішніх та внутрішніх досліджень; розробка антикризової кадрової стратегії; проектування антикризової кадрової політики; організація виконання антикризових кадрових рішень; мотивація персоналу для подолання і попередження конфліктів; діагностика кадрових ризиків; контролінг.

Загалом можна сказати, що механізми, етапи та заходи антикризового управління персоналом підприємства орієнтовані на виживання підприємства з мінімальними втратами кадрового потенціалу і забезпечення максимально можливого соціального захисту персоналу. З огляду на викладене вище можна відзначити, що в кризових умовах доцільно рекомендувати підприємствам застосовувати активну кадрову політику, яка б надавала керівництву підприємства не тільки прогнозні дані, але й механізми впливу на ситуацію; давала можливість службі управління персоналом розробляти антикризові кадрові програми; давала змогу здійснювати постійний моніторинг ситуацій та корегувати програми відповідно до вимог і параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища. Таким чином, виважений підхід до розробки антикризового управління персоналом забезпечить своєчасну діагностику та реагування на виникнення кризових явищ у сфері управління персоналом, сприятиме зростанню конкурентоспроможності підприємства на ринку у довгостроковій перспективі.

Висновки. На основі аналізу й узагальнення теоретичного та науково-економічного підґрунтя виявлено, що наявний механізм антикризового управління персоналом промислових підприємств потребує нових теоретично-методичних підходів до його вдосконалення, які відповідають економічним реаліям та сучасним концепціям управління. Запропоновані концептуальні положення вдосконалення функціонування механізму антикризового управління персоналом базуються на засадах системного підходу, що дає змогу визначити склад елементів механізму антикризового управління персоналом промислового підприємства, досягнути їх функціональної єдності. За результатами узагальнень наукових підходів до трактування понять «механізму антикризового управління» та «управління персоналом» підприємства розвинений понятійний апарат цих визначень. Результати проведених досліджень дали змогу уточнити склад механізму антикризового управління персоналом та обґрунтувати доцільність введення процесу за основними елементами, що дає можливість обрати форму управлінського впливу, визначати взаємозв'язки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [уклад. Б.Д. Гаврилишин, О.А. Устенко та ін.] ; ред. С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2001 – Т. 2. – 2001. – 848 с.
2. Саєнко Г.В. На шляху до стійкого розвитку економіки: господарський механізм взаємодії / Г.В. Саєнко, О.О. Папаїка. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Тугана- Барановського, 2005. – 928 с.
3. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : [підручник] / Ф.І. Хміль. – 2-ге вид. – К. : Академвидав, 2007. – 576 с.
4. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.
5. Москаленко В.П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова / под ред. В.П. Москаленко. – Сумы : Довкілля, 2003. – 176 с.
6. Меньшикова М.О. К вопросу об управлении персоналом как системе и интегрированной подсистеме организации / М.О. Меньшикова. – Курск : Курский гос. ун-т, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://scientific-notes.ru/pdf.
7. Менеджмент персоналу : [навч.-метод. посібн.] / [В.М. Данилюк, В.М. Петюк, С.О. Цинбалюк]. – К. : КНЕУ, 2006. – 398 с.
8. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : [монографія] / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2008. – Ч. 1. – 389 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://uchebnik-besplatno.com/natsionalnaya-ekonomika-uchebnik/triada-prioritetiv-upravlinni.html.
9. Сардак О.В. Позиція персонал-маркетингу в управлінні працівниками підприємств / О.В. Сардак // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 303–307.

УДК 004.9:657

Сухомлин Л.В.
кандидат технічних наук, доцент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Углава А.О.
студент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ОЦІНКА ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ESTIMATION AND RISKS CONTROL IN INTRODUCTION OF INFORMATION TECHNOLOGIES INTO MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні ризики, що виникають під час упровадження інформаційних технологій на сучасних підприємствах. Визначені основні особливості ризиків впровадження інформаційних технологій. Наведені методології управління та оцінки ризиків на сучасних підприємствах. Досліджено переваги впровадження інформаційних технологій на вітчизняних підприємствах. Розроблені рекомендації щодо управління ризиками та шляхів зниження ймовірності їх виникнення.

Ключові слова: ризик, інформаційні технології, сучасні підприємства, управління ризиками, оцінка ризиків.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные риски, возникающие при внедрении информационных технологий на современных предприятиях. Определены основные особенности рисков при внедрении информационных технологий. Приведены методологии управления и оценки рисков на современных предприятиях. Исследованы преимущества внедрения информационных технологий на отечественных предприятиях. Разработаны рекомендации по управлению рисками и путям снижения вероятности их возникновения.

Ключевые слова: риск, информационные технологии, современные предприятия, управление рисками, оценка рисков.

ANNOTATION

The paper analyzes the main risks that arise during the introduction of information technologies in modern enterprises. The main features of risks in the introduction of information technology are identified. Methodologies for managing and assessing risks in modern enterprises are presented. The advantages of introducing information technologies in Ukrainian enterprises are explored. Recommendations on risk management and ways to reduce the likelihood of their occurrence have been developed.

Key words: risk, information technology, modern enterprises, risk management, risk assessment.

Постановка проблеми. Для підвищення якості та ефективності управління вітчизняним підприємствам необхідно слідкувати за розвитком інформаційних технологій. Досить популярними є послуги з автоматизації різних видів діяльності підприємств з метою оптимізації всіх бізнес-процесів. Спектр охоплення є досить широким – від комплексних систем, що включають підтримку управління виробничо-господарською діяльністю, бюджетне управління, конструкторську і технологічну підготовку виробництва, системи електронного документообігу, до простих програмних продуктів, які вирішують локальні завдання окремо взятого підрозділу підприємства. Для вітчизняних підприємств такі проекти є досить коштовними та ризикованими, проте результати їх реалізації свідчать про значне зниження витрат та підвищення ефективності використання ресурсів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми оцінки та управління ризиками під час упровадження інформаційних технологій присвячено низку праць таких вітчизняних науковців, як О.І. Волкова, М.П. Денисенко, Я.Д. Крупка, С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Н.М. Блаженкова, С.Г. Джура, О.В. Фісуренко та ін. Зокрема, Ю.В. Литюга у своїх роботах дослідила теоретичні основи впливу ризиків та методи їх оцінки. Вагомий внесок у дослідження ризиків упровадження інформаційних технологій на вітчизняних підприємствах зробили Т.Л. Мостенська та Н.С. Скопенко.

Серед закордонних вчених варто виділити Г. Стонбурнер, А. Гогуен та А. Ферінга, які розробили методику управління ризиками інноваційних проектів та дослідили їх вплив на національну економіку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишається низка питань щодо оцінки та управління ризиками впровадження ІТ-технологій на вітчизняних підприємствах, що зумовлено особливостями їхнього функціонування. Саме поглиблене дослідження ризиків, що супроводжують впровадження інформаційних технологій на сучасних підприємствах, допоможе менеджерам якісно та ефективно використовувати інновації у діяльності підприємства.

Саме тому доцільно виявити шляхи удосконалення процесу управління ризиками впровадження новітніх інформаційних технологій.

Метою статті є визначення та оцінка ризиків, що супроводжують процес упровадження

інформаційних технологій на сучасних підприємствах, а також розроблення рекомендацій щодо ефективного управління ризиками з метою зниження ймовірності їх виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління ризиками у процесі управління проектами визначається як комплекс заходів, що включають ідентифікацію, аналіз ризиків та прийняття рішень, спрямованих на зниження імовірності та ступеня їхнього впливу на процес, результати та продукти цих проектів. [1, с. 36].

Ризики, що виникають під час упровадження інформаційних технологій, відрізняються специфікацією та вузькою спрямованістю від ризиків, що виникають під час реалізації інших видів нововведень, саме тому вони є унікальними.

Особливостями ризиків, що виникають під час впровадження інформаційних технологій на вітчизняних підприємствах, є невизначеність; стрімкий темп зростання ймовірності виникнення та приведення до збитків; складність обрахунку через вузьку специфікацію окремих ризиків.

У впровадженні інформаційних технологій основним аспектом є представлення новітнього програмного забезпечення у вигляді інвестиційного проекту, тобто з урахуванням ключових аспектів, таких як:

– системність проекту, наявність взаємозалежних заходів;

– деталізація життєвого циклу проекту;

– врахування бюджетних обмежень;

– формування мети проекту та дотримання її на всіх етапах його життєвого циклу [2, с. 128].

Не менш важливу роль у системі управління ризиком відіграє правильний вибір заходів виявлення, попередження і мінімізації ризику, які загалом визначають її ефективність [3, с. 77].

Практика іноземних підприємств, які з 1980-х років активно використовують інформаційні технології в усіх сферах діяльності, показує, що впровадження сучасних інформаційних систем дає можливість оптимізувати процес прийняття рішень на всіх рівнях управління, успішно керувати складними виробничими процесами. При цьому скорочуються терміни виконання замовлень в середньому на 20–30%, знижується брак виробництва на 35%, зменшуються транспортно-заготівельні витрати на 60%, практично зникає ручна підготовка документації [4, с. 7].

Основні підходи до управління ризиками інформаційних технологій ґрунтуються на:

– стандарті управління та аудиту інформаційних технологій Cobit v.4.1;

– настановах з управління ризиками в інформаційних технологіях NIST 800-30;

– настановах з управління ризиками ISO 3100 (готуються до прийняття);

– стандарті управління інформаційною безпекою ISO 27005;

– стандарті управління ризиками AS/NZS 4360:2005.

Практично будь-який процес проекту має свій власний (специфічний) набір ризиків і деякий загальний набір ризиків для всіх процесів проекту. Відповідно до стандарту ISO 10006:1996 управління ризиками включає такі види діяльності, як:

– виявлення – визначення ризиків у проекті;

– оцінка – оцінювання ймовірності появи ризикових подій і їх впливу на проект;

– розвиток реакції – розроблення планів реагування на ризики;

– контроль за ризиками – реалізація та оновлення ризикових планів.

Аналіз наукових праць та інформаційних джерел дав змогу виділити основні методології оцінки ризиків упровадження інформаційних технологій, такі як:

– методологія оцінки ризиків Національного Інституту Стандартів та Технологій США (National Institute of Standards and Technology – NIST);

– методологія аналізу факторів ризиків інформаційних технологій (Factor Analysis of Information Risk – FAIR);

– методологія пропорційного аналізу ризиків (MESARI);

– метод оцінки операційно критичних загроз, активів та вразливостей (Operationally critical threats, assets and vulnerability evaluation – OCTAVE);

– методологія аналізу інформаційних ризиків Міжнародного Форуму з інформаційної безпеки (Information Risk Analysis Methodology – IRAM).

Потенційний вплив ризику на проект оцінюється як добуток ймовірності виникнення та ступеня впливу. На його основі формується рейтинг ризиків. Зазвичай правила рейтингової системи ризиків визначаються компанією попередньо, перед початком проекту, і включаються до активів процесів компанії. Також правила рейтингової системи можуть бути адаптовані до потреб конкретного проекту. Оцінка важливості кожного ризику і його пріоритету, як правило, проводиться з використанням матриці ймовірностей та впливу [5 с. 589].

Введення в експлуатацію Міжнародною Кондитерською Корпорацією ROSHEN власного логістичного центру зумовило необхідність упровадження системи WMS Logistics Vision Suite з метою оптимізації управління складськими процесами. Logistics Vision Suite – провідне сучасне IT-рішення, призначене для автоматизації логістичних бізнес-процесів великих та середніх підприємств. Впровадження систем цього класу є досить дорогим і ризикованим рішенням, особливо для вітчизняних підприємств [6, с. 347].

Основними перевагами впровадження WMS Logistics Vision Suite є високий рівень адаптованості до мінливих бізнес-процесів; управління

Таблиця 1

Управління та оцінка ризиків упровадження інформаційних технологій

Варіанти менеджменту ризиків / види ризиків		Опис ризику	Зниження видів ризику	Допущення ризику	Розподіл ризику	Зниження ймовірності виникнення ризику
Ризики, пов'язані з масштабом проекту	Недотримання виконавцем та замовником календарних строків проекту	Збільшення реальних строків реалізації проекту на час затримки виконання робіт	Детальний аналіз кожного етапу робіт, взаємодії учасників, організації робіт	Збільшення трудомісткості робіт і вартості проекту	Поділ проекту на кілька підпроектів, виділення пілотного проекту по підсистемах (обмеженого масштабу)	Детально пророблена програма якості, відпрацьований процес управління конфігурацією проекту, спеціальні процедури взаємодії учасників
	Зміна пріоритету проекту замовником	Збільшення реальних строків реалізації проекту або дострокове завершення проекту				
	Недостатність інформації про зовнішні системи, з якими передбачена взаємодія в рамках проекту	Складнощі з реалізацією інтеграції, що можуть викликати зміни у строках і бюджеті проекту				
Ризики, пов'язані з недостатнім досвідом у сфері ІТ	Неможливість участі в запланованих роботах із проекту необхідних співробітників зі сторони замовника і виконавця у зв'язку з відпусткою, відрядженням та ін.	Збільшення строків реалізації проекту на час відсутності співробітників або підготовки компетентної заміни.	Проведення навчання користувачів, включаючи керівництво, дотримання технологій роботи	Збільшення трудомісткості робіт і вартості проекту	Узгодження із замовником більшості проектних документів, узгодження всіх змін у функціональності системи	Розроблення та затвердження концепції проекту на ранній його стадії
Технічні ризики проекту	Недостовірна інформація про характеристики базового програмно-апаратного комплексу замовника або його значуща зміна у процесі реалізації проекту	Зміни в строках та бюджеті проекту, повна або часткова неможливість використання продукту проекту замовником	Строгий відбір проектної команди за кваліфікаційними критеріями. Навчання учасників проекту технології проектних робіт, інструментальних засобів	Збільшення трудомісткості робіт і вартості проекту	Документально зафіксована персональна відповідальність учасників проекту, документальне фіксування всіх змін у процесі проекту	Використання стандартів підприємства на проектні роботи, розроблення стандартів проекту
Організаційні ризики проекту	Невідповідність системи завданням бізнесу, грубі помилки в алгоритмах процесів, критичні збої системи	Зміна строків проекту, невдоволеність замовника результатами проекту, неможливість експлуатації системи	Навчання учасників проекту, тренінги команди, якомога повніша формалізація діяльності	Збільшення трудомісткості робіт і вартості проекту	Включення представників замовника в робочі групи	Включення в команду адміністратора проекту, детальний розподіл ролей у проекті
Операційні ризики проекту	Розширення функціональних характеристик програмних продуктів, що вже використовуються замовником, у рамках цілей проекту	Зміна цілей проекту або дострокове завершення проекту	Багаторазове тестування створених продуктів, ретельна експертиза документів	Збільшення трудомісткості робіт і вартості проекту	Акт здачі замовнику будь-якого документа, фіксування відсутності претензій замовника на кожному етапі роботи	Суворе виконання процедур програми якості

складом у реальному часі з мінімальною кількістю персоналу; адекватна вартість супроводу; підтримка різноманітних бізнес-процесів у розрізі складів; наявність всіх необхідних функцій для виконання поточних завдань та відсутність обмежень у зростанні потреб складу в майбутньому.

Незважаючи на ризикованість та коштовність упровадження інформаційних технологій в сучасних умовах, цей проект є прибутковим. Він підвищив ефективність діяльності підприємства, що виправдало низку ризиків.

Для мінімізації збитків чи їх уникнення у впровадженні інформаційних технологій вітчизняним підприємствам необхідно постійно оптимізувати процес управління ризиками, який повинен враховувати особливості конкретного підприємства.

В таблиці 1 наведені основні ризики, які можуть виникнути під час впровадження інформаційних технологій, їх оцінка та способи запобігання. Кольором виділено: жовтий – ризик прийнятний (низькі ризики); помаранчевий – ризик виправданий (середні, помірні ризики); червоний – ризик неприпустимий (високі, критичні ризики).

З метою уникнення ризиків упровадження інновацій на сучасних підприємствах менеджерам необхідно розробити систему дій (базову модель) для забезпечення необхідною та оперативною інформацією щодо ефективної реалізації заходів з управління ризиками.

Отже, детальний аналіз ризиків та їх оцінка дасть змогу зменшити негативні наслідки або уникнути їх, забезпечивши прибутковість коштів, вкладених в автоматизацію виробничих та управлінських процесів. Всі ризики проекту повинні підлягати контролю, проте реалізація стратегій управління ними залежить від певних додаткових витрат часу, ресурсів та бюджету проекту. Головна увага вітчизняних підприємств повинна бути зосереджена на організаційному складнику управління ризиками впровадження інформаційних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Листер Т. Вальсируя с медведями. Управление рисками в проектах по разработке программного обеспечения./ Т. Листер, Т. ДеМарко – М: Компания p.m. Office, 2005. – 322 с.
2. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навчальний посібник. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка»», 2004. – 200 с.
3. Мостенська Т.Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства / Т.Л. Мостенська., Н.С Скопенко // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2010. – № 3(7) – С. 72–78.
4. Зырьянов М. Эффективность ERP можно оценить // Computerworld. – 2002. – № 6. – С. 7.
5. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. (PMBOK Guide) – Fifth edition. Project Management Institute, 2013. – 589 с.
6. Сухомлин Л.В. Впровадження логістичних систем та комплексних IT-рішень для оптимізації управління матеріальними запасами на сучасних підприємствах / Л.В. Сухомлин, А.О. Углава // International Scientific-Practical Conference «Economic Development Strategy in Terms of European Integration»: Conference Proceedings, May 27, 2016. – Kaunas: Baltija Publishing. 360 p. – P. 345–348.

УДК 330.131.5

Трач Р.В.
кандидат економічних наук, докторант,
Київський національний університет будівництва і архітектури

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

CURRENT STATE OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню еволюції, сучасного стану та можливих напрямів розвитку ресурсної стратегії діяльності будівельних підприємств під впливом сучасних концепцій цілісної реалізації проекту (Integrated Project Delivery) та інформаційного моделювання у будівництві (Building Information Modeling).

Ключові слова: ресурсна теорія, стратегія підприємства, інновації, BIM, IPD.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию эволюции, современного состояния и возможных направлений развития ресурсной стратегии деятельности строительных предприятий под влиянием современных концепций целостной реализации проекта (Integrated Project Delivery) и информационного моделирования в строительстве (Building Information Modeling).

Ключевые слова: ресурсная теория, стратегия предприятия, инновации, BIM, IPD.

ANNOTATION

The article investigates the evolution, current state and possible areas of resource development strategy of construction enterprises under the influence of modern concepts of integrated project (Integrated Project Delivery) and information modelling in building (Building Information Modeling).

Key words: resource theory, enterprise strategy, innovation, BIM, IPD.

Постановка проблеми. Стратегічне управління підприємством являє собою процес накопичення інформації та прийняття рішень, що підтримується функціями планування, організації, мотивації і контролю та має широкий міждисциплінарний діапазон. Предметом його зацікавленості є різні ключові питання виживання та розвитку підприємства з особливим врахуванням впливу зовнішнього оточення і внутрішнього конкурентоспроможного потенціалу.

Дослідження найбільш актуальних світових трендів у літературі виразно вказує на розроблення напрямів, пов'язаних зі стратегіями періоду трансформації та кризи, з розвитком ресурсної теорії та побудовою стратегій, що підтримують ключові бізнес-процеси. Такі напрями досліджень дають змогу отримати кращу відповідність прогнозів та методології, яка з ними пов'язана, потребам сучасного бізнесу, що дедалі частіше ґрунтується на інформації та знаннях.

Впродовж минулих десятиліть еволюція практики і теорії управління підприємством приростала багатьма концепціями та напрямами. З перспективи теорії стратегічного управління постає істотне питання, якою мірою ці зміни збігаються з актуальною дійсністю, чи теорія «встигає» за практикою, чи може, випереджаючи, «рекомендує» правильні рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноплановість класифікацій стратегій є наслідком зміни центру ваги між елементами, які використовуються для її опису. Деякі автори ключовим для стратегії вважають вибір довготривалих цілей та підбір певних програм або планів їх реалізації (К. Ендрюс, Р. Аккофф) через відповідне розміщення ресурсів (А. Чандлер, Д. Шендель і К. Хофер, Е. Харрісон). Інші підкреслюють важливість дій, планів, програм або орієнтацій, потрібних до досягнення визначених цілей (Дж. Піерс і Р. Робінсон, Р. Гріффін і Дж. Сінг, Р. Давид, К. Хілл і Г. Джонс, Р. Грант). Стратегія як спосіб сполучення підприємства з оточенням є змістом групи визначення (Р. Катц, Р.Мілс і К. Шоу, Г. Мінцберг). Інші зосереджуються на побудові конкурентоспроможної переваги і результатах діяльності підприємства (М. Портер, Дж. Барні, Е. Боуман, Х. Сінг і Х. Томас), процесі прийняття рішення для досягнення цілей (Г. Стайнер і Дж.Мінер, Х. Томас, Р. Віттінгтон) і застосовуваній методиці прийняття рішення (М. Беверлі, Д. Кнайт і Г. Морган), а також змінах, що відбуваються як в оточенні, так і всередині підприємства (В. Ньюман і Дж. Логан, А. Гінсберг). Також можна відшукати групу еклектичних трактувань стратегій, які інтегрують раніше згадані елементи (А. Томпсон і А. Стрікланд, Г. Джонсон, К. Шолс і Р. Вайтінгтон, Д. Хембрік і М. Чен) [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас є ще значна частина питань, які потребують наукового обґрунтування та вирішення. Одне з них – дослідження можливих напрямів розвитку ресурсної стратегії діяльності будівельних підприємств.

Метою статті є дослідження еволюції, сучасного стану та можливих напрямів розвитку ресурсної стратегії діяльності будівельних підприємств під впливом сучасних концепцій цілісної реалізації проекту (Integrated Project Delivery) та інформаційного моделювання у будівництві (Building Information Modeling).

Виклад основного матеріалу. Більшість науковців вважають, що ресурсна школа стратегічного управління, яка зараз домінує, бере

свій початок від публікації у 1984 р. роботи «Ресурсне трактування фірми» [2], яка за своєю термінологією і гіпотезами була основою для нового напряму в теорії стратегічного управління. Основною тезою ресурсної концепції є те, що всі підприємства різні, і ці відмінності можуть бути стійкими, зважаючи на володіння конкретними підприємствами унікальними ресурсами і здатностями, які, будучи джерелами економічних рент, визначають конкурентні переваги цих підприємств.

Ресурсний підхід підкреслює унікальність кожного підприємства, вказуючи, що копіювання та наслідування діяльності інших підприємств не допоможе досягти прибутковості, натомість необхідно сконцентруватися на використанні відмінностей і неповторних сильних сторонах власного підприємства. У зв'язку з цим важливим у ресурсній теорії стає придбання та акумуляція ресурсів, а також здатність використовувати їх для отримання інших ресурсів, оригінальної їх трансформації у вироби і послуги, а також виведення цих виробів і послуг на ринок [3].

Проте цієї стратегії часто недостатньо для досягнення сталої конкурентної переваги. Перемогти у суперництві на глобальному ринку можуть підприємства, що демонструють своєчасну реакцію на зміни, а також швидкі і гнучкі продуктові інновації разом з управлінською здатністю ефективно координувати і переміщати внутрішні і зовнішні компетенції.

Від 60-х років XX ст. до початку XXI ст. будівництво було однією з найбільш неефективних галузей економіки. Як видно з досліджень, проведених у США, тоді як за останні п'ятдесят років продуктивність в інших сферах промисловості виросла понад удвічі, в будівництві позначився зворотний тренд – спад продуктивності на 20% (рис. 1).

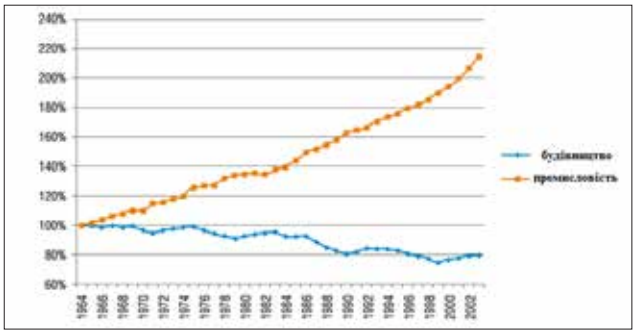


Рис. 1. Зміни продуктивності в будівництві та промисловості в 1964–2003 роках

Джерело: [4]

Детальне вивчення ситуації зі стратегічним управлінням будівельними підприємствами наводить на думку про необхідність структурних змін на галузевому рівні, результатом яких має стати укрупнення суб'єктів господарювання та створення мережевих структур, здатних акумулювати ресурси і перенаправляти їх у межах об'єднання, максимально ефективно розкриваючи закладений у ресурсній базі потенціал.

Зміни назріли через низку причин:

– організаційно-управлінські методи тривалий час не оновлюються, залишаючись продуктом застарілих уявлень про систему управління та практику керівництва;

– менталітет і ступінь професійної підготовки управлінських кадрів не орієнтовані на сучасні методи управлінської роботи і менеджменту;

– будівельні підприємства знаходяться у стані, коли попит на їхню продукцію продовжує випереджати пропозицію, при цьому цінова політика замовників зводиться до зменшення вартості об'єкта, що негативно позначається на практиці організації капіталовкладень;

– частка застарілої техніки і використання ручної праці продовжує залишатися досить високою;

– будівельні компанії звично не орієнтовані на інноваційні рішення, а замовники не стимулюють цей інтерес.

Зміни, що постійно відбуваються з початку XXI ст., пов'язані насамперед зі швидким темпом розвитку техніки і технології, цивілізаційним прогресом, концентрацією на інноваціях і поведінці підприємств, процесами глобалізації і більшою інтенсивністю конкуренції, яка часто набуває рис гіперконкуренції, привели до появи нових підходів до стратегії. Серед них варто відзначити інноваційно-підприємницький підхід, концепцію сталого розвитку та концепцію відносин, які повинні посісти своє місце в межах ресурсної стратегії підприємства [5].

Концепція відносин базується на бажанні взаємодії з іншими суб'єктами з метою отримання ренти відносин. Результати багатьох досліджень довели, що відносини, а особливо міжорганізаційні, є основою стратегічної діяльності сучасних підприємств. Логіка стратегії відносин близька до мережевого підходу до стратегії, але має також спільні пункти з іншими школами стратегічного управління, а особливо з ресурсним підходом, школою простих правил, позиційною школою, а також, беручи до уваги спосіб налагодження відносин, і з еволюційною школою.

Однією з основ мережевої концепції стратегії є той факт, що підприємства функціонують в оточенні відносно невеликої кількості учасників (головними з них є постачальники, клієнти, конкуренти), які пов'язані спільними зв'язками, що змінюються у часі. Ці зв'язки забезпечують доступ до ресурсів інших суб'єктів, а також об'єднують діяльність багатьох підприємств, створюючи цінність. Ефективність підприємства зумовлена цілісністю мережі, тобто контекстом співвідношення щодо третіх сторін. У зв'язку з цим вважається, що мережева стратегія «підпорядкована процесу створення цінності з використанням ресурсів і компетенції всіх її членів, а її основою є прийняття рішення».

Ресурсні передумови, в тому числі набуття необхідних ресурсів, а особливо здобуття і використання знань, поєднують підхід відносин до стратегії ресурсного напряму. Насамперед ресурсна компліментарність та доступ до ресурсів, що є складними до набуття, індивідуально спрямовують увагу підприємств у напрямі нав'язування зовнішніх відносин. Ці відносини забезпечують доступ до ресурсів партнерів та експлуатацію створеної спільної бази ресурсів, а інколи вимагають специфічних інвестицій для розвитку цих відносин. Крім того, відносини впливають на спосіб використання ресурсів, а джерелом конкурентоспроможної переваги стає компетенція відносин. У зв'язку з цим підхід відносин доповнює ресурсну теорію, підкреслюючи особливе значення зовнішніх ресурсів відносин як джерела конкурентоспроможної переваги і створення цінності.

Ресурсна теорія є однією з базових концепцій, що пов'язана з природою мережевих утворень, відповідно до якої прагнення економічної структури до відкритої моделі є природним, оскільки первинний дефіцит невідновлювальних ресурсів і пошук економічними суб'єктами додаткових компетенцій в умовах конкурентної боротьби підштовхуватиме їх до освоєння ресурсів довкілля, а після використання всього переліку – до пошуку додаткових ресурсів усередині економічної системи.

Суттєвим етапом у розвитку мережевого підходу є парадигма, авторами якої є Р. Майлз і Ч. Сноу [6]. Вчені запропонували розглядати мережеві структури як новий підхід до реалізації стратегій підприємств. Вони обґрунтовували необхідність кооперування і створення адекватних структур потребою підприємств в обміні інформацією, знаннями, іншими ресурсами, а також спільним використанням активів у процесах створення цінності для споживачів. Основними принципами формування мережевих структур, на думку цих вчених, є довіра і координація дій. Компанії об'єднують матеріальні і нематеріальні ресурси для спільного здійснення різних видів діяльності, ґрунтуючись на принципі автономії.

Відомий американський економіст, дослідник світової історії бізнесу А. Чендлер проаналізував залежність організаційної структури управління підприємством від її стратегії. Вагомим результатом і завершальним підсумком багаторічної плідної роботи вченого стала робота «Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise», у якій автор сформулював свій знаменитий принцип бізнесу: «Стратегія визначає організаційну структуру управління підприємством» [7].

З переходом до ринкових умов господарювання значно зросла кількість учасників інвестиційно-будівельної процесу, а також кількість інформаційних потоків, їх вплив на результати діяльності окремих компаній. У зв'язку з цим більш важливим є вирішення завдання оптимізації комунікаційного простору. Деякі вчені-економісти пропонують для управління будівельним підприємством використовувати мережеву організаційну структуру. Наприклад, В.Б. Мелехин і Ш.Т. Ісмаїлова [8] вважають доцільним застосувати мережевий підхід в організації управління будівельним підприємством, при цьому пропонують вважати учасників мережі рівноправними в організації прийняття рішень. Вивчення структури інвестиційно-будівельного комплексу доводить, що вона може бути складною мережею з безліччю учасників, які шляхом взаємодії можуть отримувати спільну вигоду. Концепція мережевої організації взаємодії учасників інвестиційно-будівельного комплексу ґрунтується на обміні потоками з урахуванням логістичних принципів мінімізації витрат на проходження матеріальних і фінансових ресурсів, потоків робочої сили, послуг, інформації.

З розвитком технологій будівництва змінюються і модернізуються вимоги замовників, проекти стають більш трудомісткими і, відповідно, вся проектна документація ускладнюється, при цьому обсяг її неухильно зростає. Проектувальники змушені обробляти все більше і більше інформації, яка випереджає і супроводжує процес роботи над проектом. Потік інформації продовжує надходити і після здачі об'єкта в експлуатацію, оскільки зведена будівля тісно взаємодіє з навколишнім середовищем та іншими об'єктами, також не варто забувати і про життєзабезпечення споруди, управління внутрішніми процесами. Відповідно, в геометричній прогресії зростає ймовірність виникнення помилок, а зі збільшенням вартості проекту зростає і вартість помилок.

Реакцією на перераховані вище проблеми стали концепції цілісної реалізації проекту (англ. IPD, Integrated Project Delivery) [9] та інформаційного моделювання будівництва (англ. BIM, Building Information Modeling) [10].

Отже, IPD – це підхід до реалізації проекту, який інтегрує людей, технології, підприємства, а також практику в один спільний процес із метою використання вмінь і знань всіх учасників так, щоб оптимізувати ефекти і збільшити цінність для інвестора через зниження витрат та збільшення продуктивності на етапах проектування, підготовки і реалізації інвестиції.

Інтегроване співробітництво повинно бути підтримане відповідною інформаційною технологією, що забезпечує безперешкодний доступ до інформації. Підтримкою для інтегрованої реалізації є ідея інформаційного моделювання будівництва, яка дає можливість зберігати всю інформацію про будівлю в одному файлі та моделювати будівництво віртуального об'єкта.

Інформаційне моделювання як підхід до проектування будівель передбачає насамперед збір, зберігання і комплексну обробку в процесі проектування всієї архітектурно-конструкторської, технологічної, економічної та іншої інформації

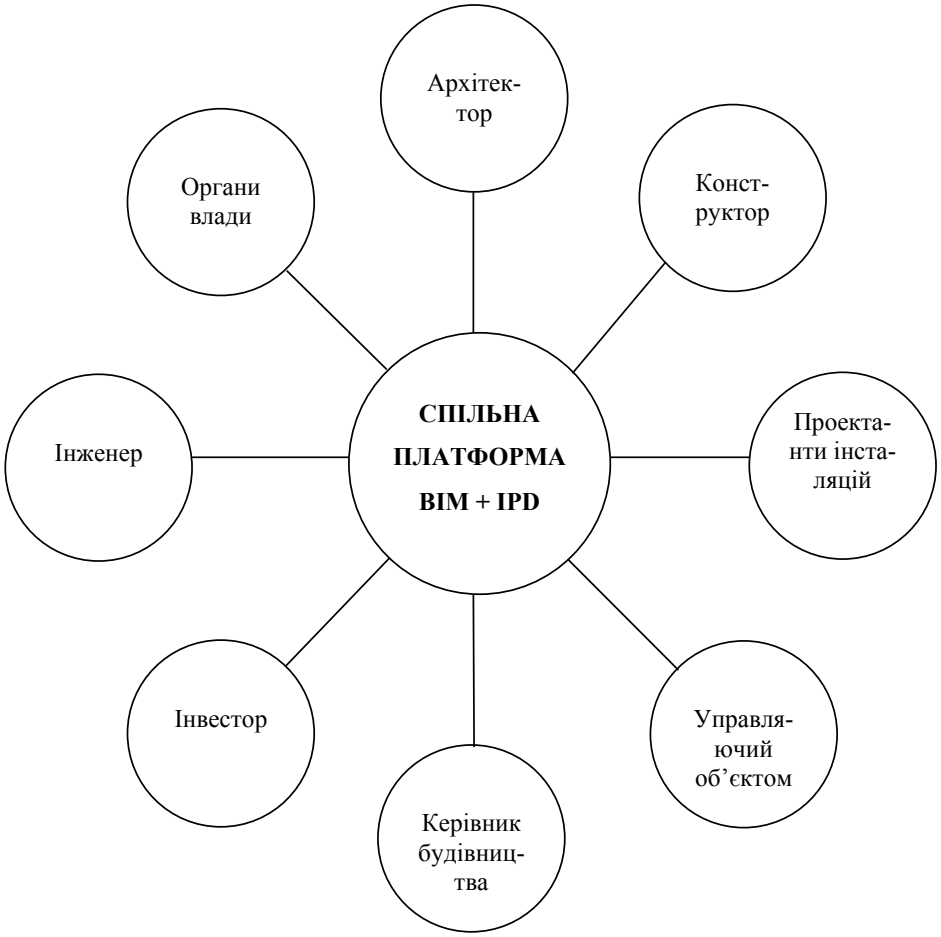


Рис. 2. Модель реалізації інтегрованого інвестиційно-будівельного проекту (IPD) з використанням BIM.

Джерело: розроблено автором

про будівлю з усіма її взаємозв'язками і залежностями, коли будівля і все, що має до неї стосунок, розглядаються як єдиний об'єкт.

Еволюція дефініції BIM пройшла етапи, що стосуються безпосередньо моделі будівлі (Building Information Model), процесу життєвого циклу будівлі (Building Information Modeling) та всієї системи інвестиційно-будівельного процесу (Building Information Management).

На рис. 2 відображено модель реалізації інтегрованого інвестиційно-будівельного проекту (IPD) з використанням BIM.

Бурхливий розвиток інформаційних технологій вимагає принципово нових підходів в архітектурно-будівельному проектуванні і розробленні проектно-кошторисної документації, що полягають у створенні комп'ютерних моделей будівель і споруд, які несуть у собі всі відомості про майбутні об'єкти.

Висновки. Під впливом змін, що постійно відбуваються з початку XXI ст., пов'язаних насамперед зі швидким темпом розвитку техніки і технології, цивілізаційним прогресом, концентрацією на інноваціях і поведінці підприємств, процесами глобалізації і більшою інтенсивністю конкуренції, ресурсна стратегія, яка домінує в управлінні будівельними підприємствами, також зазнає суттєвих трансформацій.

Серед головних концепцій, які найсуттєвіше впливають на ресурсну стратегію, варто відзначити інноваційно-підприємницький підхід, концепцію сталого розвитку та концепцію відносин. Стратегія відносин за своєю суттю близька до мережевого підходу управління організаційними системами, що є характерним для підприємств будівельній галузі.

Найсучаснішими важелями, які чинять вплив на зміну стратегії розвитку будівельних підприємств, є концепції цілісної реалізації проекту (Integrated Project Delivery) та інформаційного моделювання будівництва (Building Information Modeling), головним принципом яких є співпраця всіх зацікавлених сторін під час окремих фаз життєвого циклу будівельного об'єкта, що дає змогу отримати результати, які закладені в завданнях проекту, і водночас досягти своїх цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ronda-Pupo G.A., Guerras-Martin L.A., The structure and evolution of the strategic management field: a content analysis

of 26 years of strategic management research, “International Journal of Management Reviews”, Vol. 10, № 1, 2008. – P. 1–23.
2. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // Strategic management journal. 1984. – Vol. 5– № 2. – P. 171–180.
3. Krupski R. Rozwój szkoły zasobów zarządzania strategicznego, "Przegląd Organizacji" 2012, nr 4. – s. 4.
4. Rumane A. Handbook of Construction Management: Scope, Schedule, and Cost Control. Boca Raton Florida: CRC Press, 2015.
5. Jabłoński A. Modele zrównoważonego biznesu - miejsce i rola w koncepcji zarządzania strategicznego. PRACE NAUKOWE WWSZIP, nr. 22(2), 2012. – S. 282–295.
6. Miles R.E. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail / R. E. Miles, C. C. Snow. – New York, 1994.
7. Chandler A.P. Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge : Cambridge, Mass. ; MIT Press, 1962. – 420 p.
8. Мелехин В.Б., Исмаилова Ш.Т. Сетевые организационные структуры управления строительным предприятием // Экономика строительства. – 2004. – № 7. – С. 14–23.
9. Succar B. Building information modelling framework: A research and delivery foundation фори industry stakeholders. Automation in Construction, 18, 2009. – S. 357–375.
10. Building SMART International, raport 31.01.2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://buildingsmart.pl/bimpl.htm. – Назва з екрану.

УДК 658.7

Тюленєва Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Майстренко Н.В.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

РОЛЬ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ АПК

THE ROLE OF LOGISTICS COSTS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF LOGISTICS PROCESSES OF THE AIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття розкриває поняття управління логістичними процесами, а також сутність і роль логістичних витрат у підвищенні ефективності управління логістичними процесами сільськогосподарського підприємства. Для відображення джерел виникнення логістичних витрат аграрного підприємства наведено групи факторів, що безпосередньо впливають на їхню величину. До таких факторів віднесено фактори розміщення і спеціалізації, фактори сезонності виробництва, а також специфіку предметів праці, що використовуються в сільськогосподарському виробництві. Поряд з обґрунтуванням значення логістичних витрат та ключових чинників їх збільшення у статті наводиться перелік витрат, що відображають сутність логістичного управління підприємством, яке функціонує в агропромисловому комплексі, та детально окреслено спосіб їх розрахунку, що дає змогу досить точно ідентифікувати логістичні витрати і здійснювати оперативне управління ними. Запропонований набір логістичних витрат підприємств АПК може бути використаний для аналізу ефективності здійснення логістичного управління порівняно з наявним рівнем прибутковості.

Ключові слова: логістичні витрати, логістичні процеси, ефективність, підприємства АПК, управління логістичними процесами.

АННОТАЦИЯ

Статья раскрывает понятие управления логистическими процессами, а также сущность и роль логистических затрат в повышении эффективности управления логистическими процессами сельскохозяйственного предприятия. Для отображения источников возникновения логистических затрат аграрного предприятия приведены группы факторов, непосредственно влияющих на их величину. К таким факторам отнесены факторы размещения и специализации, факторы сезонности производства, а также специфику предметов труда, используемых в рамках сельскохозяйственного производства. Наряду с обоснованием значения логистических затрат и ключевых факторов их роста в статье приводится перечень расходов, отображающих сущность логистического управления предприятием, работающим в агропромышленном комплексе, и детально обозначен способ их расчета, что позволяет достаточно точно идентифицировать логистические расходы и осуществлять оперативное управление ими. Предложенный набор логистических затрат предприятий АПК может быть использован для анализа эффективности осуществления логистического управления по сравнению с имеющимся уровнем доходности.

Ключевые слова: логистические расходы, логистические процессы, эффективность, предприятия АПК, управления логистическими процессами.

ANNOTATION

The article reveals the definition of logistics processes, as well as the nature and role of logistics costs improving the efficiency of the logistics processes of agricultural enterprise. To display the sources of logistics costs for agricultural enterprises there are the group of factors that directly affect their value. Such factors as assigned location and specialization factors, seasonal factors of production, as well as the specific items of work used within agriculture. Along with justification importance of logistics costs and key factors of the increase, the article lists the costs that reflect the essence of logistics management enterprise that operates in agriculture and detailed outlines the method of calculation, which allows accurately identify logistical costs and the operational management. The proposed set of agricultural enterprises logistics costs can be used to analyze the efficiency of logistics management compared to the existing level of profitability.

Key words: logistics costs, logistics processes, efficiency, agribusiness, logistics processes management.

Постановка проблеми. Світовий досвід господарювання свідчить про все більше підвищення уваги до застосування логістичного підходу до управління та підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, що зумовлено можливістю логістичного управління охопити ключові процеси діяльності підприємства, до яких належать закупівлі, складування, виробництво та збут. Здійснення кожного із зазначених процесів характеризується виникненням значної кількості логістичних витрат, частка яких у валових витратах є значною і стрімко зростає зі збільшенням обсягів діяльності та ускладненням внутрішньогосподарських процесів. Конкурування в сучасних ринкових умовах ускладнюється високими вимогами до якості продукції, тому скорочення витрат на її виробництво за рахунок частки логістичних витрат може створити для підприємства додаткову конкурентну перевагу.

Оскільки аграрні підприємства характеризуються високим рівнем логістичних витрат, пов'язаних із транспортуванням, розподілом, сертифікацією продукції та її зберіганням., їх скорочення є одним із ключових резервів на шляху до підвищення ефективності управління логістичними процесами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми логістичного управління висвітлюються в роботах багатьох вітчизняних нау-

ковців – М.А. Окландера [6], Л.В. Фролової [4], С.В. Мочерного [1], Н.І. Чухрай [2] та інших. Підходи, що сформульовані в їхніх працях щодо сучасної теорії логістики, посідають вагоме місце та дають можливість застосувати їх для вирішення проблем логістичного управління.

Питання класифікації логістичних витрат знайшло відображення у працях таких вчених, як Є.В. Крикавський [8], А.М. Гаджинський [3], М. Василевський та інші. Проте ролі саме логістичних витрат у підвищенні ефективності управління логістичними процесами, а також логістичному управлінню аграрними підприємствами не приділено достатньо уваги, тому ці питання потребують досліджень.

Мета статті – дослідити роль логістичних витрат у підвищенні ефективності управління логістичними процесами аграрного підприємства. Основні завдання полягають у виокремленні особливостей логістичного управління сільськогосподарських підприємств, а також у формуванні переліку факторів, що впливають на розмір логістичних витрат підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління логістичними процесами є одним із ключових складників діяльності сучасних підприємств, що функціонують не лише в галузі сільськогосподарського виробництва, а й в інших сферах народного господарства, проте на українських підприємствах ця концепція управління лише набуває популярності. Вітчизняні науковці під управлінням логістичними процесами розуміють послідовність дії з формулювання стратегії, планування, управління і контролю за переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формування інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) з метою найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта. Такої думки дотримуються С.В. Мочерний [1], Н.І. Чухрай [2] та А.М. Гаджинський [3].

З іншого боку, такі вчені, як Л.В. Фролова [4], О.М. Поспелов [5] та інші схиляються до того, що логістичне управління проявляється на підприємстві через цілеспрямований вплив на рух та узгодження матеріальних, інформаційних і супутніх їм потоків (бізнес-процесів), який максимізує корисність і припускає наявність синергетичного ефекту від взаємодії.

Управління логістичними процесами підприємства АПК можна означити через раціональну організацію постачання, виробництва і розподілу матеріально-інформаційних потоків, яка системно розглядає постачання сировини, основних та допоміжних матеріалів, організацію збуту та розподілу готової продукції з мінімальними затратами трудових, часових та матеріальних ресурсів з метою задоволення потреб споживачів та відповідно до цілей організації.

Головною метою логістичного управління сільськогосподарського підприємства є мінімізація логістичних витрат, що виникають у процесі перевезення, зберігання, розподілу матеріально-сировинних запасів та ін., наслідком чого є зниження цін на продукцію та посилення конкурентної позиції на ринку збуту [6, с. 81].

Відповідно до зазначеної мети логістичне управління підприємством АПК передбачає безперебійне забезпечення підприємства необхідним обсягом матеріально-сировинних ресурсів у потрібний час, у потрібному місці та за належного рівня якості. Одним з основних завдань є також оптимізація та раціоналізації матеріально-інформаційних та фінансових потоків і їх узгодження з плановими показниками [6, с. 83]. Також логістичне управління включає ресурсозбереження та здійснення сільськогосподарського виробництва на засадах дотримання норм екологічного законодавства. Іншими завданням логістичного управління є прогнозування попиту на сільськогосподарську продукцію та аналіз обсягів її споживання; налагодження комунікації з постачальниками, транспортними компаніями та дистриб'юторськими мережами; оптимізація територіального розміщення складів щодо пунктів виробництва; управління сервісним обслуговуванням.

Логістичні витрати як економічна категорія являють собою сукупність витрат, понесених підприємством у процесі виконання логістичних операцій [7, с. 90], тобто є сумою, що була витрачена на управління та реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із переміщенням матеріально-інформаційних і фінансових потоків між ланками логістичного ланцюга підприємства. Цей вид витрат не виокремлюється в бухгалтерському обліку окремою статтею, що суттєво ускладнює проведення аналізу їхньої величини порівняно з плановими показниками, рівнем витрат попереднього періоду та з середньогалузевими показниками, а також є перешкодою на шляху до визначення економічної ефективності здійснення управління логістичними процесами.

В управлінні логістичними процесами сільськогосподарського підприємства та пошуку резервів скорочення його логістичних витрат необхідно враховувати особливості цього виду діяльності, що можуть суттєво впливати на прийняття управлінських рішень. Серед таких особливостей можна виділити такі групи факторів, що впливають на управління логістичними процесами, як фактори розміщення і спеціалізації; фактори сезонності виробництва; специфіка предметів праці.

До групи факторів розміщення і спеціалізації сільськогосподарського виробництва входять такі фактори, як [8, с. 24]:

– структура сільськогосподарських угідь;

– кліматична зона розташування угідь;

– розосередження виробничих площ у просторі.

Одним із найважливіших факторів, що впливають на обсяги діяльності сільськогосподар-

ського підприємства і на розмір його логістичних витрат, є висока залежність виробництва від земельних ресурсів, територіальне розміщення яких безпосередньо впливає на спеціалізацію виробництва. У цій галузі земля є чи не найголовнішим фактором виробництва та основним предметом праці.

Управління логістичними процесами в аграрній галузі ускладнюється вирішальним впливом на виробничий процес саме природних факторів, вплив яких важко передбачити та практично неможливо нівелювати. Від природно-кліматичних умов залежить врожайність сільськогосподарських культур та якість отриманого врожаю, а отже, і витрати на зберігання та необхідність створення додаткових умов для транспортування та складування. Крім того, не менш важливою для скорочення логістичних витрат компаній стає наближеність земельних ділянок до складських приміщень, до постачальників та ринків збуту продукції.

Сільськогосподарське виробництво переважно розосереджене у просторі, на великій території, часом навіть з різними природно-кліматичними умовами, що впливає на спеціалізацію виробництва та приводить до створення широкого асортименту сировинно-матеріальних запасів. Диференціація погодних та кліматичних умов різних регіонів розміщення посівних площ може по-різному впливати на терміни виконання польових робіт, дозрівання культур (навіть для одного поля) і позначається на різному ступені врожайності за роками. У результаті виникає невизначеність інформації, складність збалансування виробничих потужностей, що створює перешкоди для визначення розміру замовлень, кількості страхових і сезонних запасів та значно збільшує витрати на їх утримання [9, с. 112].

Другаа група – фактори сезонності виробництва – містить такі характеристики, як [8, с. 29]:

– зміна властивостей та маси матеріального потоку у процесі просування по логістичному ланцюгу;

– природні втрати під час зберігання та транспортування;

– потреба в складських комплексах;

– якість ґрунтів.

Предмети праці, що використовуються у процесі сільськогосподарського виробництва, є досить специфічними, оскільки вони здатні до зміни властивостей та маси протягом просування по логістичному ланцюгу. На це впливають відповідні умови та середовище, що їх оточує (зокрема, температура і вологість повітря, газовий склад повітря, світло, мікроорганізми та шкідники). Необхідно враховувати також те, що кожен із видів продукції, що зберігається на складі або транспортується, вимагає дотримання різних температурних режимів та рівнів вологості, що сприяє довшому терміну його зберігання та зменшує втрати. З іншого боку, деякі види продукції мають зберігатись за наявності штучного освітлення або спеціального затемнення, а також за умов використання спеціальної тари [10, с. 698]. Варто зауважити, що для ведення діяльності в галузях тваринництва та рослинництва необхідна різна кількість сировинно-матеріальних запасів, що різняться за терміном їх залучення у виробничий процес та періодами одержання доходу від реалізації продукції, що також вимагає додаткових вкладень коштів у створення фондів покриття ризиків неотримання належного рівня віддачі в майбутньому.

Проте створення відповідних умов не гарантує відсутності втрат, що також є природним явищем у перевезенні та складуванні. Тому врахування вищезазначених особливостей породжує зростання логістичних витрат, частину яких підприємство може скоротити (зокрема, ті, що пов'язані з розгортанням процесів передчасного псування продукції та втрати нею природних фізико-хімічних властивостей), а також тих, що є природно виправданими і на розмір яких суб'єкти господарювання ніяк не впливають.

Очевидно, що для дотримання всіх фітосанітарних вимог підприємство повинно розміщувати запаси сировини та готової продукції в спеціально оснащених складських комплексах, будівництво яких є досить затратним, як і орендування.

Як вже зазначалося, земельний ресурс є найголовнішим серед усіх предметів праці, і від того, яка родючість грунтів та ступінь їх виснаження, залежить врожайність та якість продукції, а разом із цим – і рівень віддачі від витрат, вкладених у виробничий процес.

Остання група факторів, що впливають на здійснення управління логістичними процесами, – сезонність. Вона передбачає такі особливості здійснення сільськогосподарського виробництва, як [8, с. 27]:

– можливість виробництва лише в окремі проміжки часу;

– тривалість виробничого циклу;

– сезонність постачання.

Сезонність виробництва сільськогосподарської продукції та можливість його здійснення в окремі проміжки часу спричиняє зростання постійних витрат на утримання сільськогосподарської техніки, складських приміщень, оскільки періоди закупівель матеріалів та реалізації виробленої продукції можуть не збігатися в часі.

Ще однією особливістю, що притаманна аграрним підприємствам, є довша тривалість виробничого циклу, а отже, і нижча порівняно з підприємствами харчової та інших видів промисловості оборотність запасів, готової продукції і заборгованості. Оскільки виробничий цикл у деяких підгалузях рослинництва і тваринництва триває більше року (кількох років), процес отримання результатів щодо витрат, понесених на виробництво, значно уповільнюється.

Ще одним фактором впливу на управління логістичними процесами підприємств АПК є сезонний характер постачання. Сезонність визначається нерівномірністю надходження сировинно-матеріальних запасів протягом року та завантаженням складських площ. Система управління запасами не може не враховувати цей фактор та має розробляти заходи для пом'якшення сезонності, йти на створення страхових та сезонних запасів, що приводить до зростання витрат на їх утримання [8, с. 26]. Це змушує підприємства розширювати асортимент продукції, яка має різні робочі періоди, щоби протягом року ефективніше використовувати засоби виробництва та робочу силу.

Кожна з груп зазначених факторів враховує специфіку виробництва та управління логістичними процесами в сільському господарстві, тоді як самі фактори розкривають і деталізують сутність їх впливу на розмір логістичних витрат. Урахування впливу факторів на прийняття управлінських рішень та величину логістичних витрат дає змогу скоротити надлишкові запаси сировини, матеріалів та готової продукції, втрати під час зберігання і транспортні витрати, тим самим зменшивши частку логістичних витрат у структурі валових витрат.

Поряд із визначенням специфічних факторів, що впливають на розмір логістичних витрат підприємств АПК, необхідно також правильно ідентифікувати витрати, пов'язані зі здійсненням управління логістичними процесами. Тому зупинимось на визначенні основних зон виникнення логістичних витрат, які представлені в табл. 1.

З таблиці видно, що витрати на планування – це витрати та частина логістичних витрат, що пов'язані з плануванням попиту, поставок, оброблення товарів і координацією процесів планування за всіма каналами логістичного ланцюга. Підвищення ефективності управління

Таблиця 1

Розрахунок логістичних витрат підприємств АПК [11; 12]

Вид витрат	Формула розрахунку	Складники розрахунку
Витрати на планування (попиту та поставок) ($В_{пл}$)	Ці витрати можуть бути виражені у вигляді певного відсотку від оплати праці персоналу, що здійснює оброблення даних і планування, а також координує процес планування як вхідних, так і вихідних матеріально-інформаційних потоків. Проте на практиці їх досить складно виокремити.	
Витрати на логістичне адміністрування ($В_{ад}$)	$В_{ад} = В_{зп} + В_{відр} + В_{навч} + В_{пред} + В_{вп} + В_{оп}$	$В_{зп}$ – заробітна плата персоналу та бонуси; $В_{відр}$ – оплата відряджень; $В_{навч}$ – навчання працівників; $В_{пред}$ – представницькі витрати; $В_{вп}$ – оплата послуг зв'язку; $В_{оп}$ – придбання офісного приладдя та амортизація.
Витрати на утримання запасів ($В_{зап}$)	$В_{зап} = В_{с} + В_{нп} + В_{нк} + В_{стр} + В_{зпс} + В_{ау} + В_{р}$	$В_{с}$ – витрати на організацію складських робіт (операції з переміщення запасів); $В_{нп}$ – розрахунковий неотриманий відсоток на капітал, заморожений у формі складських запасів; $В_{нк}$ – податки на капітал, вкладений в запаси (податок на майно), утримання складських площ; $В_{стр}$ – страхування природних втрат запасів під час зберігання; $В_{зпс}$ – зарплата складського персоналу; $В_{ау}$ – адміністративно-управлінські витрати; $В_{р}$ – витрати, пов'язані з ризиком втрат унаслідок старіння, псування та недотримання необхідних фітосанітарних умов.
Транспортно-експедиційні витрати (Вте)	$В_{те} = В_{тр} + В_{ст} + В_{екс} + В_{в}$	$В_{тр}$ – транспортні витрати на перевезення вантажів від пункту збирання врожаю до складу, а також доставку покупцеві чи доставку від постачальника (вартість пального, амортизація транспортного засобу); $В_{ст}$ – витрати на страхування вантажу; $В_{екс}$ – експедиторські витрати (оплата праці водія, страхування життя водія тощо); $В_{в}$ – навантажувально -розвантажувальні витрати.
Витрати на введення та оброблення замовлень ($В_{зам}$)	$В_{зам} = В_{оп} + В_{кс}$	$В_{оп}$ – сукупність витрат трудових ресурсів основних працівників; $В_{кс}$ – сукупність витрат трудових ресурсів керівників, фахівців.
Витрати на інформаційний супровід та обслуговування ($В_{іс}$)	$В_{іс} = В_{к} + В_{пб}$	$В_{к}$ – витрати на оплату послуг консультуючих організації та посередників щодо надання додаткової інформації про постачальників та клієнтів; $В_{пб}$ – витрати на придбання спеціального програмного забезпечення та баз даних.
Витрати на закупівлю сировинно-матеріальних запасів ($В_{зак}$)	$В_{зак} = \sum QM_j * C_j$	QM_j – обсяг j-го найменування виду сировини (сортів рослин, пород тварин та інших допоміжних матеріалів), що закуповується; C_j – вартість 1 од. вим. j-го найменування виду сировини, що закуповується.
Сукупні логістичні витрати	$В_{лп} = В_{пл} + В_{ад} + В_{зап} + В_{те} + В_{зам} + В_{іс} + В_{зак}$	

логістичними процесами може досягатись за рахунок удосконалення якості планування, що дасть змогу більш ефективно використовувати обладнання та скоротити операційні втрати, зменшуючи пов'язані з ними постійні та змінні операційні витрати [12, с. 33]. Витрати на логістичне адміністрування включають в себе витрати, пов'язані з організацією служби логістики, здійсненням управління логістичними витратами, а також витрати, які виникають у процесі контролю логістичних функцій та операцій ланцюга поставок.

Найбільшою за обсягом у структурі логістичних витрат є витрати на утримання запасів, оскільки до них належать витрати на управління складом, прийом вантажів, зберігання товарів, вантажопереробку та комплектування замовлень [11, с. 4]. У розрізі підприємств АПК ці витрати постійно збільшуються, адже сировинно-матеріальні запаси, що зберігаються на складах, потребують створення особливих умов зберігання та використання різних видів тари. Незважаючи на це, сільськогосподарські підприємства можуть суттєво скоротити прямі логістичні витрати на оплату праці складського персоналу навіть на тих складах, де вже застосовуються системи управління складами, за рахунок новітніх технологій та передового досвіду в цій сфері.

Інша численна стаття логістичних витрат – транспортно-експедиційні. Їх розмір прямо залежить від виду вантажу, адже для транспортування переважної більшості видів сільськогосподарської продукції важливою умовою їх збереження є створення необхідних фітосанітарних умов. Вони також значно варіюються залежно від виду транспортного засобу. Поряд із цим витрати на введення та оброблення замовлень складаються з витрат на пошук та підтримку клієнтів, формування замовлень, їх оброблення, резервування, комплектування та складання звіту про виконання з підготовкою необхідних супроводжувальних документів [12, с. 33]. Названі витрати зручно розділити на декілька складників та представити формулою, як показано в таблиці.

Витрати на закупівлю сировинно-матеріальних запасів як складовий елемент логістичних витрат формуються шляхом додавання всіх витрат на закупівлю, що складаються із закупівлі запасів, вибору постачальника та обговорення умов угоди, відстеження поставки, витрат на доставку та інших супутніх витрат.

Всі зазначені вище види витрат у своїй сукупності формують логістичні витрати аграрного підприємства. Ефективне управління логістичними процесами залежить від ідентифікації логістичних витрат та подальшої можливості їх мінімізації по всьому логістичному ланцюзі. Правильне виявлення витрат дасть змогу проводити моніторинг та аналізувати ефективність їх понесення шляхом порівняння сукупних логістичних витрат з величиною прибутку підприємства, а також досліджувати їх зміну в динаміці і, таким чином, приймати відповідні управлінські рішення для оптимізації здійснення логістичних процесів.

Висновки. Таким чином, логістичні витрати можуть стати дієвим інструментом підвищення ефективності управління логістичними процесами підприємств АПК. В управлінні необхідно враховувати ключові фактори, що впливають на виробничий цикл сільськогосподарського підприємства, обсяги його діяльності, величину як сукупних, так і логістичних витрат. Серед таких факторів важливе місце посідають саме територіальне розміщення виробничих площ та складських господарств щодо них, вплив сезонності виробництва та природно-кліматичних факторів, а також особливості предметів праці, задіяних в аграрній сфері. Все це породжує додаткові логістичні витрати, вчасна ідентифікація та оптиматизація яких у результаті сприятиме підвищенню ефективності логістичного управління, впливатиме на фінансово-економічні показники діяльності суб'єкта господарювання, що функціонує в галузі аграрного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Редкол.: …С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. // – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування / Н.І. Чухрай. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. –292 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика : учебник / А.М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Информ.-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
4. Фролова Л.В. Механізм логістичного управління торговельним підприємством: монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.
5. Поспєлов О.М. Організація логістичного управління діяльністю підприємства : Дис... канд. екон. наук: спец. «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». – Харківський національний економічний університет. – Харків, 2009.
6. Окландер М.А. Логістична система підприємства : монографія / М.А. Окландер. – Одесса: Астропринт, 2004.
7. Мажар М.А. Управління логістичнмим витратами підприємства / М.А. Мажар. // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2012. – № 3. – С. 86–91.
8. Перебийніс В.І., Дроботня Я.А. Логістичне управління запасами на підприємствах / В.І. Перебийніс, Я.А. Дроботня// Монографія // Полтава: ПУЕТ, 2012. – 279 с.
9. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : підруч. / Є.В. Крикавський. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2006. – 454 с.
10. Потапова Н.А. Системні характеристики логістики АПК / Н.А. Потапова // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка» – 2010. – № 690. – С. 694–701.
11. Колодійчук В.А. Ідентифікація логістичних витрат у зернопродуктовому підкомплексі АПК / В.А. Колодійчук. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2.
12. Решетник М. Оценка издержек и эффективности функционирования логистической системы предприятия// Риск (Рынок. Информация. Снабжение. Конкуренция). – 2011. – № 1. – С. 31–34.

УДК 338.43

Фурик В.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Тітова К.С.
студентка
Вінницького національного технічного університету

Тямушева В.М.
студентка
Вінницького національного технічного університету

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

INTEGRAL ESTIMATION OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Визначено категорію «конкурентоспроможність», розглянуто історію її виникнення та розвитку. Систематизовано методи визначення конкурентоспроможності. Запропоновано алгоритм розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності. Використано показники, що піддаються і не піддаються прямому обчисленню. Застосовано стандартизацію різнойменних показників. Розбудовано модель розрахунку інтегрального показника.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інтегральний показник, фінансова діяльність підприємств, показники конкурентоспроможності, стандартизовані показники, коефіцієнт вагомості, бальна оцінка, методи визначення конкурентоспроможності, модель конкурентоспроможності.

АННОТАЦИЯ

Определена категория «конкурентоспособность». Систематизированы методы определения конкурентоспособности. Предложен алгоритм расчета интегрального показателя конкурентоспособности. Использованы показатели, поддающиеся и не поддающиеся прямому исчислению. Применена стандартизация разноименных показателей. Разработана модель расчета интегрального показателя.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интегральный показатель, финансовая деятельность предприятий, показатели конкурентоспособности, стандартизованные показатели, коэффициент весомости, балльная оценка, методы определения конкурентоспособности, модель конкурентоспособности.

ANNOTATION

Prescribed classes competitiveness. Systematized methods for determining competitiveness. The algorithm for calculating the integral index of competitiveness. Used indicators exposed and not exposed to direct calculation. Standardization applied dissimilar performance. The extended model calculation integral indicator.

Key words: competitiveness, integral index, finance companies, competitive metrics standardized indicators weight ratio, scoring methods for determining the competitive model of competitiveness.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність – здатність певного об'єкта чи суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах. У структурі суб'єктів, які оцінюють конкурентоспроможність, є споживачі, виробники, інвестори, держава. Конкурентоспроможність підприємства – категорія, що відображає ступінь переваг над підприємствами-конкурентами в частині виробництва і реалізації товарів. Формується під впливом численних зовнішніх і внутрішніх чинників ринкового механізму.

І.З. Должанський і П.О. Заремба підкреслюють, що конкурентоспроможність підприємств – це здатність створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові і нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічної продукції конкурентів [1, с. 384]. Таке визначення, на думку авторів цієї статті, найбільш глибоко і повно відображає сутність конкурентоспроможності підприємства з позиції змісту.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства прийнято визначати в розрізі таких груп, як [2, с. 31]:

– економічний потенціал (основні та оборотні засоби, активи, обсяг реалізації тощо);

– виробничий і збутовий потенціал (щорічні витрати на НДДР, число зайнятих у НДДР, оцінка можливості монопольного становища тощо);

– репутація і дотримання договірних зобов'язань;

– фінансовий стан (ліквідність, ділова активність, платоспроможність, рентабельність виробництва і реалізації тощо);

– організація виробництва;

– якість управління (менеджмент організації, інноваційність тощо).

Інтерес до проблем конкурентоспроможності з боку економістів і правознавців виник на початку XIX ст., що було пов'язано з вивченням монополізму з позиції протидії його негативного впливу на економіку.

У США регулювання конкуренції розпочалося з прийняття Закону Шермана (1890 р.), Закону Клейтона (1914 р.) та Закону Уеббa-Померена (1918 р.) [3]. Однак вперше юридичні засоби в боротьбі з негативними проявами конкуренції з'явилися у Франції у зв'язку з прийняттям Карного кодексу 1810 р., де було виділено статтю 419, яка дозволяла непорядні конкурентні дії вважати порушенням чужих прав. У Німеччині угоди про картельні домовленості були дозволеними і підкріплялися законодавчо [3].

Наукові проблеми конкурентоспроможності знайшли своє відображення у працях гені-

ального ученого, професора Кембриджського університету, математика і економіста Альфреда Маршалла [4, с. 627]. У 1927 р. у Кембриджському університеті створено товариство А. Маршалла, куди увійшли геніальні учені і творці світової економічної науки, такі як Дж. М. Кейнс, Дж. Робінсон А. Пігу і інші. Ідеї і методики визначення конкурентоспроможності того часу згодом стали відомими і в Україні, широко вивчались і пропагувались у Києво-Могилянській академії, Київському університеті та інших вузах.

Радянський період розвитку економічної думки в Україні був позбавлений можливості вивчення ринкових відносин і конкурентоспроможності зокрема, оскільки тотальне одержавлення власності заперечує ринок у принципі.

Фундаментальні основи сучасної конкурентної політики європейських країн були закладені у Римському договорі, що набрав чинності з 1 січня 1958 р. У цьому документі викладені основні положення про співробітництво європейських країн у частині протидії недобросовісній конкуренції.

За сучасних умов проблемам дослідження суті, складників і механізму конкурентоспроможності підприємств приділяється значна увага у вітчизняній літературі. У багатоаспектному і зростаючому за своїми обсягами потоці досліджень висвітлюються функціональні основи розвитку конкурентних відносин, теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління конкурентоспроможністю, виявлення впливу соціальних факторів на конкурентоспроможність підприємств. Значна увага приділяється визначенню ресурсних і результативних показників конкурентоспроможності, широко застосовуються економіко-математичні методи і моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наведені вище й інші досягнення знайшли своє відображення в науково-методичних працях О. Адлер, М. Блуга, Т. Васильціва, І. Должанського, Т. Загорної, В. Козловського, І. Кадируса, С. Клименко, Р. Лупака, Л. Малярець, С. Мосавіна, Н. Пономаренко, М. Небави, С. Покропивного, Л. Руденко, Є. Ястремської, О. Яновського та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значні обсяги науково-методичних досліджень і публікацій, проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств залишається актуальною. Це стосується досліджень низки проблем і напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в Україні у процесі інтеграції її економіки в європейський та світовий простір. Відомо, що за сучасних умов лише незначна кількість вітчизняних підприємств можуть конкурувати на європейському та світовому ринках. Особливо актуальною, на думку авторів цієї статті, є проблема уніфікації показників кредитоспроможності підприємства і пропонування єдиного комплексного інтегрального показника. Ми поділяємо позицію тих авторів, які вважають, що для визначення конкурентоспроможності підприємства варто обирати найбільш важливі структурні елементи його діяльності. Кожен із таких елементів акумулює декілька окремих показників і груп, шляхом стандартизації і моделювання яких розраховується інтегральний показник [5, с. 274]. Зусилля авторів цієї статті спрямовані на розрахунок такого показника.

Проблема пропонування комплексного інтегрального показника полягає не у відсутності методик для його обчислення, а в напрацюванні методик, які були б можливими для застосування у практичній діяльності підприємств. При цьому варто враховувати той факт, що більшість підприємств малого і частини середнього бізнесу, які виробляють і реалізують продукцію, працюють в умовах відсутності фінансових і маркетингових служб, тоді як пропоновані науковцями методики нерідко відзначаються своєю складністю і трудомісткістю, переобтяженістю розрахунків. Алгоритм розрахунку інтегрального показника має бути логічно-послідовним і зрозумілим, підтвердженим розрахунками і побудованим на можливості використання первинної статистичної звітності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті ми розділяємо позицію тих авторів, які вважають, що показники і методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств визначаються дією певних факторів, що формуються у сфері виробництва і реалізації продукції. Такі фактори визначають ті чи інші методи та методики визначення конкурентоспроможності підприємства [2, с. 33].

Залишаються актуальними, на наш погляд, методи визначення конкурентоспроможності підприємства, запропоновані А. Маршаллом, які побудовані на співвідношенні двох категорій – якості і ціни. Більш конкурентним вважається підприємство, котре забезпечує вищу якість продукції і нижчу його ціну. Якість оцінюється показниками, що відображають різні критерії задоволення споживачів [4].

Метод інтегральних оцінок полягає у використанні низки показників, що характеризують той чи інший бік фінансової та економічної діяльності, з подальшим зведенням різнойменних показників до єдиного показника [7, с. 47].

Такий метод є, на нашу думку, найбільш прийнятним для умов сучасного господарювання, оскільки визначення рівня конкурентоспроможності за численними показниками без зведення їх до єдиного показника – надто трудомісткий процес із ймовірністю появи погрішностей. Варто врахувати і те, що низка показників мають різнойменну направленість щодо позитивного результату. Застосування єдиного інтегрального показника, який би у своїй вели-

чині відобразив усю сукупність найбільш вагомих груп показників і, таким чином, реальний рівень конкурентоспроможності – об'єктивна необхідність та вимога часу.

Нижче наведемо методику і приклад розрахунку інтегрального показника на основі комплексної оцінки показників фінансової та економічної діяльності підприємства, який, на наш погляд, відобразить реальний рівень конкурентоспроможності підприємств, що конкурують на ринку однотипної продукції.

Усю сукупність низхідних показників поділимо на дві групи. Перша – це показники, що піддаються числовим вимірам і можуть набувати абсолютних значень. Це, зокрема, показники ліквідності, фінансової незалежності, фінансової стійкості, фінансової автономії, оборотності, рентабельності реалізованої продукції, оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості та інші. Для здійснення подальших розрахунків такі показники занесені в таблицю 1.

До другої групи показників відносять ті, які не піддаються прямим числовим вимірам – якісні показники, але можуть бути порівнювальними з показниками інших підприємств після їх стандартизації шляхом перетворень якісних характеристик у кількісні та набуття ними певних числових значень.

До другої групи показників увійшли якість, маркетинг, підготовка персоналу, витрати на одиницю товару, стан екології та екологічної безпеки, інвестиції, потенційні можливості обладнання, експортно-імпортні можливості. Бальна оцінка таких показників буде здійснена у таблиці 2.

Розрахунок розпочнемо із тих показників, що піддаються порівнянню і найбільшою мірою визначають результати фінансової та економічної діяльності підприємства (табл. 1).

У таблиці 1 наведені низхідні дані і результати розрахунку стандартизованих показників трьох підприємств, де за основу взято їхнє нормативне та можливе фактичне значення.

Нормативні значення коефіцієнтів (I група показників) – відомі і широко застосовуються в аналітичній та практичній діяльності підприємств.

Обрані для аналізу і наведені в таблиці 1 коефіцієнти мають різнобічну спрямованість і достатньою мірою можуть відобразити результати фінансово-господарської та економічної діяльності підприємств. Нормативні значення коефіцієнтів вносяться в таблицю 1 (колонка 2). Фактичні значення – в колонки 3 (підприємство 1), 4 (підприємство 2) і 5 (підприємство 3). Врахуємо і той факт, що кожен із отриманих показників неоднаковою мірою впливає на кінцевий результат діяльності підприємства, а тому застосуємо коефіцієнт вагомості для кожного із них (колонка 6, табл. 1).

Для визначення показника вагомості із числа провідних економічних, фінансових та інженерно-технічних працівників підприємства створюється група експертів, яка наділяє кожен із показників певною мірою впливу на кінцевий результат за формулою, що характеризує алгоритм розрахунку коефіцієнта вагомості [6, с. 45]:

$$K_{\text{i}} = \frac{Б_i}{\sum_{i=1}^{n} Б_i}, \qquad (2)$$

де K_{i} – значення коефіцієнта ваги кожного показника;

$Б_{\text{i}}$ – середньоарифметичне значення бальної оцінки показника експертами;

n – кількість показників у групі.

Другий етап – стандартизація показників з урахуванням коефіцієнтів вагомості. Стандартизація – процес приведення різнойменних показників до їх порівняння і забезпечення чисельної зіставленості. За формулою [6, с. 40]:

Таблиця 1

Розрахунок показників фінансової та економічної діяльності

Коефіцієнт \ Оцінка	Нормативне значення коефіцієнтів	Фактичне значення коефіцієнтів			Коефіцієнт вагомості	Стандартизовані показники		
		$П_1$	$П_2$	$П_3$		$П_1$	$П_2$	$П_3$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 і більше	0,31	0,2	0,27	5	1,55	1,0	1,35
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5 і більше	0,53	0,55	0,58	15	7,95	8,25	8,7
Коефіцієнт загальної ліквідності	1 і більше	1,4	1,8	1,0	20	28,0	36,0	20,0
Коефіцієнт фінансової незалежності	1 і більше	0,8	1,1	1,0	15	12,0	16,5	15,0
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,6 і більше	0,5	0,75	0,6	15	7,5	11,25	9,0
Коефіцієнт фінансової автономії	0,2 і більше	0,2	0,23	0,31	5	1,0	1,15	1,55
Оборотність продукції	1 і більше	0,98	0,88	1,0	3	2,94	2,64	3,0
Рентабельність реалізованої продукції	0,2 і більше	0,13	0,18	0,11	8	1,04	1,44	0,88
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1 – 2	1,5	2,2	1,7	11	16,5	24,2	18,7
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1 – 2	1,1	0,8	2,4	3	3,3	2,4	7,2

$$x_{i_j} = \frac{M_{i_j}}{NormM_{i_j}} KQ, \quad (3)$$

де x_{i_j} – стандартизоване значення показника того чи іншого підприємства;

M_{i_j} – абсолютне значення порівняльних показників інших підприємств;

KQ – вагові коефіцієнти щодо різних показників, що аналізуються;

$NormM_{i_j}$ – нормативне (оптимальне) значення того чи іншого показника.

Для показників, зростання яких характеризує негативну тенденцію, розрахунок стандартизованого показника, на наш погляд, має здійснюватись за формулою [6, с. 46]:

$$x_{i_j} = \frac{1 - M_{i_j}}{NormM_{i_j}}. \quad (4)$$

Застосування наведеної формули дасть змогу створити ситуацію, у якій зниження числового значення негативного показника забезпечить зростання стандартизованого.

Отримані розраховані за формулою (2) коефіцієнти вагомості занесемо в колонку 6 таблиці 1, а за формулою 3 – порівняльні показники в колонки 7, 8, 9. Отримані бали таблиці 1 підсумовуємо за кожним із підприємств. Результати підсумку показують, що найбільшу кількість балів за першою групою показників має підприємство 2 (104,83 бала), на другому місці – підприємство 3 (85,38 бала), на третьому – підприємство 1 (81,78 бала).

Отримані бали за системою показників економічної діяльності є відправними у визначенні конкурентоспроможності підприємств.

За другою групою показників – якісних показників, що не можуть набути прямих числових значень, а також тих, числові параметри яких неоднозначно впливають на кінцеві показники діяльності різних підприємств, розбудуємо таблицю 2 – відносну шкалу перетворення якісних показників у кількісні.

Кожен із прийнятих до розрахунку якісних показників таблиці 2 наділяється певною кількістю балів, виходячи із важливості показника та міри його впливу на результати економічної та фінансової діяльності підприємства. При цьому для всіх трьох підприємств, що аналізуються, можуть бути застосовані однакові критерії оцінок переходу якісних показників у кількісні, враховуючи те, що усі такі підприємства функціонують в одній галузі.

Отримані в таблиці 2 критеріальні оцінки переходу якісних показників у кількісні використаємо для розрахунку кількості балів за кожним із підприємств (таблиця 3) за визначеними у таблиці 2 якісними показниками, наділивши їх показниками вагомості.

Для обчислення величини середнього інтегрального показника за групами показників

Таблиця 2

Шкала перетворень якісних показників у кількісні

Якісна оцінка	Кількісна оцінка (в балах)
Показник підприємства перевищує показники обох підприємств	4
Показник підприємства перевищує показник одного з підприємств і дорівнює показнику іншого підприємства	3
Показник підприємства перевищує показник одного з підприємств і менший за один показник іншого підприємства	2
Показники підприємства збігаються із показниками інших підприємств	2,5
Показник підприємства менший за показник одного з підприємств і більший за один показник іншого підприємства	1,5
Показник підприємства менший за показник одного з підприємств і дорівнює одному показнику іншого підприємства	1
Показник підприємства менший за показники обох інших підприємств	0,5

Таблиця 3

Бальна оцінка якісних показників

Показники	Бальна оцінка показників			Вагомий коефіцієнт	Сума зважених балів		
	$П_1$	$П_2$	$П_3$		$П_1$	$П_2$	$П_3$
Якість	0,5	4	1,5	10	5	40	15
Маркетинг	1	2	3	15	15	30	45
Підготовка персоналу	3	3	0,5	6	18	18	3
Система управління	2,5	2,5	2,5	7	17,5	17,5	17,5
Витрати на одиницю товару	2	2	0,5	2	4	4	1
Стан екології та екологічної безпеки	2,5	2,5	4	15	37,5	37,5	60
Рівень інвестицій	0,5	4	1,5	5	2,5	20	7,5
Потенційні можливості обладнання	4	3	0,5	20	80	60	10
Інновації	4	2	0,5	10	40	20	5
Експортно-імпортні можливості	2	0,5	4	10	20	10	40
Всього	22,0	25,5	16,5	100	239,5	257,0	204,0

(табл. 4) трьох підприємств скористаємося формулою [7, с. 295]:

$$R_{jn} = \sqrt[n]{(x_{1jn})^2 + (x_{2jn})^2 + (x_{3jn})^2 \ldots + (x_{njn})^2}, \quad (5)$$

де R_{jn} – середньозважена величина показників того чи іншого підприємства;

x_1, x_2, $x_3 \ldots x_n$ – показники діяльності того чи іншого (j-го) підприємства, що мають числове значення;

n – кількість показників, що зважуються.

Виходячи з формули 5, визначимо інтегральний показник кожного підприємства:

$$R_{j_1} = \sqrt[2]{(81{,}78)^2 + (239{,}5)^2} = 253{,}08,$$

$$R_{j_2} = \sqrt[2]{(104{,}88)^2 + (257{,}0)^2} = 277{,}58,$$

$$R_{j_3} = \sqrt[2]{(85{,}38)^2 + (204{,}0)^2} = 221{,}1.$$

Отримані в таблицях 2 і 3 результати бальних оцінок трьох порівняльних підприємств занесемо в таблицю 4 для розрахунку інтегрального показника.

Таблиця 4

Розрахунок інтегральних показників фінансово-економічної діяльності

№ п/п	Назва показника	Набрані бали		
		$П_1$	$П_2$	$П_3$
1	Зважені показники фінансово-господарської діяльності	81,78	104,88	85,38
2	Зважені якісні показники	239,5	257,0	204,0
3	Інтегральний показник	253,08	277,58	222,1

Занесемо отримані результати в таблицю 4, п. 4 та проаналізуємо їх. Як показують цифрові дані, найбільшу кількість балів за результатами фінансово-господарської діяльності та якісних показників набрало підприємство 2, на другому місці – підприємство 1, на третьому – останньому місці – підприємство 3.

Відповідно склався інтегральний рейтинговий показник як середньозважена величина бальних оцінок усієї сукупності застосовуваних показників (табл. 5).

Таблиця 5

Рейтингова шкала для визначення конкурентоспроможності підприємства

Значення інтегрального рейтингового показника (бали)	Рівень конкурентоспроможності
– понад 270	високий
– від 250 до 270	середній
– від 220 до 250	низький
– менше 220	неконкурентоспроможне

Запропонована нами рейтингова шкала бальних оцінок може бути використана для визначення рівня конкурентоспроможності інших підприємств галузі.

Увесь алгоритм розрахунку інтегрального показника занесемо у таблицю 6 і отримаємо модель розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності.

Наведена в табл. 6 модель за своєю структурою містить IV квадранти, що відображають послідовність переходу від одних операцій до інших.

У квадранті I містяться низхідні дані для розрахунку – фактичні показники фінансово-економічної діяльності, що взяті із матеріалів бухгалтерської та фінансової звітності підприємств (ф № 1 – ф № 4 НСБО), а також значення показників, що не піддаються прямому обчисленню.

У квадранті II наводяться нормативні значення за кожним із показників, що наведені в квадранті I, а також коефіцієнти (показники) вагомості таких показників.

У квадранті III містяться стандартизовані показники квадранту I, що отримані шляхом поділу на нормативні показники та помножені на показники вагомості (формула 3).

У квадранті IV наведені комплексні інтегральні показники середньозважених величин за кожним із підприємств, що підлягають порівнянню. Розраховані на основі даних квадранта III середньозважені величини визначають місце підприємств за рівнем конкурентоспроможності.

Висновки:

1. Проблема визначення єдиного інтегрального показника залишається актуальною поряд

Таблиця 6

Модель розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності підприємств

Показники M_i	Підприємства j				Норматив (Norm)	Показник вагомості (К)	Стандартизовані показники			
							x_1	x_2	x_3	x_4
M_1	M_{1j_1}	M_{1j_2}	M_{1j_3}	M_{1j_n}	N_1	$K_{в_1}$	x_{1j_1}	x_{1j_2}	x_{1j_3}	x_{1j_n}
M_2	M_{2j_1}	M_{2j_2}	M_{2j_3}	M_{2j_n}	N_2	$N_{в_2}$	x_{2j_1}	x_{2j_2}	x_{2j_3}	x_{2j_n}
M_3	M_{3j_1}	M_{3j_2}	M_{3j_3}	M_{3j_n}	N_3	$N_{в_3}$	x_{3j_1}	x_{3j_2}	x_{3j_3}	x_{3j_n}
КВАДРАНТ I					КВАДРАНТ II		КВАДРАНТ III			
M_n	M_{nj_1}	M_{nj_2}	M_{nj_3}	M_{nj_n}	N_n	$N_{в_n}$	x_{nj_1}	x_{nj_2}	x_{nj_3}	x_{nj_n}
					Кількість балів R		R_{j_1}	R_{j_2}	R_{j_3}	R_{j_n}
					Місце					
					КВАДРАНТ IV					

з іншими проблемами, що забезпечують підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

2. Алгоритм розрахунку інтегрального показника полягає у виділенні структурних елементів діяльності підприємства, що підлягає оцінюванню, виборі найбільш важливих показників у структурі елементів, зведенні окремих показників у групи, стандартизації показників із застосуванням середніх арифметичних величин і розрахунку єдиного інтегрального показника.

3. Стандартизація показників діяльності підприємств забезпечує порівняння їхньої економічної та фінансової значущості і визначення місця за рівнем конкурентоспроможності.

4. Кількість і структура показників, що використовуються для отримання комплексного, інтегрального показника конкурентоспроможності, можуть бути різними і визначаються рівнем розвитку комерційних відносин та галузевими особливостями виробництва і реалізації товарів кожного із підприємств.

5. Запропонований у статті алгоритм побудови моделі розрахунку конкурентоспроможності забезпечує елементи цілісності, зрозумілості, простоти та послідовності розрахунку і може бути представленим моделлю розрахунку інтегрального показника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Небава М.І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства: навч. посіб. / Небава М.І., Адлер О.О., Козловський В.О., Лесько О.Й., Мокіна Ю.В., – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 117 с. – [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/.
3. Історія конкурентної політики Європейського Союзу. – [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://uk.wikwpedia.orz/wiki/.
4. Блауг М. Маршаллинская экономическая теория // Экономическая мысль в ретроспективе = Economics. Theory in Retrospect. – М. : Дело, 1994. – XVII, 627 с. – Режим доступу: ISBN 5-86461-151-4.
5. Лупак Р.Л. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посіб. / Р.Л. Лупак, Т.Г. Васильців. – Львів: Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
6. Фурик В.Г. Дослідження застосування рейтингових вимірників банківських установ в умовах розробки моделі кредитоспроможності підприємств / В.Г. Фурик, А.В. Посесор, О.В. Тептя // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2005. – № 2. – С. 40–47.
7. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : підручник / Л.В. Руденко. – Київ : ЦУЛ, 2003 . – 616 с.

УДК 657.65

Хохлов М.П.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри «Фінанси і кредит»
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Царенко Т.С.
студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ТА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ESSENCE OF THE FINANCIAL RESULT AND THE COMPANY'S INCOME

АНОТАЦІЯ

В умовах розвитку підприємницької діяльності в Україні ключовим аспектом є фінансовий результат підприємства. Визначення теоретичних аспектів поняття «фінансовий результат підприємства» є необхідною умовою для побудови ефективної системи управління підприємством. У статті здійснено морфологічну оцінку поняття «прибуток підприємства». Узагальнено способи визначення прибутку як кінцевого результату діяльності підприємства. Подано характеристику основних функцій, що виконує прибуток підприємства.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, збиток, фінансові ресурси, чистий дохід, капітал, додаткова вартість.

АННОТАЦИЯ

В условиях развития предпринимательской деятельности в Украине ключевым аспектом является финансовый результат предприятия. Определение теоретических аспектов понятия «финансовый результат предприятия» является необходимым условием для построения эффективной системы управления предприятием. В работе представлена морфологическая оценка понятия «прибыль предприятия». Обобщены способы определения прибыли как конечного результата деятельности предприятия. Представлена характеристика основных функций, которые выполняет прибыль предприятия.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, убыток, финансовые ресурсы, чистый доход, капитал, прибавочная стоимость.

ANNOTATION

Under the terms and conditions of development of the entrepreneurial activity in Ukraine the key aspect is the financial results. Determination of the theoretical aspects of the concept "company's financial result" is the necessary condition for creating an effective system of the company's management. The paper presents the morphological assessment of the concept of the "company's income". The ways of determining the income as the end result of the company's activity have been generalized. The characteristics of the main functions, performed by the company's income, have been presented.

Key words: financial result, profit, loss, financial resources, net income, capital, and surplus value.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення важливою умовою функціонування та розвитку підприємства є одержання позитивного фінансового результату, тобто прибутку. На цій основі опрацювання сучасних методів оцінки понять «фінансовий результат підприємства» та «прибуток підприємства» є важливим аспектом у теоретичному обґрунтуванні та практичному застосуванні в діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичному обґрунтуванню понятт «фінансовий результат підприємства» та «прибуток підприємства» присвячено багато наукових праць сучасних економістів, таких як Н.Ю. Мардус [1], І.А. Бланк [3], О.О. Гетьман [4], С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна [5], М.В. Патариідзе-Вишинська [6], А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [7] та ін., однак в умовах складного економічного становища це питання потребує подальшого опрацювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливість трактування категорій «фінансовий результат» та «прибуток підприємства» зумовлюється як теоретичними, так і прикладними аспектами вирішення цієї проблеми, що потребує подальшого дослідження теоретичних основ її сутності в умовах постійних економічних змін.

Метою статті є проведення морфологічної оцінки поняття «фінансовий результат підприємства» та надання власного визначення на основі праць відомих економістів і науковців, адже питання фінансового результату потребує постійного удосконалення в умовах зміни економічного середовища підприємництва та розвитку економіки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий результат підприємства відображає кінцевий результат за всіма напрямами його діяльності – операційної, фінансової, інвестиційної. Тому можливо стверджувати, що поняття «фінансовий результат підприємства» є набагато ширшим, оскільки відображає не лише можливий одержаний прибуток підприємства, а і збитки. У разі одержання позитивного фінансового результату підприємством можливо говорити про його ефективне функціонування як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. Зростання фінансового результату дає змогу підприємству досягти більшої фінансової незалежності, тобто створити основу для його самофінансування, а в умовах економічної нестабільності, нестачі фінансових ресурсів,

дорожнечі кредитних ресурсів одержання прибутку підприємством дає йому змогу створити умови для подальшого розвитку, здійснювати розширене відтворення.

Сучасна підприємницька діяльність господарюючих суб'єктів спрямована на одержання прибутку. Саме можливість одержання прибутку та наявність його спонукає їх входити в певну сферу діяльності, а за відсутності прибутку або навіть загрози його відсутності – покидати певний сегмент ринку. З розвитком економічної теорії поняття прибутку змінювалось, а також змінювались підходи до методології його визначення. До найскладніших, важких і винятково гострих проблем економічної теорії і господарської практики належить проблема визначення терміну «прибуток». У порівнянні з прибутком категорія фінансового результату є ширшим поняттям, оскільки є однією із двох форм (прибуток чи збиток) відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства. Фінансовий результат характеризує якісні та кількісні показники результативності господарської діяльності підприємства, а прибуток – позитивне (додатне) значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Прибуток є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства він становить різницю між загальною сумою доходів та витратами на виробництво і реалізацію продукції. Практична цінність отриманих результатів полягає в тому, що вони є базою для подальших методичних і прикладних досліджень прибутку підприємства, що є основою розвитку фінансового менеджменту [1, с. 27].

У таблиці 1 подано морфологічну оцінку поняття «прибуток» як бажаного фінансового результату підприємства на основі доробків відомих економістів та науковців.

Прибуток підприємства – це особливий фінансовий показник у сфері діяльності суб'єктів господарювання. Формування, розподіл та використання прибутку як фінансового результату залежить від багатьох факторів, таких як розрахунок собівартості продукції, визначення всіх витрат підприємства, проведення дивідендної політики, розрахунку прибутків або збитків від усіх видів діяльності господарюючої одиниці.

Формування абсолютної суми прибутку відбувається на основі оцінки ефективності його

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «прибуток підприємства»

№ п\п	Автор, джерело	Поняття	Ключові слова
1	Господарський кодекс України [2, ст. 142]	Прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.	Показник фінансових результатів
2	Бланк І.О. [3, с. 23]	Прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності.	Чистий дохід підприємця
3	Гетьман О.О. [4, с. 457]	У прибутку акумулюються резерви всіх складових елементів діяльності підприємства (виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів).	Ефективність використання виробничих ресурсів
4	Мочерний С.В. Мочерна Я.С. [5, с. 331]	Прибуток – це головна мета діяльності підприємства, що реалізується у процесі виробництва та реалізації товарів з використанням найманої праці, діяльності самих підприємців, отримуваного синергічного ефекту від взаємодії найманих працівників із засобами виробництва, а також виражає певну сукупність відносин економічної власності у здійсненні названих видів діяльності.	Головна мета діяльності підприємства
5	Патарідзе-Вишинська М.В [6, с. 25]	Прибуток є формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливого фактора виробництва – і в усередненому вигляді характеризує ціну капіталу, що фунціонує.	Ціна капіталу, що функціонує
6	Поддєрьогін А.М. [7, с. 90]	Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.	Частина додаткової вартості
Визначення автора		Прибуток підприємства – це головна мета діяльності підприємства, яка характеризує ефективність використання виробничих ресурсів і є показником фінансового результату.	

фінансово-господарської діяльності, і його можна розглядати згідно з двома теоріями, як представлено на рис. 1.

На зміни фінансового результату впливає багато факторів. За ступенем взаємопідлеглості вони поділяються на фактори першого і другого порядків. До факторів першого порядку належать зміни прибутку від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг); від іншої реалізації; позареалізаційних результатів. Узагальнюючи в собі фінансові результати різних видів діяльності, прибуток формує одне з джерел сплати податків та поповнює джерела формування фінансових ресурсів підприємства [8, с. 86].

Сутність прибутку як економічної категорії розкривається також через функції, як представлено на рис. 2.

Розвиток підприємництва в країні вимагає від суб'єктів господарювання якомога раціональніше використовувати фінансові ресурси, щоб досягти максимального фінансового результату та реалізувати місію підприємства, тому особливої уваги потребують такі важливі фінансові категорії, як фінансовий результат та прибуток підприємства.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна визначити, що фінансовий результат підприємства може відображати ступінь його вдалої діяльності у разі одержання прибутку та ступінь невдачі проведення фінансово-господарської діяльності в разі одержання збитку. Прибуток підприємства – це особлива економічна категорія, адже саме прибуток дає змогу підприємству стимулювати виробничий процес, проводити фінансову, інвестиційну діяльність. Велична прибутку повинна бути достатньою для задоволення виробничих та інших потреб підприємства. В одержанні прибутку зацікавлені не лише власники і робітники підприємства, а й держава, оскільки за допомогою податків, сплачених підприємством, держава виконує свої основні функції. Таким чином, можна стверджувати, що позитивний фінансовий результат, тобто прибуток підпри-

Рис. 1. Способи визначення прибутку як кінцевого результату діяльності підприємства

Рис. 2. Функції прибутку підприємства

ємства, впливає на соціально-економічний розвиток країни загалом, тому ця економічна категорія потребує постійного всебічного вивчення в сучасних умовах розвитку економіки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мардус Н.Ю. Уточнення сутності фінансових результатів та прибутку підприємства в обліку / Н.Ю. Мардус // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 66(1108). – С. 23–28.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. № 436 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2007. – 765 с.
4. Гетьман О.О. Економіка підприємства: [навч. посібн.] / Гетьман О.О.,Шаповал В.М. – 2-ге вид. –К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
5. Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. – 2-ге вид; випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 684 с.
6. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід / М.В. Патарідзе-Вишинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 2. – С. 25–37.
7. Поддєрьогін А.М., Білик М. Д., Буряк Л.Д., та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
8. Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування // Економічний вісник Донбасу № 2(24), 2011. – С. 86–93.

УДК 005.336.4:330.341.1

Ціпуринда В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВЗАЄМНА УЗГОДЖЕНІСТЬ ОСНОВНИХ ФУНКЦІЙ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ЦИКЛІ ПІДПРИЄМСТВА

INTERCOMMUNICATION AND MUTUAL CONCORDANCE OF BASIC FUNCTIONS ARE IN THE ADMINISTRATIVE LOOP OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Пропонується інноваційний підхід до комплексного розуміння проблеми узгодженого взаємозв'язку основних функцій управління для ефективного розвитку підприємства. Визначаються ключові фактори розвитку багаторівневого внутрішнього середовища підприємства та узгодження його із зовнішнім середовищем на основі інноваційного підходу. При цьому вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством повинне досягти не тільки взаємної узгодженості функцій як таких, але і взаємної узгодженості прояву цих функцій на кожному етапі цього циклу. Умови швидкоплинних змін зовнішнього середовища, а також пов'язані з цим завдання підготовки персоналу для реалізації нововведень потребують відповідної комплексної підготовки керівництва. Це потребує чіткого круговороту управлінського циклу із відповідним алгоритмом прояву основних функцій управління у їх поетапному взаємозв'язку.

Ключові слова: управлінський цикл, система, основні функції управління, сполучні процеси, етапи розвитку систем, комплексна системна освіта, організаційно-економічний механізм управління, причинно-наслідкові зв'язки, інноваційний підхід.

АННОТАЦИЯ

Предлагается инновационный подход к комплексному пониманию проблемы согласованной взаимосвязи основных функций управления для эффективного развития предприятия. Определяются ключевые факторы развития многоуровневой внутренней среды предприятия и согласования с внешней средой на основе инновационного подхода. При этом совершенствование организационно-экономического механизма управления предприятием должно достичь не только взаимного согласования функций как таковых, но и взаимного согласования проявления этих функций на каждом этапе этого цикла. Условия быстро изменяющейся внешней среды, а также связанные с этим задачи подготовки персонала для реализации нововведений требуют соответствующей комплексной подготовки руководства. Это нуждается в четком круговороте управленческого цикла с соответствующим алгоритмом проявления основных функций управления в их поэтапной взаимосвязи.

Ключевые слова: управленческий цикл, система, основные функции управления, согласовательные процессы, этапы развития систем, комплексное системное образование, организационно-экономический механизм управления, причинно-следственные святи, инновационный подход.

ANNOTATION

The innovative going is offered near the complex understanding of problem of the concerted intercommunication of basic functions of management for effective development of enterprise. The key factors of development of multilevel internal environment of enterprise and concordance are determined with an environment on the basis of innovative approach. Thus perfection of organizationally-economic mechanism of management must attain not only the mutual concordance of functions as such but also mutual concordance of display of these functions an enterprise on every stage of this cycle. Terms of quickly changing of environment, and also the tasks of preparation of personnel related to it for realization of innovations require corresponding complex preparation of guidance. It needs clear rotation of administrative cycle with the corresponding algorithm of display of basic functions of management at their stage-by-stage intercommunication.

Key words: administrative cycle, system, basic functions of management, concordance processes, stages of development of the systems, complex system education, organizationally-economic mechanism of management, causal- inquisitional connections, innovative approach.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки в країні потребує від вітчизняних підприємств підвищення ефективності побудови їх структурних основ та динаміки розвитку відповідно до вибраної стратегії сталого економічного розвитку, що дасть змогу покращити конкурентоздатність в умовах швидкоплинних змін ринку, стану і розвитку об'єктів управління та їхнього зовнішнього середовища.

Нагальною проблемою є подальша раціоналізація та інтеграція всіх процесів, які здійснюються в системі управління підприємством у нових умовах господарювання. Це пояснюється, з одного боку, множиною багаторівневих цілей об'єктів і суб'єктів управління, а з іншого – складністю узгодження основних функцій управління та недостатністю науково-методологічних та методичних напрацювань у цій сфері.

Отже, у нових умовах господарювання підприємству потрібна стратегія інноваційних змін у самих його структурних основах відповідно до алгоритму дії універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем. Саме вона може забезпечити можливості для генерування нових технологій управління будь-якого рівня розвитку – світового, національного чи регіонального. Для цього недостатньо професійних знань сучасного менеджменту, потрібно поєднати з ними фундаментальні знання про дію універсальних діалектичних законів природи на розвиток підприємства як системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія, методологія та практика побудови структурних основ підприємства відповідно до стратегії його розвитку має досить широкий арсенал методів і форм. Ще родоначальники політичної економії стверджували, що управління соціально-економічним розвитком

повинно базуватися на дії загальних законів природи. Теорія розвитку систем та її зв'язок із діалектичними закономірностями розвитку викладена у роботах Д.В. Бутенко, Л.Н. Бутенко [1, с. 1–6]. Вплив сучасних теорій менеджменту на розвиток структурних основ підприємства вивчав Л.К. Голишев [2, с. 72–80]. Теоретичні аспекти філософії управління та системного моделювання організаційного механізму управління підприємством знайшли своє висвітлення у роботах В.А. Полякова [3, с. 56–59; 4, с. 65–68].

Окремим питанням розвитку систем (у тому числі і підприємства) у метасистемі (планетному середовищі) приділяв увагу А.І. Суббето [5, с. 47–64]. Питання управління інноваційним розвитком сучасних підприємств вивчали Л.І. Федулова [6, с. 122–135], М. Френц [7, с. 16–31]. Нове концептуальне мислення та нові інформаційні технології у бізнесі пропонує А.Г. Теслінов [8, с. 103–106]. Розвиток динамічних можливостей підприємства та стратегічне управління вивчав Тис Д.Дж. [9, с. 16–39].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Загальновідомо, що модернізація економіки – це кардинальна зміна характеру функціонування економічної системи, що забезпечує динаміку нарощування її інноваційного потенціалу. Однак ще не досконально вивчено вплив універсальних діалектичних закономірностей на циклічний розвиток таких соціально-економічних систем, як підприємство, на узгоджений розвиток його внутрішнього та зовнішнього середовища, що зумовлюють також і розвиток суспільства та глобальної природної метасистеми.

Звідси виникає гостра потреба поєднати знання дії універсальних діалектичних закономірностей природи та знання сучасного управління господарською діяльністю підприємства на всіх рівнях його діяльності. Отже, предметне поле концептуального обґрунтування розвитку підприємства та взаємне узгодження його основних функцій управління відповідно до дії універсальних діалектичних закономірностей є науковою проблемою, вирішення якої має важливе значення в гносеологічному і практичному аспекті.

Метою статті є вивчення впливу універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем на причинно-наслідкові взаємозв'язки у формуванні структурних основ підприємства та динаміки його розвитку, а також на системні основи взаємозв'язку основних функцій управління та сполучних процесів в умовах швидкоплинних змін зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки управлінський цикл містить у собі взаємоузгоджені чотири основні функції (планування, організування, мотивація, контроль та регулювання), що охоплюють всі види управлінської діяльності, то насамперед комплексна програма вдосконалення організаційно-економічного механізму корпоративного управління підприємством повинна досягти не тільки взаємної узгодженості функцій як таких, але і взаємної узгодженості прояву цих функцій на кожному етапі цього циклу.

Наприклад, якщо загальна функція планування передбачає формування на основі місії загальної стратегічної мети і цілей усталеного розвитку підприємства; визначення вхідних передумов; виявлення альтернатив; вибір найкращої альтернативи; введення і виконання плану, що являє собою процес підготовки господарських рішень, то в корпоративному управлінні повинні бути чітко проявлені етапи дії цієї функції від стратегічного та тактичного планування до оперативно-календарного у тісному взаємозв'язку з іншими функціями.

Оскільки функція організування спрямована на упорядкування діяльності менеджера і виконавців у внутрішньому середовищі підприємства, удосконалення прямого і зворотного взаємозв'язку конкретних структур підприємства, то вона націлена передусім на чітку оцінку менеджером своїх можливостей, вивчення поведінки підлеглих, визначення потенційних можливостей кожного робітника, розстановку сил тощо.

Після проведення підготовчих організаційних заходів керівництво усіх рівнів повинно забезпечити успішне виконання роботи за допомогою функції мотивації. Тому необхідно використовувати а) стимулювання, тобто заохочення робітників до активної діяльності за допомогою зовнішніх чинників (матеріальне і моральне стимулювання); б) власне мотивування, тобто створення у робітників внутрішніх (психологічних) заохочень до праці. При цьому головними повинні бути зацікавленість у праці, потреба в трудовій активності, переживання почуття задоволення від трудової діяльності. Щоб успішно здійснити цю функцію управління, кожний керівник повинен бути компетентний в різноманітних аспектах комунікації, він зобов'язаний розвивати у себе відповідні вміння і навички.

Функція контролю, як говорив Г. Файоль, «полягає у підтвердженні того, що все йде відповідно до прийнятого плану, директивних документів і прийнятих принципів управління». Іншими словами, контроль – це не тільки процес перевірки і зіставлення фактичних результатів із завданнями, але й контроль за включенням кожного підрозділу підприємства і, відповідно, кожного працівника в загальний ритм діяльності підприємства з чітким усвідомленням своїх обов'язків, який спрямований на досягнення загальної мети підприємства. Це потребує чіткого круговороту управлінського циклу. Тому ми пропонуємо алгоритм прояву основних функцій управління у їхньому поетапному взаємозв'язку (рис. 1):

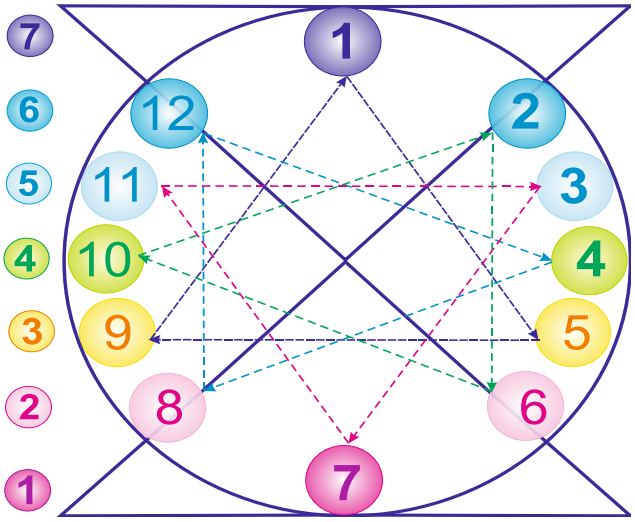


Рис. 1. Причинно-наслідковий зв'язок та взаємна узгодженість 4 основних функцій управління на засадах інноваційного підходу,

де:

1. *Змістовне мотивування* на основі доведення до кожного підрозділу і кожного працівника обов'язків, повноважень, прав на основі чіткого розуміння і узгодження загальної мети підприємства та мети підрозділу і працівника, що потребує чіткої системи постійної роботи керівників усіх рівнів у поєднанні їхніх цілей та інтересів, пріоритетів і цінностей з розумінням філософії і політики розвитку підприємства.

2. *Вхідний контроль* усіх видів ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних) за їхньою кількістю та якістю і взаємозв'язком.

3. *Тактичне планування* на чітко визначений етап життєвого циклу і відповідний розподіл ресурсів у цьому циклі, що забезпечує взаємозв'язок із стратегічним плануванням.

4. *Організування господарського (технологічного) процесу* діяльності підприємства, у який включені всі підрозділи підприємства і всі види ресурсів для одержання результату, тобто продукту чи послуги.

5. *Поточне мотивування, яке передбачає чітке* бачення кожним підрозділом і працівником на робочому місці своїх функцій у загальному процесі з відповідним узгодженням своїх цілей та інтересів з інтересами підприємства.

6. *Поточний контроль* якості комунікацій як між підрозділами підприємства, так і між працівниками, що забезпечується відповідним психологічним кліматом на підприємстві, якістю прямого і зворотного взаємозв'язку, розвитком корпоративної культури.

7. *Оперативно-календарне планування*, яке передбачає чіткі терміни виконання кожним підрозділом своїх обов'язків та взаємного узгодженого ритму діяльності, що потребує від керівництва усіх рівнів чіткого виконання підлеглими підрозділами графіку роботи.

8. *Організування* поглиблення і розвитку внутрішніх інтеграційних взаємозв'язків між підрозділами, корпоративної єдності для більш ефективного досягнення синергетичного ефекту у діяльності і розвитку підприємства.

9. *Мотивування до постійного пошуку* та впровадження інновацій, що потребує відповідного сприйняття керівниками та персоналом, для покращення конкурентоспроможності підприємства.

10. *Заключний контроль* якості як продукту чи послуг підприємства, так і якості самого господарського процесу, що забезпечує відповідний імідж підприємства. Це потребує постійного вдосконалення системи якості та відповідної системи навчання і перепідготовки керівництва та персоналу.

11. *Стратегічне планування* на основі місії підприємства з визначенням основної мети розвитку та базових цілей діяльності. Воно повинно передбачати глибоке дослідження сегменту ринку, у якому діє підприємство, стану зовнішнього середовища із застосуванням новітніх досягнень маркетингу.

12. *Організування* необхідних взаємозв'язків підприємства із зовнішнім його середовищем, прогнозування та визначення перспектив розширення ринку збуту, чіткого визначення місця і ролі підприємства з урахуванням і глибоким вивченням досягнутих результатів у попередніх циклах діяльності.

При цьому у разі відхилень в цьому управлінському циклі повинна бути передбачена система коригування та регулювання на кожному рівні управління. Усі взаємопов'язані етапи прояву основних функцій управління цементуються 2 сполучними процесами – відповідним прийняттям господарських рішень та відповідною якістю комунікацій (рис. 2).

Рис. 2. Основні функції та сполучні процеси в управлінні підприємством

Як підкреслює американський теоретик менеджменту К. Кіллен, «управлінські рішення є істотним елементом кожної із чотирьох функцій управління, що і є основою комерційного підприємства» [8, с.105]. При цьому управлінська інформація всередині підприємства і в його оточенні повинна забезпечувати ефективність господарських рішень.

Таблиця 1

Ключові фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства

№ етапу в моделі підприємства	Характеристика факторів успіху інноваційного розвитку
1	узгодження цілей інноваційного розвитку підприємства і цілей розвитку зовнішнього середовища.
2	узгодження ресурсних потреб та інноваційних можливостей підприємства.
3	узгодження стратегії і тактики розподілу ресурсів упродовж конкретної фази життєвого циклу підприємства.
4	узгодження всіх видів господарсько-технологічних процесів підприємства в єдиному алгоритмі.
5	узгодження функціональної діяльності усіх підрозділів підприємства.
6	узгодження всіх комунікацій між підрозділами підприємства.
7	узгодження дій оперативного регулювання і координації діяльності підрозділів.
8	узгодження кадрової політики підрозділів, системи навчання та перепідготовки персоналу.
9	узгодження цілей і завдань підприємства та інтересів персоналу у системі мотивації.
10	узгодження факторів системи якості підприємства і рівня задоволення потреб споживачів.
11	узгодження маркетингової політики підприємства і його аналітико-дослідницького потенціалу.
12	узгодження фінансових перспектив та ресурсних можливостей підприємства.

Головною умовою такої системи управління є узгодження ключових факторів впливу на інноваційний розвиток підприємства – як внутрішніх, так і зовнішніх. Взаємозв'язок та етапи внутрішніх ключових факторів успіху інноваційного розвитку підприємства надано в таблиці 1, де вони пов'язані між собою і зводяться до перспективи (високі фінансові результати та зростаючі прибутки), що є логічним, оскільки повною мірою відповідає меті діяльності будь-якого підприємства.

Такий підхід до побудови системи управління підприємством враховує узгодженість мети не тільки всіх підсистем та особистостей в організації, а й усіх учасників ринкового середовища, в якому перебуває підприємство, і саме він, на наш погляд, сприятиме досягненню максимального синергетичного ефекту в інноваційному розвитку підприємства.

Дослідження показують, що від 50% до 90% робочого часу сучасний менеджер витрачає на обмін інформацією, що відбувається у процесі нарад, зібрань, зустрічей, бесід, переговорів, прийому відвідувачів, складання і читання різноманітних документів тощо [9, с. 17]. І це – життєва необхідність, оскільки інформація сьогодні перетворилася в найважливіший ресурс соціально-економічного, технічного, технологічного розвитку будь-якого підприємства. У таких умовах володіння інформацією означає володіння ситуацією, адже нестача інформації дезорієнтує будь-яку господарську діяльність, як дезорієнтує її і надлишок інформації, тому необхідна система, що забезпечує своєчасне виділення потрібної і корисної інформації із загального її потоку. Крім того, система прямого і зворотного зв'язку повинна забезпечувати свідомий і запланований взаємозв'язок усіх рівнів корпоративного управління підприємством.

Висновки. Отже, для ефективного узгодження чотирьох основних функцій управління необхідні регулярні наради і збори як форма колективного обміну інформацією, де повинні обговорюватися конкретні поточні й оперативні питання, підбиватися підсумки за певний період циклу, визначатися плани на майбутнє, що закінчуються прийняттям конкретних рішень. Для їх ефективності потрібно досягти узгодженого розв'язання принципової проблеми, отримати схвалення тих або інших важливих і серйозних дій; проінструктувати групу людей з методів і процедур виконання певної важливої роботи; досягти більшої інтеграції керівників усіх рівнів та узгодження загального ритму діяльності підприємства.

Також необхідно періодично застосовувати «проблемні наради», де відбувається спільний пошук розв'язання тих або інших важливих проблем у діалозі між рядовими співробітниками і керівництвом, що сприятиме встановленню чіткої спеціалізації, розмежування і визначення робіт і відповідальності між підрозділами і працівниками згідно з моделлю, що приведе до підвищення продуктивності праці та чіткості управлінського контролю над господарським процесом.

Перспективи подальшого розвитку суспільства і підприємств залежать від подальшого виявлення впливу об'єктивних діалектичних закономірностей, визначення відповідних принципів, методів та причинно-наслідкових зв'язків, які впливають на циклічний еволюційний розвиток підприємства як системи, для формування ефективної і гнучкої системи управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутенко Д.В., Бутенко Л.Н. Теория развития систем, задачи концептуального проектирования и их взаимосвязь с закономерностями развития систем // Сетевой электронный научный журнал «Системотехника». – 2004. – № 2. – С. 1–6.
2. Голышев Л.К. Сложные системы с развитой функцией информационно-аналитической поддержки управления. Элементы теории, методологии, практики. / Л.К. Голышев – К.: ДКПП «Тираж», 2001. – 254 с.
3. Поляков В.А. Модели управления предприятием. Организационный механизм. / Поляков В.А., Барановская В.Е. – Мн.: ВЭВЭР, 2008. – 176 с.
4. Поляков В.А. Теория управления мультифакторными нелинейными процессами по методу психосистемного анализа. / Насонова Н.Н., Шахлевич И.Ю. – М.: Новый центр, 2006. – 104 с.
5. Субетто А.И. Ноосферизм. Т. 1. Введение в ноосферизм. – СПб.: Астерион, 2003. – 538 с.
6. Федулова Л.І. Управління інноваційним розвитком підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122–135.
7. Френц М. Открытые и закрытые инновации: сравнительный анализ национальных практик / М. Френц, Л. Ламберт // Форсайт. – 2008. – № 3(7). – С. 16–31.
8. Теслинов А.Г. Концептуальное мышление как конструктивная философия // XXX Международная конференция и дискуссионный научный клуб IT+SE”2003 Новые информационные технологии в науке, образовании, телекоммуникации и бизнесе. Украина, Крым, Ялта-Гурзуф, 2003. С. 103–106.
9. Тис Д.Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник СПб. гос. ун-та. – 2003. – № 4. – (Серия «Менеджмент»). – С. 16–39.

УДК 005.52:65.14/.17:621

Чернишов В.В.
старший викладач кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

РЕАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЩОДО НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SALES MODEL FOR DIAGNOSIS OF FINANCIAL CONDITION WAYS OF INCREASING ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні підходи до аналізу фінансового стану машинобудівних підприємств. Виділено основні показники для реалізації моделі діагностики фінансового стану. Побудовано ієрархію напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану щодо підвищення фінансової стійкості підприємства. Виділено напрями підвищення фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансовий аналіз, діагностика, фінансова стійкість, машинобудування, модель.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные подходы к анализу финансового состояния машиностроительных предприятий. Выделены основные показатели для реализации модели диагностики финансового состояния. Построена иерархия направлений реализации модели диагностики финансового состояния по повышению финансовой устойчивости предприятия. Выделены направления повышения финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовое положение, финансовый анализ, диагностика, финансовая устойчивость, машиностроение, модель.

ANNOTATION

The article analyzes the main approaches to the analysis of financial condition of the machine-building enterprises. The main indicators of the model for diagnosis financial condition. Built directions of the hierarchy diagnostic model to improve the financial condition of financial viability. Highlight areas of improving the financial stability of the company.

Key words: financial position, financial analysis, diagnosis, financial stability, mechanical engineering, model.

Постановка проблеми. Глобальна криза усіх сфер діяльності підприємств, а саме машинобудівного комплексу, привела до зниження рівня розвитку машинобудування, що є одним ыз показників економічного та промислового розвитку України. Ефективність діяльності машинобудівних підприємств залежить від прибутковості, конкурентоспроможності, а також від інвесторів.

Своєчасне прийняття управлінських та інвестиційних рішень щодо діяльності підприємства залежить від оцінки фінансового стану. Існують різні методики оцінки фінансового стану, що всебічно характеризують скорочення обсягів фінансування, зменшення попиту населення, курсову нестабільність та надмірне оподаткування. За допомогою оцінки виробляється стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, оцінюється його ліквідність, платоспроможність та зміцнюється фінансова стабільність. Постає питання розроблення нового, найбільш ефективного, оптимального та дієвого методологічного інструментарію діагностики фінансового стану машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам методики фінансової діагностики підприємства присвячено багато наукових праць таких провідних спеціалістів і науковців, як: Г.А. Семенов [1], П.І. Бідюк [2], Е.С. Васильчук [3], Н.А. Кизим [4], О.Г. Піскунов [5], Г.М. Котенко [6], О.В. Гребенікова [8], К.О. Солом'янова-Кирильчук [9], О.А. Гарасюк [10], Т.Г. Рзаєва [11], В.І. Фучеджи [12], О.Г. Мельник [14], Д.А. Жукова [16].

Метою статті є реалізація моделі діагностики фінансового стану щодо напрямів підвищення фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує чотири підходи до оцінки та прогнозування неплатоспроможності підприємств, такі як експертні методики, економіко-математичні методи, штучні інтелектуальні системи, методи оцінки фінансового стану [4].

Фінансовий стан підприємства є комплексним показником ефективності діяльності, що дає змогу здійснити якісну та кількісну оцінку, а також прогноз його змін. Фінансовий стан підприємства являє собою результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства. Зазначено, що головною метою фінансового аналізу є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності та побудова короткострокових і довгострокових рішень щодо управління підприємством.

Як зазначає Г.А. Семенов, прогнозування фінансового стану підприємства має залежність із визначенням поняття фінансового аналізу, відповідно до якого фінансовий аналіз являє собою процес, заснований на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результати його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів діяльності [1].

Фінансовий аналіз підприємства може проводитись на основі різних методик (горизонтальний, вертикальний аналіз, аналіз відносних показників, факторний та порівняльний аналіз) тобто за різними математичними та статистичними моделями (дескриптивні, що базуються на інформації бухгалтерської звітності; предикативні, особливістю яких є математичні та статистичні моделі для прогнозування розвитку підприємства, доходів та витрат; нормативні, що використовуються для порівняння фактичних результатів діяльності підприємства з нормативними).

Розрізняють такі методи оцінки фінансового стану підприємства, як коефіцієнтний (розрахунок системи коефіцієнтів, що характеризують різні особливості діяльності підприємства та враховують чинники як внутрішнього, так і зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства); комплексний (комплексна оцінка фінансового стану показників дохідності і рентабельності діяльності підприємства, що аналізуються у динаміці); інтегральний (на базі узагальнювальних показників за рівнем платоспроможності та результатами господарської і фінансової діяльності підприємства).

Існують методики аналізу ймовірності банкрутства підприємства та методики комплексного оцінювання фінансово-економічного стану, що характеризуються побудовою інтегрального показника, розроблені закордонними та вітчизняними вченими (двофакторна модель Е. Альтмана; універсальна дискримінанстна функція О. Терещенка; п'ятифакторна модель Е. Альтмана; модель Р. Таффлера і Г. Тішоу; модель Р. Ліса; модель Спрінгейта; модель Чессера; модель Дж. Фулмера; модель Ж. Лего; Модель Ж. Конана і М. Гольдера; дискримінанстна функція Беєрмана; модель Р.С. Сайфулліна і Г.Г. Кадикова (рейтингове число); модель Давидової-Бєлікова (R-модель, модель вчених Іркутської державної економічно академії); модель О.П. Зайцевої; логіко-економічна модель А.М. Турило та С.В. Святенко; модель К.О. Солом'янової-Кирильчук та О.В. Гребенікової на основі української державної методики).

Досліджуючи зазначені методики комплексного оцінювання фінансово-економічного стану, можна виділити такі показники, застосовані у моделях зазначених методик, як коефіцієнт оборотності активів (відображає ефективність використання активів через кількість оборотів активів за період); відношення нерозподіленого прибутку до суми активів (відображає частку капіталізованого прибутку у структурі джерел фінансування активів); рентабельність продажів (характеризує ефективність виробничої та комерційної діяльності підприємства); рентабельність власного капіталу (визначає ефективність використання капіталу); рентабельність активів за EBIT (операційна рентабельність продаж – оцінка діяльності підприємства порівняно з іншими підприємствами галузі без урахування витрат за обслуговуванням фінансових інструментів та платежів за податками) [16].

Аналізуючи наукові джерела [1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14], встановлено множину напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стійкості підприємства:

1) коефіцієнт оборотності активів;
2) відношення нерозподіленого прибутку до суми активів;
3) рентабельність продаж;
4) рентабельність власного капіталу;
5) рентабельність активів за EBIT.

Окреслені показники згруповані залежно від значущості та цілісності аналізу. На цьому етапі дослідження із сукупності вказаних напрямів функціонального спрямування оціночних показників до реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стійкості підприємства побудовано спрямований граф зв'язків між ними (рис. 1). Напрям зв'язку зображено у вигляді стрілок, які виходять із фактора-наслідка та вказують на його залежність від фактора-причини.

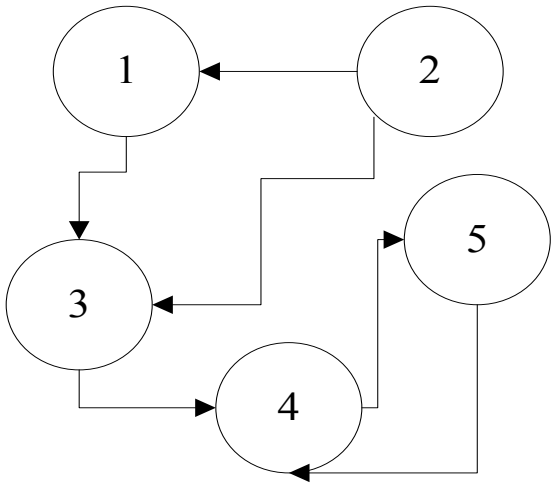


Рис. 1. Взаємозв'язок між основними напрямами реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стійкості підприємства

У результаті аналізу направленого графу (див. рис. 1) побудовано матрицю досяжності. Заповнення матриці бінарними напрямами реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стійкості підприємства здійснюється за правилом [7]:

$$d_{ij} = \begin{cases} \text{якщо з } i \text{ можна потрапити в } j; \\ 0 \text{ у протилежному разі.} \end{cases} \quad (1)$$

У табл. 1 подано результати визначення взаємозв'язку напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стійкості підприємства,

Таблиця 1

Результати зв'язку основних напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стійкості підприємства

	Методичні підходи	1	2	3	4	5
1	Коефіцієнт оборотності активів	1	0	1	0	0
2	Відношення нерозподіленого прибутку до суми активів	1	1	1	0	0
3	Рентабельність продажів	0	0	1	1	0
4	Рентабельність власного капіталу	0	0	0	1	1
5	Рентабельність активів за EBIT	0	0	0	1	1

що мають вигляд матриці досяжності спрямованого графа.

Матриця досяжності спрямованого графа, що подана у табл. 1, дає змогу розділити множину вершин Н на підмножину рівнів ієрархії. З цією метою всі вершини поділяються на досяжні та попередні.

Вершину h_i називають досяжною з вершини h_j, якщо в орієнтованій графі існує шлях від h_j до h_i. Ця множина позначається через $R(h_i)$. Вершина h_j вважається попередньою до h_i, якщо можливе досягнення h_i із h_j. Ця множина позначається через $A(h_i)$.

Множина вершин

$$A(h_i) = R(h_i) \bigcap A(h_i), \qquad (2)$$

для яких виконується умова недосяжності з решти вершин множини H, що залишилися, може бути позначена як рівень ієрархії. Ця умова перевіряється в декількох ітераціях шляхом поступового виключення визначених вищих рівнів [7].

У результаті аналізу спрямованого графу побудовано матрицю досяжності, заповнення матриці бінарними елементами здійснено за рядками. На основі матриці досяжності (табл. 2) за обраним методом проводиться процедура визначення рівнів ієрархії. Результати першої ітерації визначення рівнів ієрархії подано у табл. 1

У першій ітерації критеріальна рівність виконується для елемента (2) відношення нерозподіленого прибутку до суми активів, який знаходиться на першому рівні ієрархії.

Таблиця 2

Визначення першого рівня ієрархії

h_i	$R(h_i)$	$A(h_j)$	$R(h_i)XA(h_j)$
1	1, 3, 5	1, 2	2
2	1, 2, 3	2	1
3	3, 4	1, 2, 3	3
4	4, 5	3, 4, 5	4
5	4, 5	4, 5	4

У загальному вигляді структура ієрархії напрямів системи фінансової діагностики подана на рис. 2.

На рис. 2 видно, що ієрархія напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства є 4-рівневою. Основною метою визначення напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства є встановлення послідовності використання оціночних показників щодо підвищення фінансової стійкості підприємства.

На другому рівні визначено фінансово-майновий стан. На 3–2 рівнях розташовано такі напрями функціонального спрямування оціночних показників, як рентабельність активів за EBIT та коефіцієнт оборотності активів, що полягають в оцінці діяльності підприємства порівняно з іншими підприємствами галузі без урахування витрат на обслуговування фінансових інструментів, платежів за податками та кількості коштів, принесених підприємству одиницею активу .

На найвищому рівні ієрархії перебуває відношення нерозподіленого прибутку до суми акти-

Рис. 2. Ієрархія напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стійкості підприємства

вів, рішення якого можливе за дослідження попередніх напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стійкості підприємства.

За результатами дослідження виділено такі напрями підвищення фінансової стійкості підприємства, як своєчасний та всебічний аналіз фінансового стану підприємства; використання тих показників, які є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень; моніторинг рівня економічної безпеки; розширення інвестиційної діяльності; підвищення рівня конкурентоспроможності; зменшення ризику неплатоспроможності; підвищення ліквідності та рентабельності (використання факторингу); фінансове планування; оптимальний розподіл прибутку.

Висновки. На основі проведеного дослідження встановлено набір показників для реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства щодо підвищення фінансової стратегії підприємства. Побудовано ієрархію напрямів реалізації моделі діагностики фінансового стану підприємства та визначено, що на найвищому рівні перебуває відношення нерозподіленого прибутку до суми активів, використання якого забезпечить своєчасне виявлення та попередження банкрутства. Виділено напрями підвищення фінансової стійкості підприємства, що вплине не лише на загальний фінансовий стан підприємства, але і на його діяльність загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенов Г.А. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства /
2. Г.А. Семенов, О.В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2011. – №1. – С. 136–141.
3. Бідюк П.І. Система підтримки прийняття рішень для аналізу фінансових даних / П.І. Бідюк, Н.В. Кузнєцова, О.М. Терентьєв // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2011. –№ 1. – С. 48–61.
4. Васильчук Е.С. Проблемы и методы прогнозирования финансовой несостоятельности предприятий / Е.С. Васильчук, П.С. Замалаев // Бизнес–Информ. –2012.–№ 5.– С. 175–178.
5. Кизим Н.А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий [Текст] : монографія / Н.А. Кизим, И.С. Благун, Ю.С. Копчак. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.
6. Піскунов О.Г. Еволюція підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / О.Г. Піскунов, Н.Г. Метеленко, Т.П. Лободзинська // Економічний вісник Нац. Технік ун-ту України «Київський політехнічний інститут». – 2009. – № 6. – С. 80–88.
7. Котенко Г.М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства / Г.М. Котенко // Коммунальное хазяйство городов. – 2008. – Вып. 83. Серия: Экономические науки. – С. 203–212.
8. Лямец В.И. Системный анализ. Вводный курс / В.И. Лямец, А.Д. Тевящев. – Х. : ХТУРЭ, 1998. – 252 с.
9. Гребенікова О.В. Аналіз методів прогнозування банкрутства і обґрунтування системи показників визначення кризового стану підприємств машинобудування / О.В. Гребенікова, К.О. Соломянова-Кирильчук // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии : сб. науч. трудов // нац. аэрокосм.ун-т «ХАИ». – Х., 2007. – Вып. 34. – С. 219-226.
10. Солом'янова-Кирильчук К.О. Методичний підхід щодо діагностики неплатоспроможності машинобудівних підприємств України /
11. К.О. Солом'янова-Кирильчук, О.В. Гребенікова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 132–139.
12. Гарасюк О.А. Удосконалення сутності поняття «банкрутство» та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств на основі використання сучасних методик (на прикладі ПрАт «Криворіжаглобуд») [Електронний ресурс] / О.А. Гарасюк, В.І. Троян // Економіка. Управління. Інноваціїю – 2013. –№1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_11_.pdf.
13. Рзаєва Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаєва, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького нац.ун-ту. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 177–181.
14. Фучеджи В.І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства / В.І. Фучеджи // Менеджмент та підприємство в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку :зб. наук. пр. / Видавництво «Львівської політехніки»; відповід. редакт. О.Є. Кузьмін. – Львів, 2010. – Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка», № 691. – С. 240–245.
15. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства [Текст] /
16. О.М. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Х.: ВД «Інжек», 2003. – 141 с.
17. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] /
18. О.Г. Мельник. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2010. – 344 с.
19. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 58 с.
20. Жукова Д.А. Методичне забезпечення аналізу фінансово-економічного стану машинобудівних підприємств / Д.А. Жукова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 3(19). – С. 60–69.

УДК 338.58:65.014

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

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ГРОШОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT ASPECTS OF RATIONALIZING THE USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто і досліджено основні аспекти прогнозування надходження, ефективного планування та управління грошовими ресурсами. Все це пов'язано із забезпеченням виробничо-інвестиційної діяльності підприємства. Розглянуто різні варіанти розвитку подій та їх обґрунтування з метою пошуку оптимального планування, управління та розподілу грошових потоків. У процесі дослідження запропоновано напрями і прийоми раціоналізації грошових ресурсів. Запропоноване сприятиме покращенню фінансової стабільності підприємства в умовах ринку.

Ключові слова: управління, планування, оптимізація, грошові ресурси, підприємство, раціоналізація, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и исследованы основные аспекты прогнозирования поступления, эффективного планирования и управления денежными ресурсами. Все это связано с обеспечением производственно-инвестиционной деятельности предприятия. Рассмотрены различные варианты развития событий и их обоснование с целью поиска оптимального планирования, управления и распределения денежных потоков. В процессе исследования предложены направления и приемы рационализации денежных ресурсов. Предложенное будет способствовать улучшению финансовой стабильности предприятия в условиях рынка.

Ключевые слова: управление, планирование, оптимизация, денежные ресурсы, предприятие, рационализация, эффективность.

ANNOTATION

The article considered the basic aspects of forecasting revenues, effective planning and cash management. It is connected with the provision of production and investment activities of the enterprise. Consider the different scenarios and their rationale with the aim of finding the optimal planning, control and distribution of cash flows. During the study, suggests directions and methods of rationalization of financial resources. Invited to contribute to the improvement of financial stability of enterprise in the market conditions.

Key words: management, planning, optimization, financial resources, enterprise, rationalization, efficiency.

Постановка проблеми. Для стабілізації економіки України і її розвитку в умовах функціонування ринкових відносин необхідне здійснення ефективних заходів щодо нових підходів управління грошовими ресурсами будь-якого підприємства. У зв'язку із зазначеним постає необхідність удосконалення організації та раціоналізації грошових ресурсів підприємства. У процесі управління будь-якими підприємствами використання повної та правдивої інформації про грошовий рух підвищує якість прийняття правильних управлінських рішень, має позитивний вплив на поточний і майбутній стан господарюючих суб'єктів щодо фінансової діяльності. Роль відповідної інформації про рух грошових ресурсів зумовлюється потребою у наданні користувачам для прийняття рішень повної та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вчені-економісти, такі як Ю.О. Біндасова, І.М. Вигівська, С.О. Ковшова, Т.В. Литвинчук, О.М. Тридід, Л.М. Шик, А.С. Жердьова, О.М. Губачова, Г.Г. Кірейцев, Н.М. Малюга, Л.В. Нападовська, В.О. Озеран, Е.С. Хендріксен, Г. Шілінглоу, постійно досліджують питання засад і методологічних підходів щодо проблем планування, управління та раціоналізації грошових ресурсів на підприємстві, їх відображення в обліку та звітності, аналізу ефективності їх використання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми полягає у визначенні стратегії та тактики управління грошовими ресурсами, інформація про які має вплив на ефективність підприємницької діяльності.

Мета статті. Одним із найважливіших завдань діяльності господарюючого суб'єкта є визначення кількості грошових ресурсів, які потрібні підприємству, а також пропорції розподілу цих грошей за активами підприємства. У процесі дослідження варто визначити основні аспекти ефективного управління у таких ситуаціях:

– якщо у підприємства буде спостерігатися нестача потрібних засобів у готівковій грошовій формі, то це може спричинити сповільнення процесу виробництва й обороту продукції підприємства, а також може привести до припинення його господарської діяльності, тобто банкрутства;

– якщо ж відбувається надлишкове поповнення грошових коштів, то це відволікає засоби зі сфери виробництва – найбільш реального джерела доходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах постає необхідність адаптації результатів досліджень західних економістів до вітчизняних умов господарювання, роз-

роблення методичних підходів до планування потоків грошових коштів, які базувалися б на нормативно-правовій базі України та були апробовані у практичній діяльності вітчизняних підприємств. Вирішення цієї проблеми досягалося б за допомогою розроблених теоретичних підходів планування потоків грошових коштів підприємства, які визначають актуальність планування, мету, завдання, об'єкт дослідження, види планування потоків грошових коштів, методи та принципи організації цього процесу.

Варто відзначити, що основними чинниками впровадження планування потоків грошових коштів на підприємстві є насамперед недостатність грошових коштів для здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також невідповідність надходжень і витрат, ризик втрати платоспроможності.

Зазначимо, що найважливішою ділянкою фінансової діяльності підприємств є планування потоків грошових коштів. Мета цієї діяльності – раціонально пов'язати або синхронізувати наявні грошові кошти для забезпечення фінансової рівноваги підприємства.

Вищенаведене є невід'ємною частиною системи управління грошовими ресурсами підприємства. Виокремимо основні завдання системи управління грошовими ресурсами, такі як:

– організація відповідно налагодженого обліку, який має забезпечувати періодичне складання звітів про стан грошей;

– проведення контролю за наявністю потрібних оборотів грошових коштів різної класифікації;

– регулювання зайвих сум тимчасово вільних грошових коштів та розміщення їх із метою одержання доходу до виникнення потреби в них;

– складання прогнозу грошових ресурсів, основою якого є планування майбутніх надходжень готівки і виплат на різні проміжки часу.

Зазначені перші три складники системи управління грошовими ресурсами відпрацьовані і мають практичне застосування на вітчизняних підприємствах, тоді як прогнозування грошових ресурсів та їх контроль ще не використовуються належним чином і не мають широкого практичного застосування у господарській діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Прогнозування є вагомим резервом підвищення ефективності управління грошовими коштами підприємств та ефективності їх господарювання загалом, тому потребує відповідного впровадження та використання.

Своєчасний та правильний облік грошових коштів на підприємстві є одним із основних завдань, оскільки є окремою функцією управління. У системі управління підприємством виокремлюють такі функції обліку грошових коштів, як:

1) функція організації – забезпечує правильну організацію, своєчасне, повне і законне виконання безготівкових та готівкових розрахункових операцій, а також операцій з еквівалентами грошових коштів;

2) функція кількісного відображення та якісної характеристики – передбачає своєчасне і правильне документування операцій з руху грошових коштів та еквівалентів і їхнє відображення на рахунках та у регістрах бухгалтерського обліку, а також якісну оцінку стану забезпеченості підприємства грошовими коштами та їх еквівалентами на підставі кількісних даних;

3) контрольна функція – дає можливість недопущення негативних результатів господарської діяльності підприємства, оперативного повсякденного контролю за наявністю та збереженістю грошових коштів, еквівалентів грошових коштів у формі цінних паперів у касі підприємства та інших місцях зберігання тощо;

4) інформаційна функція – забезпечує надання інформації керівництву про наявність вільних грошових коштів у касі підприємства та на його рахунках у банку;

5) функція забезпечення – спрямована на задоволення усіх потреб підприємства у готівці, правильне і своєчасне здійснення інвентаризації грошових коштів та їх еквівалентів, а також відображення її результатів на рахунках бухгалтерського обліку;

6) функція зворотного зв'язку – передбачає отримання даних реального стану грошових коштів та їх еквівалентів і прийняття управлінських рішень;

7) функція аналітичної оцінки – забезпечує проведення аналізу наявності та руху грошових коштів та їх еквівалентів за видами, джерелами тощо;

8) рекомендаційна функція – дає змогу виявити можливості оптимального вкладення тимчасово вільних грошових коштів як джерела фінансових інвестицій, що приносять прибуток [1, с. 389].

Необхідність оптимізації грошового потоку з метою підвищення результативності діяльності підприємства зумовлена розумінням того, що чистий прибуток не збігається з чистим грошовим потоком. У короткотерміновій перспективі підприємство може вижити, навіть якщо воно не приносить прибутку, маючи достатні готівкові резерви, але воно не може вижити без готівки, навіть якщо працює прибутково.

Основною умовою для стабільного фінансового стану підприємства є надходження грошових коштів, які покривають його поточні зобов'язання. У разі відсутності необхідного обсягу грошових ресурсів підприємство може зіткнутися з фінансовими труднощами. У разі надмірного обсягу грошових ресурсів підприємство понесе відповідні збитки, які будуть пов'язані зі знеціненням грошей внаслідок інфляції. Тому необхідно провести оцінку раціональності управління грошовими ресурсами підприємства та їх аудит.

Так, у процесі проведення аудиту операцій з грошовими кошами можуть бути виявлені суттєві порушення, які треба ліквідовувати в подальшому шляхом покращення контролю за розрахунково-касовою дисципліною підприємства. Контроль розрахунково-касової дисципліни – це систематичне спостереження за своєчасною здачею в банківські установи надлишкових касових надходжень і депонованої заробітної плати з метою дотримання встановленої кількості наявних грошових коштів.

Для ведення правильного контролю необхідно здійснювати перевірку касових звітів щоденно, перевіряти оформлення касових ордерів підписом головного бухгалтера. В основі контролю також лежить перевірка своєчасності виписки й оплати рахунків, дотримання строків сплати відповідних видів податків і зборів.

Питання управління грошовими ресурсами супроводжується основною проблемою – їх відсутністю. У цьому разі постає питання щодо залучення кредитних коштів. Необхідність залучення кредитних ресурсів пов'язана з невідповідністю у часі між витратами підприємства на закупівлю товарів і отриманням виручки від продажу.

Для збільшення потоку грошових коштів можна прийняти відповідні управлінські рішення, які позитивно вплинуть на цей процес (таблиця 1) [2, с. 87].

Окрім кредитних грошей досягнути припливу грошових ресурсів можна за допомогою зовнішніх джерел фінансування. До зовнішніх джерел фінансування можна віднести торгові кредити, давальницьку сировину, факторинг, короткострокову оренду тощо.

Відзначимо, що грошові ресурси тісно пов'язані з прибутком і рухом оборотного капіталу. Якщо підприємство виробляє і реалізує рентабельну продукцію, то це є найважливішою передумовою дотримання необхідного рівня потоку грошових коштів.

Варто відзначити, що підприємство може бути прибутковим за даними бухгалтерського обліку і звітності, а насправді мати ускладнення в оплаті своїх поточних зобов'язань. Причиною такої ситуації є особливість відображення інформації у звітності про фінансові результати, яка полягає у використанні методу нарахувань та відповідності доходів і витрат. Інформація про потоки грошових коштів формується за фактом їхнього руху на рахунках у банку і в касі підприємства. Результатом використання різних методів формування інформації є невідповідність реального потоку грошових коштів і прибутку, відображеного у звітності.

Аналітична оцінка грошових ресурсів підприємства здійснюється із визначенням причин відповідного збільшення або зменшення припливу або відпливу грошових коштів [4, с. 151]. Цей процес можна проводити як за довготривалий, так і за короткотривалий період.

Якщо після аналітичної оцінки спостерігається тенденція скорочення частки грошових коштів у складі оборотних активів підприємства за одночасно зростаючого обсягу його поточних зобов'язань, то це свідчить про те, що підприємство має перші кроки до виникнення фінансових ускладнень. Виходячи із цього, відзначимо, що проведення аналізу співвідношення грошових коштів і найбільш термінових зобов'язань щомісячно може надати точнішу інформацію про стан грошових коштів на відповідному підприємстві.

Достатність грошових ресурсів можна також визначити методом оцінки, в основу якого покладено визначення тривалості періоду обороту грошових ресурсів. Для цього методу характерним є співвідношення:

$$\text{Період обороту} = \frac{\text{середні залишки грошових коштів х тривалість періоду}}{\text{оборот грошових коштів за період}}$$

Для розрахунку зазначеного співвідношення використовуються внутрішні облікові дані про величину залишків на початок і кінець періоду на рахунках грошових коштів.

Для оцінки ліквідності підприємства необхідно використовувати прямий метод, оскільки він детально розкриває рух грошових коштів на рахунках. Це, у свою чергу, уможливлює оперативні висновки щодо достатності коштів для забезпечення поточних зобов'язань [5, с. 164]. Але варто відзначити, що зазначеному методу притаманний відповідний недолік. Суть цього недоліку полягає у тому, що зазначений метод не розкриває взаємозв'язку між одержаним фінансовим результатом і зміною величини грошових коштів на рахунках підприємства. Тому необхідно застосувати аналіз руху грошових ресурсів непрямим методом.

Таблиця 1

Управлінські рішення у процесі управління грошовими ресурсами на підприємстві

Захід	Збільшення грошових ресурсів	Зменшення грошових ресурсів
Короткотермінові заходи	Продаж або оренда необоротних активів Раціоналізація асортименту продукції Реструктуризація дебіторської заборгованості Залучення зовнішніх джерел короткострокового фінансування Розроблення системи знижок для покупців	Скорочення витрат Відстрочка платежів за зобов'язаннями Використання знижок постачальників Перегляд програми інвестицій Податкове планування Вексельні розрахунки і взаємозалік
Довготермінові заходи	Додаткова емісія акцій та облігацій Реструктуризація підприємства Пошук стратегічних партнерів	Довгострокові контракти, що передбачають знижки або відстрочки платежів Податкове планування

На ліквідність та платоспроможність підприємства великою мірою впливають різного виду ризики, які часто не залежать від правильності дій керівництва. Структуризація та вміння запобігти їх виникненню може стати вирішальним у виборі інвесторів.

Ризик неплатоспроможності підприємства виникає в результаті зниження ліквідності обігових коштів, і як наслідок – нестабільне формування грошових потоків у різних звітних періодах.

Інвестиційний ризик дає оцінку можливості виникнення фінансових втрат у процесі інвестування.

Ризик фінансової стійкості підприємства вказує на недоліки у формуванні структури капіталу, оскільки переважає частка запозичених ресурсів.

Інфляційний ризик (0–10%) передбачає можливість зниження реальної вартості капіталу та можливих доходів від проведених підприємством фінансових операцій. Оскільки цей вид ризику в сучасних умовах має постійний характер і супроводжує практично всі фінансові операції підприємства, у фінансовому менеджменті йому приділяється постійна увага.

Відсотковий ризик (0–15%) виникає внаслідок можливої зміни відсоткової ставки на фінансовому ринку (як депозитної, так і кредитної). Негативні фінансові наслідки цього виду ризику проявляються в емісійній діяльності підприємства (емісії як акцій, так і облігацій), в його дивідендній політиці, в короткострокових фінансових вкладеннях та інших операціях.

Ризик неліквідності – інтегрований показник (4–6%).

Кредитний ризик має місце у фінансовій діяльності підприємства у разі надання ним товарного (комерційного) або споживчого кредиту покупцям і виникає у разі несвоєчасного розрахунку з боку покупців.

Податковий ризик має низку проявів, таких як імовірність введення нових видів податків та зборів на здійснення окремих аспектів господарської діяльності; можливість збільшення рівня діючих ставок податків та зборів; зміна строків та умов здійснення окремих податкових платежів; імовірність відміни чинних податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства.

Структурний ризик дає можливість оцінити неправильність перерозподілу постійних витрат у складі всіх витрат підприємства, що впливатиме на зниження додатного грошового потоку у разі різкої зміни кон'юнктури ринку.

Криміногенний ризик у сфері фінансової діяльності підприємств проявляється у формі оголошення його партнерами фіктивного банкрутства; підробки документів, що забезпечують незаконне присвоєння сторонніми особами грошових та інших активів; крадіжки окремих видів активів власним персоналом та ін.

Інші види ризиків пов'язані з виникненням непередбачуваних та надзвичайних подій, що спричиняють втрату фінансових ресурсів.

Використовуючи визначення ризику як імовірності виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності здійснення фінансово-господарської діяльності, побудуємо матрицю ризиків підприємства за видами на підприємствах (рис. 1).

До групи *α-ризиків* віднесено ризики, які виникають внаслідок недосконалої фінансової діяльності підприємства. Неефективне фінансування поточних затрат підприємства, що зумовлює високу питому вагу постійних витрат у загальній їх сумі, та ризик від здійснення

Рис. 1. Матриця ризиків фінансово-господарської діяльності підприємств

інвестиційної діяльності підприємства віднесені до групи *β-ризиків*. Ризики, які виникають внаслідок зовнішніх змін на фінансовому ринку – *γ-ризики*. Група *δ-ризиків* за ймовірністю виникнення або рівнем фінансових втрат не дуже значуща для підприємств, але має місце внаслідок недобросовісної конкуренції, природних катаклізмів тощо.

Початковим етапом проведення аналізу платоспроможності є оцінка відповідних змін у складі активів та капіталу підприємства. Потім необхідно з'ясувати, як ці зміни вплинули на стан грошових коштів підприємства та розміри його чистого прибутку. Відзначимо, що зменшення дебіторської заборгованості приведе до збільшення реального припливу грошових коштів, а це означає, що різниця між значенням дебіторської заборгованості на початок і кінець періоду повинна бути додана до чистого прибутку.

Сукупний вплив розглянутих процедур, що коригують величину чистого прибутку, повинен привести до відображення результату зміни грошових коштів.

Узагальнювальна інформація про рух грошових ресурсів на підприємстві наведена у фінансовому звіті грошових коштів. З її допомогою керівництво підприємства може контролювати поточну платоспроможність підприємства, приймати оперативні рішення з її стабілізації, оцінювати можливість здійснення додаткових інвестицій. Інвестори, володіючи інформацією про рух грошових потоків на підприємстві, можуть оцінювати, наскільки стабільним є фінансовий стан підприємства, в яке вони вклали свої кошти, більш обґрунтовано підійти до розроблення політики розподілу і використання прибутку.

Таким чином, на відміну від запропонованих вище підходів до оцінки фінансового стану, аналіз руху грошових ресурсів дає можливість дійти більш обґрунтованих висновків про те, в якому обсязі та з яких джерел відбулося надходження на підприємство грошових коштів та які основні напрями їх використання; чи достатньо власних коштів підприємства для здійснення інвестиційної діяльності; чим пояснюються розбіжності величини одержаного прибутку та нарахування грошових ресурсів тощо.

Використання засобів автоматизації дає змогу практично повністю вирішити проблему складання звітності підприємства, а також досягти точності та оперативності інформації. Швидко та з мінімальними витратами можуть бути підготовлені різноманітні і деталізовані дані, які необхідні для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях.

Автоматизація облікової та економічної роботи на рівні структурних підрозділів на основі застосування автоматизованих програм дає змогу забезпечити своєчасне надання звітних документів; витримати високу вірогідність контрольної, оперативної і підсумкової інформації; усунути проміжні ланки в процесі підготовки та обліку первинних документів, прискорити перехід до технології електронної підготовки документів; значно скоротити паперовий документообіг.

Висновки. Оскільки підприємство в умовах фінансової кризи має бути забезпеченим коштами для здійснювання своєї господарської діяльності, то на керівництво полягає важлива функція управління грошовими коштами. Вирішальним вектором удосконалення процесу управління коштами та підвищення ефективності управління ними в сучасних умовах є визначення оптимальної потреби в коштах. Тому конститутивною метою управління грошовими коштами є встановлення рівноваги на підприємстві між надходженням і вибуттям грошових коштів, а також їх синхронізація у часі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біндасова Ю.О. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства [Текст] / Ю.О. Біндасова // Научно-технический сборник. – 2014. – № 77. – С. 388–394.
2. Литвинчук Т.В. Грошові потоки в системі управління підприємством [Текст] / Т.В. Литвинчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 6. – С. 86–90.
3. Ковшова С.О. Необхідність оптимізації руху грошових потоків підприємства в сучасних умовах господарювання [Текст] / С.О. Ковшова // Управління розвитком. – 2013. – № 20. – С. 135–136.
4. Тридід О.М. Методичний підхід до оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства [Текст] / О.М. Тридід, К.В. Орєхова // Наука й економіка. – 2013. – № 4. – С. 147–154.
5. Шик Л.М., Жердьова А.С. Проблеми управління грошовими потоками підприємства з метою забезпечення його платоспроможності [Текст] / Л.М. Шик, А.С. Жердьова // Вісник Запорізького національного університету. – 2014 – № 1. – С. 161–167.

УДК 659.4

Чукурна О.П.
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Давидова Г.В.
асистент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

ПРОФІЛЬ ІНТЕРНЕТ-АУДИТОРІЇ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ Е-КОМЕРЦІЇ

PROFILE INTERNET AUDIENCE IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF E-COMMERCE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження профілю інтернет-аудиторії України в контексті розвитку Е-комерції. Виявлені специфічні особливості у поведінці споживачів мобільних пристроїв та мобільних додатків. Проаналізовані тенденції розвитку Е-комерції в Україні. Виявлені розбіжності у поведінці споживачів української та західноєвропейської інтернет-аудиторії. Сформовані загальні тренди розвитку пошукових систем, які пов'язані з Е-комерцією.

Ключові слова: цифровий маркетинг, Е-комерція, профіль споживачів, інтернет-аудиторія.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование профиля интернет-аудитории Украины в контексте развития Е-коммерции. Выявлены специфические особенности поведения потребителей мобильных устройств и мобильных приложений. Проанализированы тенденции развития Е-коммерции в Украине. Выявлены различия в поведении потребителей украинской и западноевропейской интернет-аудитории. Сформированы общие тренды развития поисковых систем, связанные с Е-коммерцией.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, Е-коммерция, профиль потребителей, интернет-аудитория.

ANNOTATION

The article was studied the profile of the Internet audience of Ukraine in the context of the development of e-commerce. Specific features of the behavior of consumers of mobile devices and mobile applications and consumers of a wide Internet audience have been revealed. It was analyzed the tendencies of development of E-commerce in Ukraine. It was identified differences in the behavior of consumers of Ukrainian and Western European Internet audience. Generic trends in the development of search engines related to e-commerce have been formed.

Key words: Digital marketing, e-commerce, consumer profile, Internet audience.

Постановка проблеми. Цифровий маркетинг, який стрімко розвивається останніми роками в Україні, має певні відмінності від загальноприйнятих підходів, притаманних класичним підходам інтернет-маркетингу. Вибір маркетингового інструментарію, який використовується у просуванні товарів, послуг та ідей в Інтернеті, зумовлений особливостями віртуального ринку:

– наявністю великих масивів інформації про товари та послуги;

– можливістю оцінки ціни незалежно від місця знаходження покупця;

– появою віртуального ринку вільної конкуренції для однорідних товарів через велику кількість продавців;

– гнучкою ціновою політикою, впровадження якої стає можливим за рахунок цінової конкуренції та вільного доступу до інформації про ціни;

– відсутністю психологічних чинників впливу на поведінку споживачів та їхній вибір;

– зниженням логістичних витрат і цін на 20–30%, саме нижча ціна є основною мотивацією купівлі;

– ціноутворенням без участі посередників;

– створенням електронних каталогів товарів в Інтернеті, що дає змогу економити на витратах порівняно з друком комерційної літератури;

– отриманням замовлень в електронній формі, проведенням онлайнових платежів;

– зниженням витрат часу на проведення пробного маркетингу;

– створенням довготермінових відносин із покупцями;

– можливістю виходу на міжнародні ринки з мінімальними витратами.

Вибір маркетингового інструментарію в концепції цифрового маркетингу залежить не тільки від вищенаведених чинників, але й від особливостей поведінки споживачів мобільних пристроїв та мобільних додатків. Виникає науковий інтерес до вивчення особливостей і розбіжностей у поведінці споживачів на ринку Е-комерції, які користуються мобільними пристроями. Для вирішення цього завдання був проведений аналіз тенденцій розвитку електронної комерції в Україні, що дасть можливість відокремити загальні риси інтернет-маркетингу загалом та мобільного (цифрового) маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами використання цифрового маркетингу, його інструментів та методів в Інтернеті займається багато зарубіжних та українських науковців, таких як Л. Вебер [1], О.В. Зозульов [2], М.А. Окландер [3], М. Стелзнер [4], М. Хайятт [5], Р. Холідей [6]. Незважаючи на вагомий внесок цих науковців в теорію та практику цифрового маркетингу, ця проблема потребує постійних досліджень внаслідок динамічності її розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні існують певні особливості в характеристиках інтернет-аудиторій різних країн світу, які впливають на поведінку споживачів та маркетингові технології просування в Інтернеті. Крім того, існують відмінності поведінки споживачів мобільних пристроїв та мобільних додатків від поведінки споживачів інших ресурсів Інтернету. У цьому контексті виникає необхідність проведення додаткових досліджень поведінки споживачів, які роблять покупки в Інтернеті, та формування їхнього типового профілю.

Метою статті є дослідження відмінностей поведінки споживачів мобільних пристроїв та мобільних додатків від поведінки споживачів інших ресурсів Інтернету та типологізація інтернет-аудиторії України в контексті розвитку Е-комерції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-демографічний профіль інтернет-аудиторії України характеризується такими ознаками [7] (рис. 1):

– за родом занять: спеціалістів – 25%, студентів – 21%, робітників – 11%, топ-менеджерів – 7%;

– за віком: від 14 до 24 років – 31%, від 25 до 34 років –29%, від 35 до 44 років – 21%, від 45 до 54 років – 12%, більше 55 років – 8%. З них 50% користувачів – жінки, 50% – чоловіки;

– за освітою: користувачі з вищою освітою – 40%, середньою спеціальною освітою – 26%.

– час, який користувачі Інтернету витрачають на відвідування сайтів – 31 година 10 хвилин; середня кількість переглядів на відвідувача становить 1343.

Соціально-демографічний профіль інтернет-аудиторії України демонструє, що активними користувачами Інтернету в Україні є 60% чоловіків та 40% жінок віком від 25 до 44 років. В середньому аудиторія користувачів Інтернету проводить онлайн 30 годин в місяць, переглядаючи 1000–1300 веб-сайтів або веб-сторінок. При цьому понад 9 млн. користувачів Інтернету в Україні користуються пошуковою системою Google. Серед сегментів в українському інтернет-просторі за охопленням аудиторії лідером є сервіси (рис. 2).

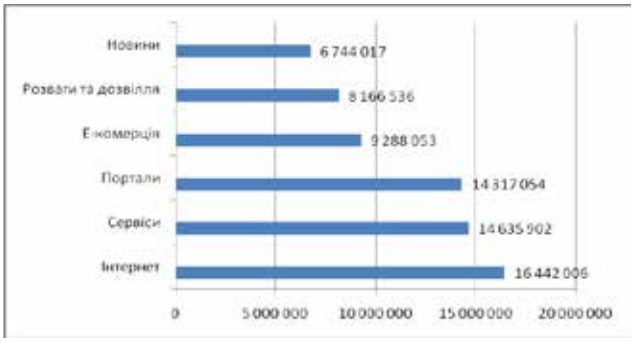


Рис. 2. Сегменти користувачів в українському інтернет-просторі за охватом аудиторії

Дослідження, проведені компанією «New Strategies Group» та «Opinion», показали, що кожен четвертий користувач Уанету – це мама, загальна ємність такої аудиторії становить 3,1 млн. чол., тобто 25% всіх користувачів Інтернету. За охопленням інтернет-аудиторії сервіси становлять 89%; портали – 87%, Е-комерція – 57%, розваги та дозвілля – 50%; новини – 41%.

Е-комерція посідає 3 місце за охопленням аудиторії, у структурі якої розподіл користу-

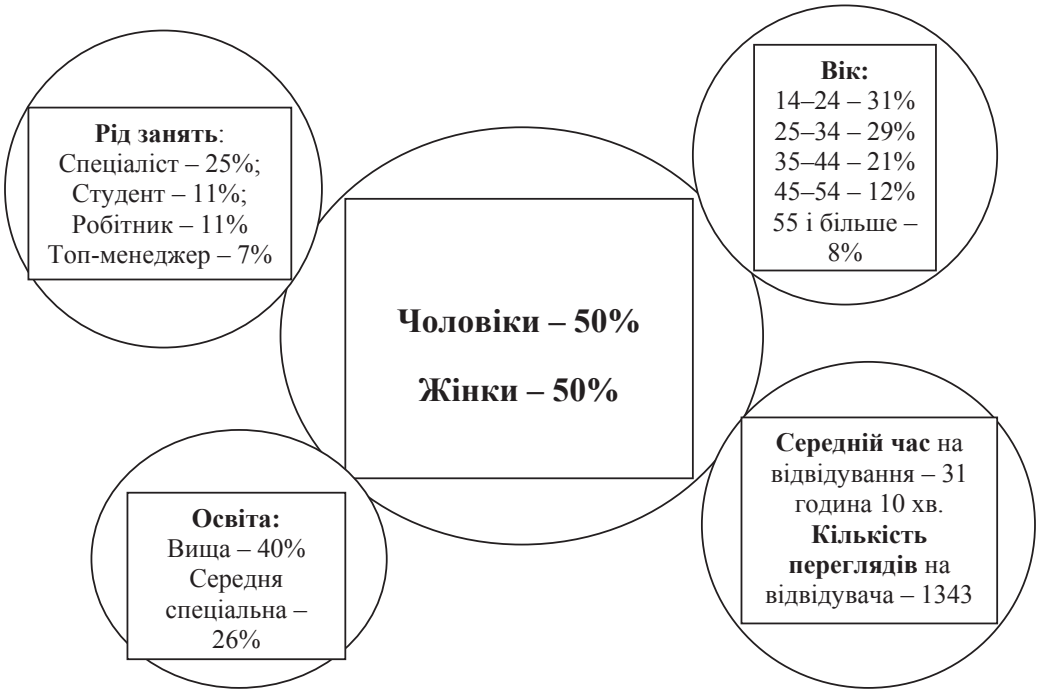


Рис. 1. Соціально-демографічний профіль інтернет-аудиторії України

вачів ТОП-10 комерційних ресурсів виглядає так, як показано на рис. 3. Найбільш популярними інтернет-ресурсами серед українських користувачів є Slando.ua, Rozetka.com.ua та Prom.ua.

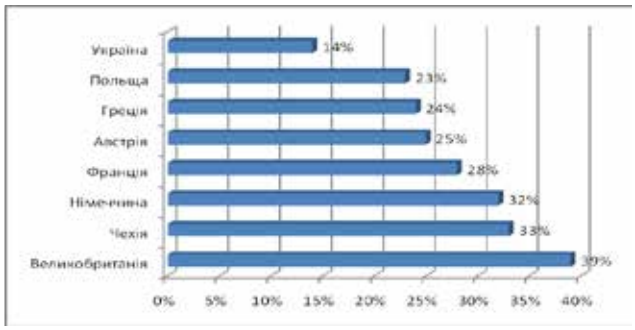


Рис. 3. ТОП-10 ресурсів Е-комерції за охопленням інтернет-аудиторії

Загальний розвиток Е-комерції в українській економіці супроводжується щорічним зростанням на 45%. Згідно з даними інтернет-компанії «Netpeak» [7] торговельний оборот в інтернет-магазинах становить 1,6 млрд. дол. за рік, витрати на залучення та обслуговування одного покупця – 714 дол. за рік. 85% покупок здійснюється за готівковий рахунок. Основними товарними категоріями, які купуються через інтернет-магазини, є одяг, книги, побутова техніка й електроніка, спортивні товари. Якщо розглянути структуру інтернет-покупців за країнами, то найбільший відсоток прихильників та користувачів закупівель через інтернет спостерігається у Великобританії (39%), на другому місці – Чехія (33%), третє місце посідає Німеччина (32%) (рис. 4).

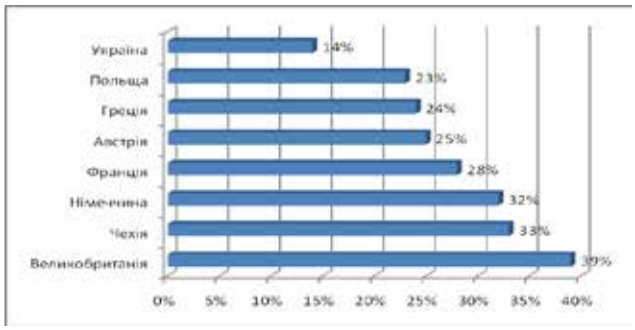


Рис. 4. Відсоток інтернет-покупців за країнами ЄС за період 2012–2016 рр.

Україна за показником охоплення інтернет-покупців має найнижчий показник серед країн ЄС. Цікавим є співвідношення між кількістю інтернет-користувачів, які використовують Інтернет для перегляду інформації про товар, та кількістю тих, які на основі цієї інформації одразу купують товари онлайн. В Україні спостерігається найбільший розрив між прихильниками пошуку інформації про товари в Інтернеті та прихильниками покупок онлайн. Це свідчить про недовіру покупців до покупок в Інтернеті та наявність не зовсім розвиненого ринку Е-комерції в Україні (рис. 5).

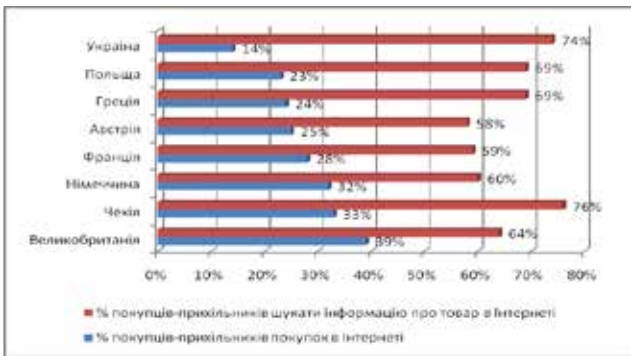


Рис. 5. Розподіл покупців – прихильників покупок в Інтернеті та покупців – прихильників пошуку інформації в Інтернеті

Одним із найбільш перспективних трендів останніми роками стала мобільна комерція, розвиток якої є досить стрімким у всіх країнах ЄС та в Україні. Аналітиками компаній-лідерів в Інтернеті було розраховано, що в середньому 23% часу людина витрачає на мобільні додатки та пошук інформації через смартфон, причому 1% бюджету вона витрачає на контент мобайлу. При цьому користувачі смартфонів не витрачають час на перегляд реклами, відвідуваність мобільних додатків під час рекламних показів різко знижується. Цю тенденцію демонструють результати маркетингових досліджень українських користувачів Інтернету, проведені компанією «Ашаманов та Партнери» (м. Київ) (рис. 6).

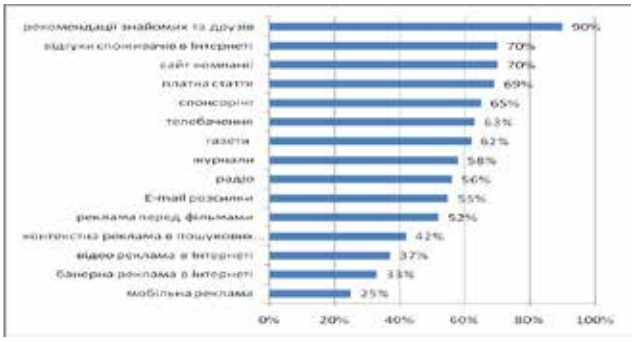


Рис. 6. Рівень довіри споживачів до інформації, яка була отримана з різних джерел [7]

Як видно з результатів дослідження, найвищий рівень довіри у споживачів – до інформації, що була отримана від знайомих та друзів, найнижчий рівень довіри – до мобільної реклами. Проте досить високий рівень довіри споживачі демонструють до відгуків в Інтернеті та інформації, розміщеної на сайті компанії. Саме тому методи просування інформації та товарів через мобільні пристрої повинні відрізнятися від загальноприйнятих методів просування через Інтернет.

Розглядаючи тенденції безпосередньо цифрового ринку, варто відзначити, що відсоток споживачів, які користуються мобільними

додатками, менший за відсоток користувачів традиційних каналів доступу в Інтернет, проте темпи його зростання останніми роками є високими (рис. 7).

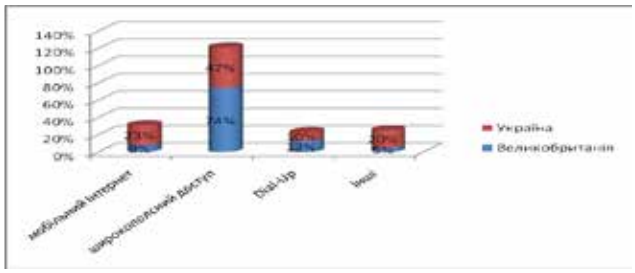


Рис. 7. Відсоток користувачів різних видів Інтернету

Останніми роками аудиторія користувачів смартфонів стрімко зростає, що впливає на відвідуваність інтернет-магазинів мобільними користувачами (рис. 8).

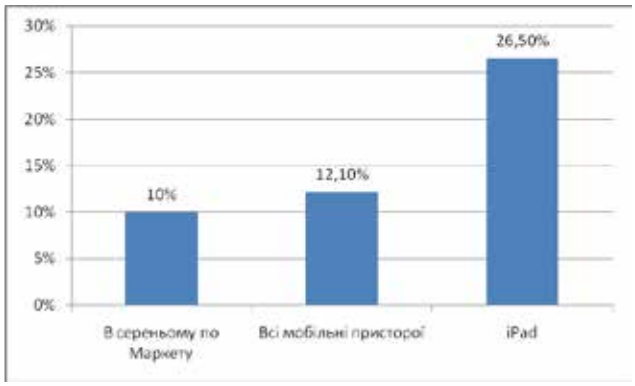


Рис. 8. Конверсія в інтернет-магазинах з різних мобільних пристроїв.

За даними маркетингових досліджень, проведених компанією «GFK» [8], більшість українських споживачів купують товари у вітчизняних інтернет-магазинах (82%) і лише 18% купують товари в іноземних інтернет-магазинах (рис. 9).

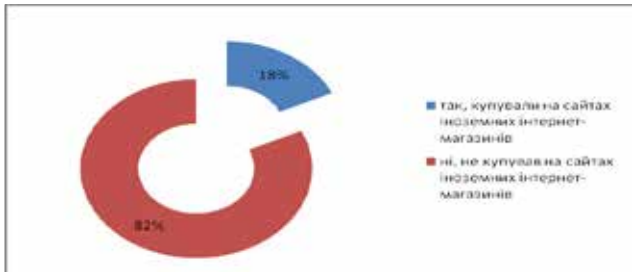


Рис. 9. Розподіл споживачів Інтернет-магазинів

Причому покупки в іноземних інтернет-магазинах розподіляються так, чк показано на рис. 9. Як видно з досліджень, проведених компанією «GFK», найбільшу частку покупок в Інтернеті становить одяг та побутова, комп'ютерна техніка й електроніка, сукупний продаж яких через інтернет-магазини – 74%.

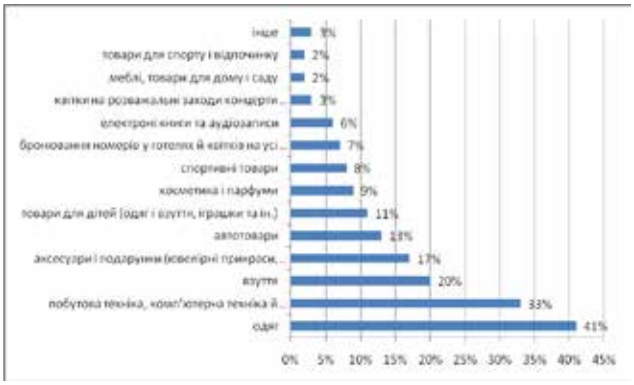


Рис. 10. Розподіл покупок в іноземних інтернет-магазинах

На питання щодо місця закупок та мотивів закупівель в іноземних магазинах відповіді респондентів розподілилися так, як показано на рис. 11 та рис. 12.

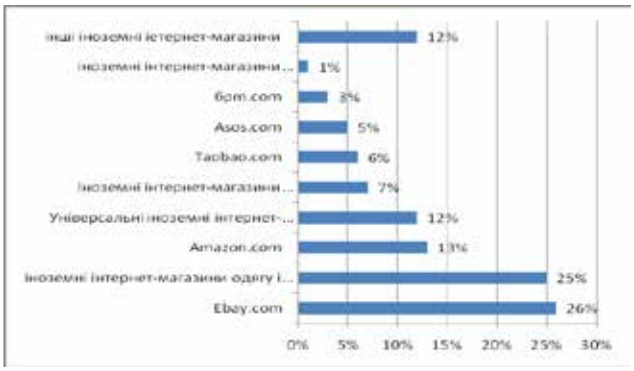


Рис. 11. Розподіл покупців в іноземних інтернет-магазинах за місцем покупки

Згідно з отриманими даними найбільш популярним інтернет-ресурсом, за допомогою якого здійснюють покупки споживачі, є інтернет-аукціон Ebay.com. Одним із найбільших інтернет-ресурсів є Amazon.com, яким користуються 13% споживачів, що купують товари в Інтернеті. Сервіс Amazon.com охоплює 34 категорії товарів, в тому числі електронні книги, побутову електроніку, дитячі іграшки, харчові продукти, господарські товари, спортивні товари та багато іншого. У цієї компанії також є філії за межами США – в Бразилії, Канаді, Великобританії, Німеччині, Японії, Франції, Італії, Іспанії, Індії та Китаї. Amazon.com першим зумів використати потенціал Інтернету – можливість звертатися до набагато більшої кількості клієнтів та обрати більшу кількість найменувань товарів, не обмежену тим, що є в наявності на складі. До речі, в 2012 році корпорація Amazon.com купила компанію «Kiva Systems» (зараз – «Amazon Robotics»), виробника складських роботів, призначених для переміщення товарів в автоматичному режимі. Впровадження роботів для автоматизації складських операцій дало змогу Amazon.com скоротити витрати на підготовку замовлень на 40%. Такі інновації у логіс-

тиці сприяють підвищенню конкурентоспроможності інтернет-магазину та зниженню ціни. Як виявилося з проведеного опитування споживачів, найбільшим мотивом здійснення покупки в Інтернеті є низька ціна. Для 65% споживачів це є найбільшим мотивом здійснення покупок в інтернет-магазинах. (рис. 12).

Рис. 12. Мотиви здійснення покупок в Інтернеті

Якісний та ексклюзивний товар і відсутність такого товару в Україні є основними причинами здійснення покупок в Інтернеті, що є мотивом для 25% та 24% споживачів відповідно.

Висновки. Підводячи підсумок наведеній аналітиці щодо тенденцій розвитку ринку Е-комерції, можна визначити найбільш значущі ознаки, які притаманні цьому ринку:

– темпи зростання кількості користувачів мобільних пристроїв є більшими за темпи зростання традиційної інтернет-аудиторії;

– споживачі іноземних інтернет-магазинів надають перевагу купівлі товарів саме в них завдяки наявності якісного й ексклюзивного асортименту та низької ціни;

– критерій вибору товарів на основі інформації в Інтернеті стає базовим у поведінці споживачів;

– заходи просування для мобільного маркетингу відрізняються від загальноприйнятих методів просування в Інтернеті насамперед за рахунок відсутності контекстної та банерної реклами;

– просування в соціальних мережах також потребує специфічних засобів.

У цьому контексті необхідно відзначити також загальні тренди розвитку пошукових систем, пов'язані з Е-комерцією, такі як:

– персоналізація;

– збільшення значущості соціальних сигналів;

– ранжування соціальних сторінок у пошуковій системі;

– збільшення ролі якісного контенту;

– посилення санкцій за неякісні посилання.

Якісні посилання повинні базуватися на системах боротьби з біржами посилань, тематичних майданчиках-донорах та корисних і якісних контентах, які притягують посилання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Twitter и другие инструменты продвижения в Сети / Л. Вебер. – М.: Изд МИФ, 2010. – 320 с.
2. Домашева Є.А., Зозульов О.В. Підходи та системи оцінювання ефективності маркетингових інтернет-комунікацій // Маркетинг і цифрові технології: зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. 26–27 травня 2016 р., м. Одеса / Г.О. Оборський, С.В. Філіпова, М.А. Окландер; Одеськ. нацний пол-ний ун-т. – Одеса: ТЕС, 2016. – 214 с. – С. 60–62.
3. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу / М.А. Окландер, О.О. Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – 2015(12). – С. 362–371.
4. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Нові методи залучення клієнтів в епоху Інтернету. [Текст] / М. Стелзнер. – Москва: Манн, Іванов і Фербер, 2012. – 288 с.
5. Хайятт М. Платформа. Как стать знаменитым в интернете. Пошаговое руководство для тех, кому есть что сказать или что продать / М. Хайятт. Пер. О. Медведь. – М.: Изд МИФ, 2012. – 304 с.
6. Холидей Р. Хакер маркетинга. Креатив и технологии. – М.: Азбука бизнес, 2014. – 128 с.
7. Офіційний сайт Інтернет-компанії «Netpeak» [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://netpeak.ua/.
8. Офіційний сайт компанії «GFK» [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.gfk.com/ru.

УДК 659.4

Чукурна О.П.
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Чмир В.О.
студент
Одеського національного політехнічного університету

Егорова К.П.
студентка
Одеського національного політехнічного університету

ТЕХНОЛОГІЇ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ У ПРОВЕДЕННІ ПРОМОАКЦІЙ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ КРАЇН ЄВРОПИ

TECHNOLOGY DIGITAL MARKETING IN CONDUCTION OF PROMOTIONS IN E-COMMERCE COUNTRIES OF EUROPE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження технології цифрового маркетингу у проведенні промоакцій в електронній комерції на прикладі ринку автомобільних запчастин країн Західної Європи. Визначено відмінності ринків електронної комерції від реальних ринків. Проаналізовано сучасні методи просування, які застосовуються в цифровому маркетингу. У результаті проведених досліджень було отримано багатофакторну регресійну модель рівня конверсії для ринків автомобільних запчастин Німеччини, Італії та Франції. Запропонована технологія проведення промоакцій у концепції цифрового маркетингу.

Ключові слова: цифровий маркетинг, промоакція, електронна комерція, конверсія, трафік.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование технологии цифрового маркетинга при проведении промоакций в электронной коммерции на примере рынка автомобильных запчастей стран Западной Европы. Определены отличия рынков электронной коммерции от реальных рынков. Проанализированы современные методы продвижения, которые применяются в цифровом маркетинге. В результате проведенных исследований была получена многофакторная регрессионная модель уровня конверсии для рынков автомобильных запчастей Германии, Италии и Франции. Предложена технология проведения промоакций в концепции цифрового маркетинга.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, промоакция, электронная коммерция, конверсия, трафик.

ANNOTATION

In the article the research of technology of digital marketing at carrying out of promo-actions in electronic commerce on an example of the market of automobile spare parts of the countries of the Western Europe is carried out. Specifics of e-commerce markets from real markets are defined. Modern methods of promotion, which are used in digital marketing, are analyzed. As a result of the studies, a multifactorial regression model of the conversion level was obtained for the auto parts markets of Germany, Italy and France. The technology of carrying out of promo-actions in the concept of digital marketing is offered.

Key words: Digital marketing, promo-action, e-commerce, conversion, traffic.

Постановка проблеми. Технології створення веб-сайтів безперервно вдосконалюються. Це приводить до виникнення великої кількості сайтів і зростання рівня конкуренції в e-commerce. Основною проблемою сучасного цифрового маркетингу є пошук методів підвищення конверсії того трафіку, який проходить через сайт. В Україні ця проблема особливо актуальна, тому що у користувачів ще не сформувалася стійка звичка купувати більшість товарів через Інтернет. Розвиток цифрового маркетингу в Україні відбувається високими темпами. Але навіть з урахуванням такої динамічної тенденції залучити споживача до того, щоб робити основну масу своїх покупок в Інтернеті, поки що не вдається. Українська інтернет-комерція порівняно з іншими країнами Європи перебуває тільки на початку свого розвитку. Саме тому набуває актуальності вдосконалення технологій цифрового маркетингу з метою підвищення конверсії та ефективності продажів в Інтернеті.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами використання цифрового маркетингу, його інструментів та методів в Інтернеті займається багато зарубіжних та українських науковців, таких як Л. Вебер [2], О.В. Зозульов [4], М.А. Окландер [6], М. Стелзнер [8], М. Хайятт [9], Р. Холідей [10]. Незважаючи на вагомий внесок цих науковців в теорію та практику цифрового маркетингу, ця проблема потребує постійних досліджень внаслідок динамічності її розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відомими методами підвищення конверсії є підвищення юзабіліті, тобто зручності ресурсу (функціонал, навігація та ін.); розміщення актуального, корисного контенту (тексти, зображення, відео); поліпшення дизайну, оформлення сайту, його відповідність очікуванням відвідувача; технічний стан (коректна робота всіх елементів сайту, швидкість завантаження ресурсу); якісний сервіс та його підтримка для покупців; формування загальної довіри покупців [3, с. 185–188].

Одним із методів підвищення конверсії, про який рідко згадується в наукових дослідженнях, є промоакції в Інтернеті. Після вичерпання ресурсів юзабіліті сайту та вдосконалення якості трафіку промоакції можуть стати конкурентною перевагою для підвищення конвер-

сії веб-сайту, а отже, підвищення обсягів продажів та прибутку. Тому основним завданням цієї статті є визначення ступеня впливу промоакцій на рівень конверсії сайту і дослідження видів промоакцій, які можна використовувати онлайн. З огляду на ступінь розвинутості технології цифрового маркетингу в країнах Європи, де кількість покупців онлайн досягає 331 млн. осіб (близько 40% населення Європи), було враховано їхній досвід у цій сфері [11] .

Метою статті є дослідження технологій цифрового маркетингу у проведенні промоакцій для підвищення конверсії веб-сайтів на прикладі країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо сучасні методи просування, які застосовуються в цифровому маркетингу, на прикладі автомобільного бізнесу. В умовах сучасної конкуренції у сфері автомобільного бізнесу особливе місце займає event-marketing. Об'єктом дослідження є ринок автозапчастин в Європі, а саме один із великих онлайн-продавців автозапчастин – компанія «Autodoc GmbH». Підприємство володіє 11 брендами онлайн-магазинів із продажу автозапчастин, які налічують 152 сайти у 26 країнах Європи. Темпи зростання обсягу продажів компанії прямують до 100% на рік (за результатами 2015 року), що нехарактерно для насиченого ринку Європи (рис. 1).

Високих темпів зростання компанія досягла завдяки нестандартним методам просування в Інтернеті, всебічному охопленню різних каналів трафіку. Тому компанія завжди знаходиться у пошуку нового інструментарію маркетингу для подальшого зростання. Одним із інструментів просування в Інтернет є email-маркетинг. Він є найбільш ефективним маркетинговим каналом, який може постійно приносити високий рівень трафіку і конверсій [7, с. 212].

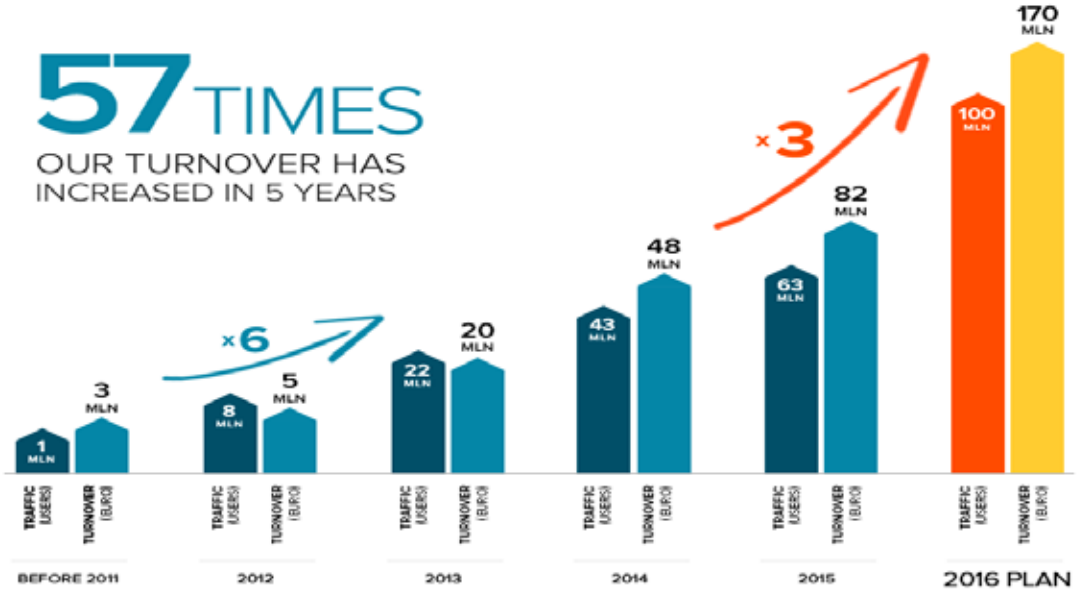


Рис. 1. Обсяг продажу (млн. євро) та трафіку (млн. відвідувачів) «Autodoc GmbH» за 2011–2015 рр. та план на 2016 р.

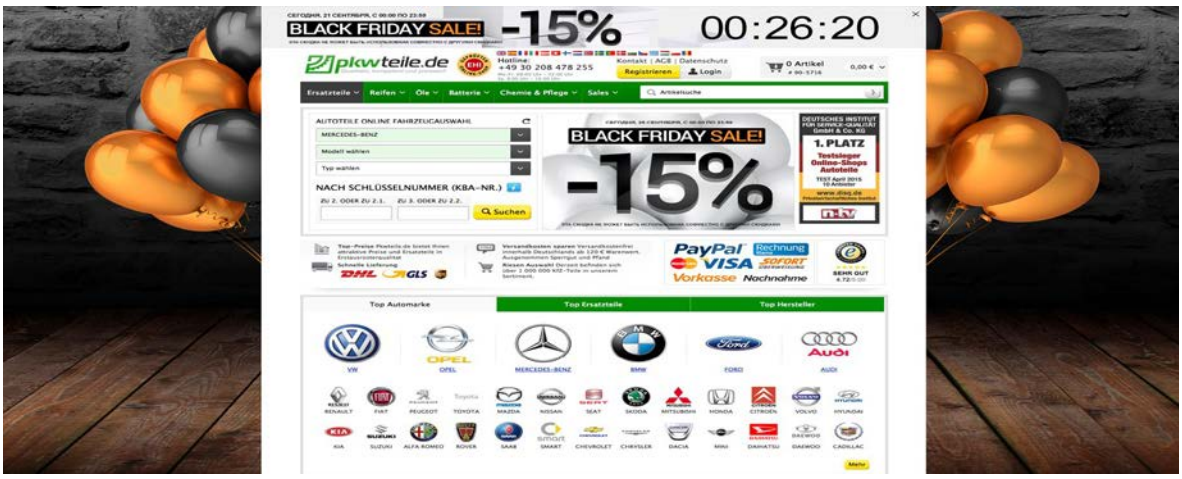


Рис. 2. Дизайн на сайті Pkwteile.de, присвячений акції «Black Friday Sale»

Покупці запчастин декілька років тому були покупцями автомобілів. Саме тому компанія орієнтується на традиції просування автомобілів у своїй діяльності, починаючи від дизайну і закінчуючи каналами реклами. Важливість event-маркетингу у сфері автомобільного бізнесу зумовлена потребою споживача отримати емоційний сплеск. Сьогодні спостерігається тенденція відмови споживача від тривіального рекламування того чи іншого продукту, в тому числі й автомобіля. Метою event-маркетингу у сфері автобізнесу є демонстрація автомобіля з найбільш вигідного боку та переконання потенційного клієнта зробити покупку [1].

Інструментарієм для онлайн-досліджень були А/Б-тестування, які з'явилися в результаті пошуку методів підвищення конверсії сайту. А/Б-тестування у процесі дослідження здійснювалось за допомогою сервісу Google Analytics та власної системи трекінгу, яка дає змогу точно вимірювати кількість переглядів кожного з варіантів ротації та кількість замовлень за кожним із варіантів ротації. За допомогою трекінгу легко можна відстежити ефект не тільки від сегментованої рекламної кампанії, але й від конкретних ключових слів та оголошень/банерів, що дає можливість побачити компанію зсередини і точно відстежувати бюджет. Збір первинної маркетингової інформації здійснювався для кожного з варіантів експерименту окремо та автоматизовано за допомогою трекінгу. Для збору інформації та проведення експерименту використовувались сайти з великим обсягом трафіку та різними джерелами трафіку. На сайтах популярного ритейлера на ринку автозапчастин Європи – Pkwteile (представлений у 24 країнах Європи), використовуючи як привід «Чорну п'ятницю», було вирішено провести промоакцію, що привело до рекордної кількості замовлень та підвищення рівня конверсії. Сутність промоакції полягала у наданні знижки на автозапчастини розміром 15%. Акцію було подано на фонах вебсайту, на pop-up, які спливали у топ-лайні веб-сторінки, а також на іконках зі знижками та на сторінці товару і товарної видачі (рис. 2).

Акція відбулась 27 листопада і привела до зростання обсягу продажу у 2,8 раза порівняно з попередньою п'ятницею 20 листопада (рис. 3).

З метою подальшого зростання обсягу продажу було прийнято рішення проводити подібні акції систематично. Ключовим приводом для проведення акції повинні бути національні свята, івенти та інші приводи. Тестування івент-акції здійснювалось на експериментальному ресурсі – новому інтернет-магазині автозапчастин під брендом Autodoc (представлений у 26 країнах Європи). Збір маркетингової інформації складався з таких етапів, як збір та обробка вторинної інформації про локальні свята в кожній з країн, де функціонує інтернет-магазин компанії; подальший збір первинної інформації про рівень конверсії під час тестування промоакцій, присвячених локальним заходам та святам, на сайтах Autodoc.

У дослідженні приймали участь 26 сайтів Autodoc. Проте більша частина трафіку та замовлень приходить із декількох топових країн – Німеччини, Франції, Італії. Тому у процесі дослідження були проаналізовані детальні характеристики вибірки саме на прикладі цих країн (рис. 4, рис. 5, рис. 6).

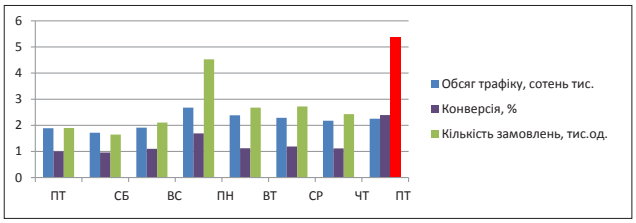


Рис. 3. Зростання обсягу продажу під час проведення промоакції «Чорна п'ятниця» 27 листопада 2014 року

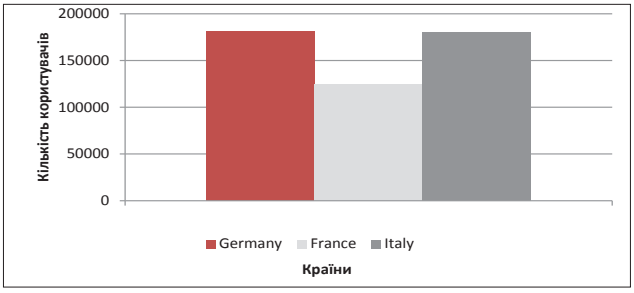


Рис. 4. Кількість сеансів у розрізі країн, од. (лютий 2016 р.)

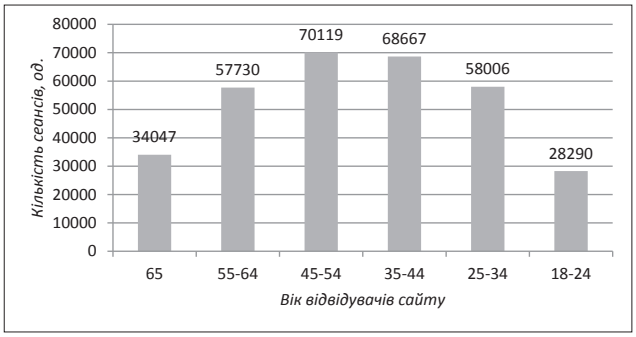


Рис. 5. Кількість сеансів та вік відвідувачів сайту (лютий 2016 р.)

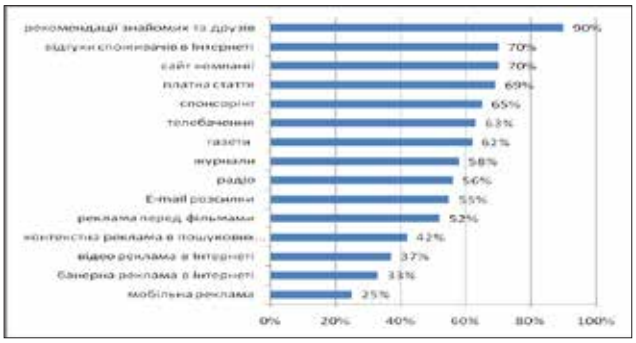


Рис. 6. Статевий склад вибірки, кількість сеансів, од. (лютий 2016 р.)

На першому етапі дослідження проаналізовано веб-сайти, присвячені національним святам у 25 країнах Європи, та опитано 22 корінних мешканці (співробітники компанії у 22 країнах Європи) щодо ступеня популярності національних свят у кожній із країн присутності компанії.

Проведені дослідження дали змогу дійти висновку, що покупки в Інтернеті найчастіше відбуваються у будні, особливо в понеділок та у вівторок. Водночас найвища активність онлайн-аудиторії спостерігається в четвер і п'ятницю. Тому варто розтягнути розпродаж приблизно на тиждень, запланувавши основне просування на кінець робочого тижня. Святкові розпродажі, які приурочені до певних подій, розраховані на певні категорії покупців, для яких це свято має велике значення. За результатами опитування корінних мешканців було вирішено провести такі акції, як:

1. Акція на честь відкриття Венеціанського карнавалу 27–29 січня (Італія) (рис. 7).
2. Акція до «Batagliadellearance» 6–9 лютого (Італія) (рис. 8).
3. Акція на честь Карнавалів (Масляної) 8–10 лютого у Німеччині, Франції, Швейцарії, Данії, Нідерландах, Бельгії, Чехії, Польщі, Іспанії (рис. 9).
4. День Святого Валентина – акція 12–15 лютого у всіх країнах присутності магазину (рис. 10).

Отже, всього в ротацію у кожній із країн було запущено 2 варіанти дизайну для тестування:

Рис. 7. Оформлення сайту в стилі Венеціанського карнавалу 27–29 січня (Італія)

Рис. 8. Дизайн сайту в стилі «Битви Апельсинами» для Італії (6–9 лютого)

Рис. 9. Дизайн pop-up до Карнавалу 8–10 лютого у Німеччині, Франції, Швейцарії, Данії, Нідерландах, Бельгії, Чехії, Польщі, Іспанії

Рис. 10. Дизайн сайту до Дня Святого Валентина (12–15 лютого)

Таблиця 1

Результати експерименту для Німеччини (8.02 –15.02)

Варіант ротації	День	Трафік	Замовлення	% CR	Показник відмов	Тривалість сеансу	Конверсія поп-апу	Кількість пошт	Середній чек
Без акції	08.02	6188	102	1,65	55,20	3:20	0,31	19	58,77
Акція (Карнавал)	08.02	4436	100	2,25	53,60	3:50	0,52	23	73,04
Без акції	09.02	5118	64	1,25	54,11	3:20	0,00	0	49
Акція (Карнавал)	09.02	4173	69	1,65	54,59	3:28	0,26	11	66
Без акції	10.02.	4880	73	1,5	55,46	3:39	0,00	0	82,89
Акція (Карнавал)	10.02	3898	74	1,9	55,26	3:32	0,41	16	61,36
Без акції	12.02	3884	64	1,65	56,54	3:34	0,00	0	69,6
Акція (Св. Валентина)	12.02	4000	112	2,8	52,17	3:53	0,20	8	100,9
Без акції	13.02	3346	56	1,67	55,73	3:28	0,00	0	61
Акція (Св. Валентина)	13.02	3523	49	1,39	53,94	3:35	0,26	9	65,2
Без акції	14.02	4457	51	1,14	53,74	3:12	0,00	0	42
Акція (Св. Валентина)	14.02	3675	52	1,41	53,88	3:10	0,14	5	61,88
Без акції	15.02	5973	71	1,19	53,32	3:27	0,00	0	56,53
Акція (Св. Валентина)	15.02	4339	90	2,07	54,01	3:26	0,12	5	83

1. Подача унікальної конкурентної переваги (безкоштовна доставка) інтернет-магазину на фонах, на головному банері та на pop-up під час входу на сайт.

2. Подача унікальної конкурентної переваги інтернет-магазину на фонах, на головному банері та на pop-up під час входу на сайт у святковому тематичному оформленні івенту.

Таким чином, під час А/Б-тестування єдиною відмінністю варіантів ротації був святковий тематичний дизайн, а зміст акційної пропозиції залишався тим самим – безкоштовна доставка.

Результати А/Б-тестування наведено в таблицях 1–3.

Очевидно, що ротація варіанту з дизайном у стилі Карнавалу та дня Святого Валентина забезпечила вищі конверсію сайту і середній чек, ніж ротація зі звичайною подачею безкоштовної доставки у звичайному дизайні.

Для інтерпретації отриманих даних було застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Отримано багатофакторну регресійну модель рівня конверсії для Німеччини за такою формулою (1):

$$y = -0{,}346 - 0{,}035x_1 - 0{,}0002x_2 - 1{,}788x_3 + \\ + 0{,}016x_4 - 4{,}87x_5 + 0{,}11x_6 + 0{,}37x_7, \quad (1)$$

де y – рівень конверсії; x_1 – день тижня (від 1 до 7, пн-нд відповідно); x_2 – обсяги трафіку; x_3 – показник відмов; x_4 – тривалість сеансу; x_5 – конверсія pop-up; x_6 – кількість пошт, зібраних на pop-up; x_7 – варіант ротації (неакційний та акційний (1 і 2 відповідно)). Коефіцієнт детермінації – $\boldsymbol{R}^2$ – цієї моделі становить 0,69, що доводить досить високу відповідність моделі початковим даним. Із формули видно, що наявність акційного дизайну приводить до зростання конверсії на 0,74% (x_7* коефіцієнт наявності акції 2).

Конверсія варіанту ротації «Венеціанського карнавалу» була високою (понад 2%). У дні Битви Апельсинами і Святого Валентина зріс середній чек, але зростання конверсії немає (можливо, через вплив дня тижня, адже свята припали на суботу-неділю). Для коректної інтерпретації отриманих даних та пошуку взаємозв'язку факторів застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Отримано багатофакторну регресійну модель рівня конверсії для Італії (2):

Таблиця 2

Результати експерименту для Італії (18.01 – 15.02)

Варіант ротації	День	Трафік	Замовлення	% CR	Показник відмов	Тривалість сеансу	Конверсія поп-апу	Кількість пошт	Середній чек
Без акції	25.01	4357	49	1,12	9,66	4:46	1,61	70	48,3
Венеціанський карнавал	25.01	4123	84	2,04	43,66	5:02	2,69	111	86,9
Без акції	26.01	4387	64	1,46	31,34	4:43	2,37	104	54,85
Венеціанський карнавал	26.01	4009	87	2,17	43,15	4:38	1,85	74	61,81
Без акції, з поп-апом	27.01	4133	62	1,50	41,95	4:43	2,98	123	61
Венеціанський карнавал	27.01	3741	86	2,3	39,45	4:40	2,14	80	69
Без акції, з поп-апом	28.01	4133	62	1,50	41,95	4:43	2,98	123	61
Венеціанський карнавал	28.01	3741	86	2,3	39,45	4:40	2,14	80	69
Без акції, з поп-апом	06.02	4 253	88,00	2,07	44,18	4:29	2,16	92	58,00
Battagliadellearance	06.02	3746	59	1,58	46,20	4:16	1,79	67	54
Без акції, з поп-апом	07.02	4463	56	1,25	44,12	4:23	1,79	80	50
Battagliadellearance	07.02	4243	23	0,54	47,44	3:38	1,53	65	50
Без акції	08.02	5047	68	1.35	40,61	4:39	0,22	11	84
Battagliadellearance	08.02	5193	68	1.29	48,73	3:46	1,31	68	66
Без акції	09.02	4898	64	1,31	41,65	4:21	0,00	0	73
Battagliadellearance	09.02	4801	90	1,87	44,84	4:08	0,08	4	70
Без акції	10.02	5152	70	1,36	43,49	4:25	0,00	0	99,4
Battagliadellearance	10.02	4367	65	1,49	44,86	4:11	0,00	0	82
Св. Валентина	12.02	4530	62,00	1,37	43,29	4:07	0,15	7	79
Без акції, з поп-апом	12.02	4055	67	1,65	44,61	4:29	2,17	88	60
Св. Валентина	13.02	3750	53	1,41	43,36	4:23	0,29	11	67
Без акції, з поп-апом	13.02	4 253	88,00	2,07	44,18	4:29	2,16	92	58,00
Св.Валентина	14.02	3619	33	0,91	44,92	4:01	0,25	9	57
Без акції, без попапу	14.02	4 012	61,00	1,52	44,05	4:07	0,00	0	71,00
Св. Валентина	15.02	5429	85	1,57	46,09	4:14	0,22	12	65
Без акції, без попапу	15.02	4 012	61,00	1,52	44,05	4:07	0,00	0	71,00

Таблиця 3

Результати експерименту для Франції (18.01 – 15.02)

Варіант ротації	День тижня	Трафік	Замовлення	% CR	Показник відмов	Тривалість сеансу	Конверсія поп-апу	Кількість пошт	Середній чек
Без акції, без поп-апу	08.02	3803	57	1,50	48,98	3:38	0,00	0	60
Карнавал	08.02	4069	72	1,77	54,15	3:03	0,54	22	83,16
Без акції, без поп-апу	09.02	3626	51	1,41	51,75	3;95	0,00	0	70
Карнавал	09.02	3658	59	1,61	54,37	3;77	0,74	27	59
Без акції, без поп-апу	10.02	3932	58	1,48	50,57	3:06	0,00	0	76
Карнавал	10.02	3305	55	1,66	54,29	3:00	0,42	14	45
Без акції, з поп-апом	14.02	2 806	41	1,46	48,04	3:42	1,39	39	63,00
Св. Валентина	14.02	3 062	53	1,73	51,19	3:16	0,00	0	65,00
Без акції, без попапу	15.02	3391	54	1,59	–	2:59	1,27	43	83
Св. Валентина	15.02	3833	63	1,64	51,81	3:18	0,23	9	62

$$y = -0{,}381 + 0{,}008x_1 - 0{,}0001x_2 - 0{,}0006x_3 + 0{,}003x_4 + 0{,}022x_5 + 0{,}026x_6 + 0{,}060x_7, \quad (2)$$

де y – рівень конверсії; x_1 – день тижня (від 1 до 7, пн-нд відповідно); x_2 – обсяги трафіку; x_3 – показник відмов; x_4 – тривалість сеансу; x_5 – конверсія pop-up; x_6 – кількість пошт, зібраних на pop-up; x_7 – варіант ротації (неакційний та акційний (1 і 2 відповідно)). Коефіцієнт детермінації – R^2 – цієї моделі становить 0,99, що доводить досить високу відповідність моделі початковим даним. З формули видно, що зростання конверсії невелике – 0,12% (x_7* коефіцієнт наявності акції 2).

Можна вважати, що ефективною була лише акція на Карнавал (приріст є, але він несуттєвий). Акція до дня Святого Валентина дала приріст конверсії, проте менше очікуваного. Для інтерпретації отриманих даних результатів застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Отримано багатофакторну регресійну модель рівня конверсії для Франції (3):

$$y = 0{,}985 - 0{,}016x_1 - 0{,}0001x_2 + 0{,}0005x_3 - 0{,}0002x_4 + 0{,}030x_5 - 0{,}033x_6 - 0{,}220x_7, \quad (3)$$

де y – рівень конверсії; x_1 – день тижня (від 1 до 7, пн-нд відповідно); x_2 – обсяги трафіку; x_3 – показник відмов; x_4 – тривалість сеансу; x_5 – конверсія pop-up; x_6 – кількість пошт, зібраних на pop-up; x_7 – варіант ротації (неакційний та акційний (1 і 2 відповідно)). Коефіцієнт детермінації – R^2 – цієї моделі становить 0,99, що доводить досить високу відповідність моделі початковим даним. З формули видно, що зростання конверсії невелике – 0,44% (x_7* коефіцієнт наявності акції = 2).

Як видно з дизайну на сайтах, під час акцій відбувався також збір електронних адрес для e-mail-розсилки. Проведемо аналіз для того, щоб визначити вплив різних дизайнів і посилів із pop-up на CR і на кількість одержуваних пошт для подальшої розсилки e-mail. Практично скрізь показувалися однакові pop-up (крім Італії). За 3 тижні протестували велику кількість різних pop-up. Оскільки ціни на Autodoc не дають змоги робити знижку, компанія повідомляла користувачам про безкоштовну доставку незалежно від суми замовлення.

Висновки. За результатами дослідження визначено, що промоакції в Інтернеті привели до рекордної кількості замовлень та підвищення рівня конверсії. Тому промоакція – дуже ефективний інструмент, що дає змогу вирішити одразу кілька важливих завдань: підвищити конверсію, що є основною метою будь-якого інтернет-магазину та означає збільшення прибутку; підвищити лояльність споживачів; покращити емоційність сприйняття бренду та позитивне враження від покупки; спонукати споживача до дії зараз, у цю мить; покращити імідж підприємства, що дає споживачу відчути присутність інтернет-магазину в житті суспільства; зібрати додаткові контакти для взаємодії з клієнтами в майбутньому; виділитись серед конкурентів, які часто запроваджують звичайні знижки, проводять розіграші без приводу.

На прикладі «Autodoc GmbH» видно, що івент-акції покращують показники конверсії та взаємодії з сайтом. З огляду на той факт, що обсяг трафіку становить у середньому 50–170 тисяч сеансів на добу, навіть незначне зростання конверсії приведе до значного зростання обсягу продажу. Наприклад, найменший відсоток зростання конверсії за цим дослідженням (в Італії) – 0,12% в масштабах доби – може принести близько 200 додаткових замовлень, або 20 000 євро додаткової виручки на добу. З огляду на той факт, що тематичне оформлення сайту не несе додаткових витрат, рентабельність таких заходів є досить високою. Тому проведення святкових промоакцій рекомендується поставити на потік. У рамках інформаційного приводу можна подавати будь-які переваги інтернет-магазину та заохочення клієнтів: знижки; подарунки; новий клієнтський статус та ін.

Недоліками проведення івент-акцій в Інтернеті можуть бути невелика кількість інформаційних приводів (коли мова йде про діяльність в одній країні); ризик негативного ставлення частини споживачів до обраного для акції приводу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Важность EVENT-маркетинга в сфере автомобільного бизнеса [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://sic–group.com.ua/vazhnost–event–marketinga–v–sfere–avtomo/.
2. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Twitter и другие инструменты продвижения в Сети / Л. Вебер. – М.: Изд МИФ, 2010. – 320 с.
3. Гриньов Д.В., Федоренко А.В. Методи підвищення конверсії для комерційних сайтів // Системи обробки інформації. – 2015. – №. 1. – С. 185–188.
4. Домашева Є.А., Зозульов О.В. Підходи та системи оцінювання ефективності маркетингових інтернет–комунікацій // Маркетинг і цифрові технології: зб. матеріалів II Міжнар. наук.–практ. конф. 26–27 травня 2016 р., м. Одеса / Г.О. Оборський, С.В. Філіпова, М.А. Окландер; Одеськ. Нац-ний пол-ний ун-т. – Одеса: ТЕС, 2016. – 214 с. – С. 60–62.
5. Конверсія у цифровому маркетингу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/.
6. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу / М.А. Окландер, О.О. Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – 2015(12). – С. 362–371.
7. Промоакции в интернете [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.cossa.ru/155/109128/.
8. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Нові методи залучення клієнтів в епоху Інтернету. [Текст] / М. Стелзнер. – Москва: Манн, Іванов і Фербер, 2012. – 288 с.
9. Хайятт М. Платформа. Как стать знаменитым в интернете. Пошаговое руководство для тех, кому есть что сказать или что продать / М. Хайятт. Пер. О. Медведь. – М.: Изд МИФ, 2012. – 304 с.
10. Холидей Р. Хакер маркетинга. Креатив и технологии. – М.: Азбука бизнес, 2014. – 128 с.
11. European B2C E – commercereport 2015 [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://nrw.nl/wp–content/uploads/2015/07/European–b2c–e–commerce–report–2015.pdf.

УДК 658.86/.87 (045)

Шарко В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Лояніч Г.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СТРІТ-РИТЕЙЛ ЯК ТРЕНД РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ МІСТА

STREET RETAIL AS THE TREND OF DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE OF THE CITY

АНОТАЦІЯ

У роботі авторами розглянуто організацію роздрібної торгівлі у новому форматі стріт-ритейлу. Проаналізовано переваги та недоліки цього сегменту. Визначено основні напрями розвитку вінницького ринку стріт-ритейлу. Доведено, що мультиформатність торговельного обслуговування забезпечує конкурентні переваги торговельному підприємству, яке здійснює свою діяльність у форматі стріт-ритейлу.

Ключові слова: сфера обслуговування, роздрібна торгівля, стріт-ритейл, магазин, торговельна вулиця, мультиформатність торгівлі.

АННОТАЦИЯ

В работе авторами рассмотрена организация розничной торговли в новом формате стрит-ритейла. Проанализированы преимущества и недостатки этого сегмента. Определены основные направления развития винницкого рынка стрит-ритейла. Доказано, что мультиформатность торгового обслуживания обеспечивает торговому предприятию, осуществляющему свою деятельность в формате стрит-ритейла, конкурентные преимущества.

Ключевые слова: сфера обслуживания, розничная торговля, стрит-ритейл, магазин, торговая улица, мультиформатность торговли.

ANNOTATION

In the article the authors considered the organization of retail trade in the new format of street retail. The advantages and the disadvantages of this segment analyzed. The main directions of Vinnytsia market trade in the formation of development of street retail. Multi-formation of trade service provides competitive advantage operating in the format of street retail.

Key words: service sector, retail, street retail, shop, shopping street, multi-formation trade.

Постановка проблеми. Сьогодні роздрібна торгівля є однією з найдинамічніших галузей економіки України. Розвиток роздрібної торгівлі є комплексним соціально-економічним завданням, що об'єднує безліч аспектів, зачіпає всі верстви населення і бізнес-спільноти. Рівень розвитку роздрібної торгівлі відображає загальний стан і тенденції соціально-економічного розвитку міст та країни загалом. Роздрібна торгівля відіграє ключову роль у задоволенні потреб населення в товарах і послугах та є ключовим посередником між виробником товарів (послуг) і кінцевим споживачем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку роздрібної торгівлі досліджують такі зарубіжні вчені, як Р. Варлі, Б. Вейтц, Д. Гілберт, Д. Едкок, Р. Колборн, М. Леві, М. Рафік, М. Салліван та інші. Зважаючи на те, що роздрібна торгівля має свої особливості в кожній країні, ця галузь привертає значну увагу і вітчизняних науковців – В. Апопія, Л. Балабанової, А. Мазаракі, А. Савощенка та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Роздрібна торгівля є тією невід'ємною частиною національної економіки, яка свідчить про економічне зростання через динаміку споживчих витрат. Посттрансформаційний етап розвитку економіки, що відбувається і в роздрібній торгівлі, сприяє розвитку найбільш популярних і прибуткових форматів, оминаючи формування і підтримку так званих соціальних мереж.

Метою статті є вивчення стану розвитку та визначення ключових тенденцій у вітчизняній роздрібній торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням нововведень у торгівлі є підвищення рівня ефективності реалізації процесів купівлі-продажу та просування товарів, торговельного обслуговування та торговельної діяльності загалом [2, с. 281]. Розглядаючи підсумки розвитку роздрібної торгівлі в Україні за 2014–2016 г., за деякими показниками можна дійти позитивного висновку (див. табл. 1).

Під впливом зміни потреб споживачів, розвитку сучасних інформаційних технологій та інших факторів роздрібна торгівля постійно трансформується.

Вітчизняний ринок роздрібної торгівлі стає більш концентрованим, відбувається постійне зростання організованих форм, активно впроваджуються нові формати. Форматність торгівлі забезпечує варіативність задоволення торговельної пропозиції. Однак, незважаючи на комфортність і популярність торгових і тор-

гово-розважальних центрів, на центральних вулицях міст затребувана традиційна прийнята форма торговельної діяльності – стріт-ритейл, або торгові вулиці.

Термін «стріт-ритейл» вперше з'явився у вітчизняній економічній літературі у 2008 році і в перекладі з англійської (street retail) означає «вулична торгівля» [1]. Цю категорію використовують для позначення невеликих магазинів і офісних приміщень, розташованих на перших поверхах будинків, площа яких коливається від 30 до 200 кв. м. [5].

Цей формат підходить для організації будь-якого бізнесу, який працює з фізичними особами (ресторани і кафе, магазини й аптеки, туристичні фірми та агентства нерухомості). Причому цільова аудиторія представлена споживачами з різним рівнем доходів. Основні переваги і недоліки стріт-ритейлу наведено на рис. 1.

До недоліків цього формату можна віднести обмеженість товарної пропозиції, невисокий рівень розвитку матеріально-технічної бази. Як правило, технічні параметри торгових приміщень не відповідають сучасним вимогам торгових операторів, що приводить до додаткових витрат на їх модернізацію. Власники торгових площ не є професійними девелоперами, що приводить до складності ділового спілкування.

Однак приміщення формату «стріт-ритейл» мають низку переваг, таких як реклама на вітринах магазинів, близькість до пішохідних зон. Подібна дислокація створює умови для додаткових конкурентних переваг – максимальна близькість до покупця сприяє здійсненню імпульсних покупок, залученню максимально різноманітної аудиторії [1]. Торгові «коридори» та торгові вулиці знаходяться на перших поверхах приміщень, у кроковій доступності до них розташовані пішохідні артерії, зупинки, ділові центри, історичні пам'ятки, що зумовлює значні переваги з позиції геомаркетингу [4–6], сприяє зростанню клієнтського трафіку і спрощує клієнту контакт із магазином.

Розрізняють два види стріт-ритейлу (див. рис. 2).

Елітний стріт-ритейл розташовується на центральних вулицях міста. Це дорогі бутики, магазини класу «середній плюс» та ресторани високого класу. Пропонований товарний асортимент досить різноманітний – одяг, косметика, комп'ютерна техніка, мобільні телефони.

Згідно з інформацією, поданою на рис. 3–4, найбільшу частку у структурі об'єктів стріт-ритейлу елітних районів займають ресторани – 22%, а також магазини, що займаються реалі-

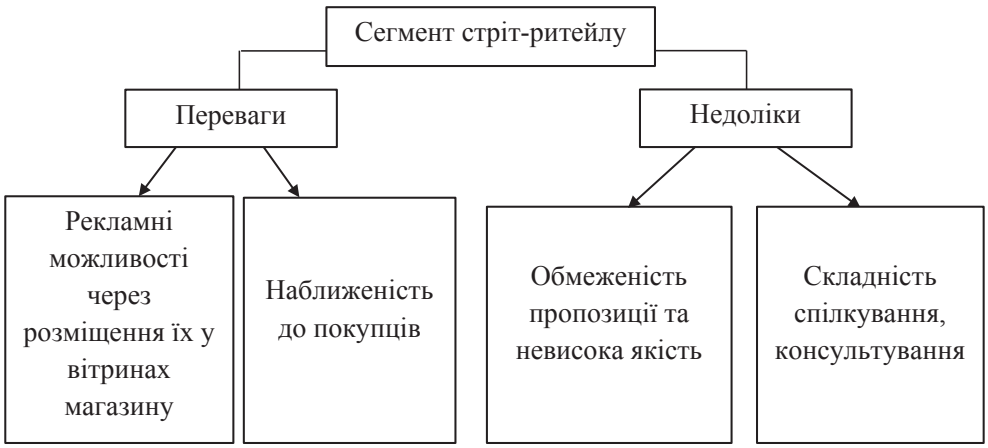


Рис. 1. Переваги та недоліки стріт-ритейлу

Таблиця 1

Основні показники розвитку роздрібної торгівлі [7]

Показники	Період		
	2014	2015	2016
Оборот роздрібної торгівлі, тис. грн., у т. ч.:	8755	10043	11427
Харчові продукти, напої та тютюнові вироби	33	34	35
Непродовольчі товари	67	66	65
Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб) до попереднього року у порівняльних цінах, %	105,0	94,5	85,4
Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, од., у т. ч.:	2149	1969	1945
магазини	1693	1548	1559
напівстаціонарні об'єкти торгівлі	456	421	386
Кількість роздрібних ринків (на кінець року), тис.	88	89	85

зацією одягу, взуття, аксесуарів – 19%.

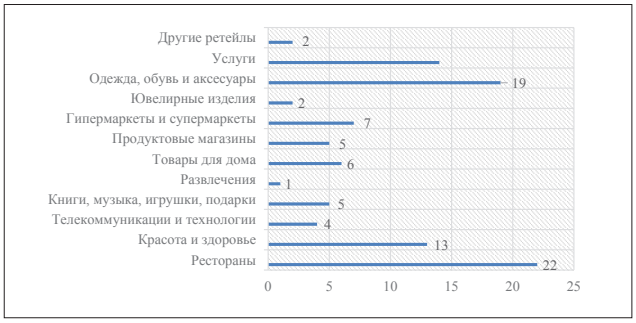


Рис. 3. Структура об'єктів стріт-ритейлу за профілем орендаря (елітний район міста) [7]

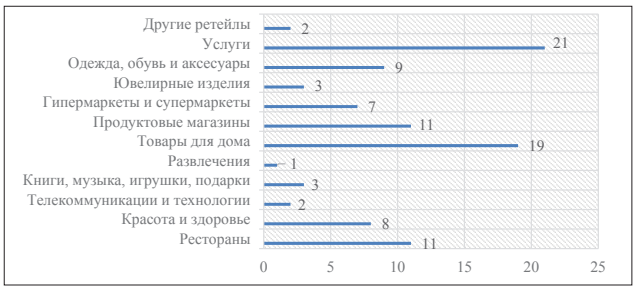


Рис. 4. Структура об'єктів стріт-ритейлу за профілем орендаря (спальний район міста) [7]

Концепція розміщення торговельної інфраструктури у спальних районах міста більш демократична. Асортимент представлено товарами та послугами повсякденного попиту. Рентабельність «спального» стріт-ритейлу є вищою порівняно з аналогічними об'єктами в історичному та діловому центрі міста, що пояснюється невисокими орендними ставками. Крім того, спальні райони інтенсивно забудовуються, і ритейлер має можливість вибрати необхідне приміщення під час будівництва. Цей фактор вибору торговельної нерухомості дає зиогу майбутнім суб'єктам господарської діяльності формувати власну концепцію розвитку.

Отже, основну частину проблеми можна вирішити за допомогою узгодження інтересів роздрібних операторів та власників торговельної нерухомості. Для успішного функціонування торговельного «коридору» необхідно мати у наявності парковку, пішохідну зону тощо.

Складна економіко-політична ситуація 2014–2016 років в Україні вплинула на розвиток сегменту стріт-ритейлу. Адаптація ринку до нових економічних умов активізувала попит на оренду і купівлю комерційних приміщень. У форматі стріт-ритейлу активно працюють підприємства громадського харчування, продуктові мінімаркети, магазини сувенірів тощо [8]. Наприклад, у Вінниці традиційно попитом користуються вулиці Пирогова і Соборна, проспект М.М. Коцюбинського.

Розвиток міської роздрібної торгівлі здійснюється за допомогою подальшої інтеграції українських і зарубіжних мереж. Регіональний вектор розвитку роздрібної торгівлі є пріоритетним, дислокація торгового капіталу базується на використанні інструментарію маркетингу, який формує насиченість товарної пропозиції. Сервісний складник реалізації товарів і послуг створює комфортність, формує сприятливе враження від покупки. Якщо він посилений маркетинговими діями (подарунки, різні акції, сувеніри), то споживач охоче здійснює повторні покупки. Ринок торговельної нерухомості представлений як власними торговими площами, так і орендованими. Розвиток складського господарства йде паралельно з роздрібною торгівлею, супроводжуючи її. Застосування маркетинг-контролінгу складського господарства сприяє ефективному функціонуванню процесів планування, контролю, координації маркетингових рішень, що мають безпосередній стосунок до діяльності підприємств торгівлі.

Недолік торгових площ сприяє формуванню нового формату стріт-ритейлу. Місце розташування магазинів, що працюють у форматі стріт-ритейлу, компенсує витрати, пов'язані з орендною платою, оскільки велика прохідність забезпечує хороший прибуток.

Варто відзначити, що у перспективі формат стріт-ритейлу буде активно розвиватися не тільки на центральних вулицях, але і в безпосередній близькості до залізничних та автовокзалів. Близькість пішохідних зон є необхідною умовою розвитку такого формату. Стріт-ритейл задовольняє потреби населення у товарах повсякденного попиту, що мають високу частоту купівель та компенсуються низькими затратами придбання. Що стосується стріт-ритейлу преміум-класу, то для цього сегменту характерні високі вимоги до рівня обслуговування, реалізація брендових товарів, забезпечення додаткових торговельних послуг.

Висновки. Таким чином, можна дійти висновку, що у роздрібній торгівлі між різними форматами йде конкурентна боротьба. Зміна економічних умов приводить до появи нових

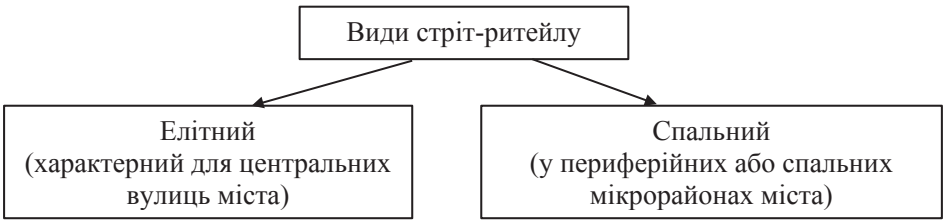


Рис. 2. Види стріт-ритейлу міста

форматів, таких як стріт-ритейл. Це формат, який орієнтується у своїй діяльності на задоволення потреб фізичних осіб, максимально наближений до дислокації пішохідних артерій, має торгову площу від 30 до 200 кв. м. Необхідність створення умов для розвитку стріт-ритейлу і для забезпечення його взаємовигідного співіснування з іншими торговими форматами в інтересах максимально повного задоволення потреб клієнтів повинна враховуватися під час розроблення регіональних програм розвитку торгівлі.

Такий підхід сприятиме не лише розвитку торгівлі, але й економічному розвитку територій загалом. Стріт-ритейл орієнтований на споживачів із різним рівнем життя, тому в основі організації та управління торговельно-технологічним процесом будуть використовуватися клієнтоорієнтовані технології. Формування цінності торговельного підприємства в очах споживача буде здійснюватися за допомогою оптимізації управління торгово-технологічним процесом, надання додаткових торговельних послуг. Асортимент товарів формується виходячи з диференціації споживчих переваг, що дає змогу забезпечити максимальне задоволення споживчого попиту, мультиформатність торгового обороту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакальская Е. Сфера торговли: сущность дифференциации // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 7–8. – С. 135–139.
2. Гавенко М.С. Інноваційні форми підприємств роздрібної торгівлі / М.С. Гавенко, В.В. Шарко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 3. – Т. 2. – С. 280–283.
3. Долженко Р.А. Геомаркетинговое моделирование расположения организации в городе // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров. Материалы II Международного экономического форума. Под ред. С.Н. Бочарова. Барнаул: Алтайский государственный университет – 2015. – С. 136–141.
4. Дудакова И.А. Маркетинговый аспект региональной инфраструктуры розничной торговли // Маркетинг. – 2010. – № 6. – С. 76–91.
5. Жарков С.А. Торговая недвижимость: всплеск интереса // Директор по маркетингу и сбыту. – 2012. – № 5. – С 34–38.
6. Красюк И.А., Казакова Л. В. Маркетинг-контроллинг как инструмент стратегического развития торговой отрасли // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №11-2. – С. 375–382.
7. Основні показники роздрібної торгівлі України 2016тр. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www/ukrstat.gov.ua/
8. Попов Д.А., Синюков В.А. Форматы розничных торговых предприятий и их услуги // Экономика и предпринимательство. – 2011. – № 1–2. – С. 128–133.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.822.1

Вєтрогон О.В.
асистент кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБУДОВИ МІКРОРАЙОНІВ У СУЧАСНИЙ ПЕРІОД

FEATURES BUILDING MICRODISTRICT IN MODERN TIMES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено тенденції розвитку будівельної галузі України в сучасний період. Виявлено, що будівельний комплекс перебуває у скрутному становищі, однак існує необхідність у будівництві житла. Визначено основні параметри забудови мікрорайонів. Досліджено необхідність планування цільного комплексу мікрорайонів. Виявлено значення використання новітніх технологій та матеріалів.

Ключові слова: будівельний комплекс, підприємства будівельної галузі, інвестиції, капітальні вкладення, забудова мікрорайонів.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы тенденции развития строительной отрасли Украины в современный период. Выявлено, что строительный комплекс находится в тяжелом состоянии, однако существует необходимость в строительстве жилья. Определены основные параметры застройки микрорайонов. Исследована необходимость планирования цельного комплекса микрорайонов. Выявлена необходимость использования новейших технологий и материалов.

Ключевые слова: строительный комплекс, предприятия строительной отрасли, инвестиции, капитальные вложения, застройка микрорайонов.

ANNOTATION

In the article the tendencies of development of the building industry of Ukraine in the modern period are investigated. Identify was revealed that the construction complex is in serious condition, but there is a need for housing construction. Defined main parameters of building microdistricts are determined. Investigated the necessity of planning a whole complex of microdistricts is investigated. Identifyimportance of the need to use the latest technologies and materials has been revealed.

Key words: construction complex, enterprises of construction industry, investments, capital investments, development of microdistricts.

Постановка проблеми. В умовах євроінтеграції та трансформації, що відбуваються зараз в Україні, необхідність підтримки ефективного функціонування підприємств будівельного комплексу є одним із найважливіших факторів економічного добробуту України, оскільки сьогодні будівельна галузь є важливим складником суспільного виробництва та головною ланкою у забезпеченні належного рівня життя людей і прискорення інноваційного розвитку багатьох сфер матеріального виробництва. Особливу увагу необхідно приділити розробленню планів будівництва мікрорайонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження розвитку будівельного комплексу та стану підприємств будівельного комплексу проводили такі науковці, як О.В. Новак, С.А. Щербініна, І.Ю. Соха, Л.В. Сорокіна [1], О.Л. Камбур, Н.А. Петрищенко [2], О.В. Білега та інші.

Проблеми реконструкції об'єктів будівельної галузі розглядалися у працях В. Бурко [3], Н.А. Лещенко, Н.В. Ситниченко, А.Г. Гавриляк.

Метою дослідження є діагностика сучасного стану будівельної галузі країни та виявлення сучасних вимог до будівництва мікрорайонів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні.

Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити тим, що капітальне будівництво, напевне, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства.

Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Адже з розвитком будівельної галузі будуть розвиватися виробництво будівельних матеріалів та інші галузі народного господарства. І, вочевидь, як ніяка інша галузь економіки, будівництво сприяє розвитку підприємств малого бізнесу, які спеціалізуються на оздоблювальних і ремонтних роботах, на виробництві та встановленні вбудованих меблів та ін.

Економічним аспектом діяльності підприємств будівельної промисловості є сприяння розвитку суміжних галузей (деревообробної, хімічної, промисловості будівельних матеріалів) та стимулювання розвитку економіки загалом. Саме тому потрібно постійно аналізувати інформацію про стан зовнішнього та внутрішнього середовища розвитку будівельної галузі країни, оскільки стабільний фінансовий стан будівельного комплексу сприяє покращенню економічної ситуації в державі.

Несприятлива сучасна економічна ситуація негативно позначилася на фінансовому стані підприємств та організацій будівельної галузі. Середнє значення частки збиткових підприємств у загальній кількості будівельних організацій за останні роки становило понад 35%, тобто понад третина всіх підприємств галузі є нерентабельними. Така збитковість пов'язана з високим рівнем витрат на будівельно-монтажні роботи, низькою окупністю техніки й інвестиційних проектів у державі.

Згідно з даними Державної служби статистики України [4] найбільшу частку капітальних інвестицій (33,5%) освоєно підприємствами промислових видів діяльності, обсяги яких у січні-грудні 2015 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшились на 19,9%. Інвестиції підприємств із постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря скоротились на 27,7%, добувної промисловості і розроблення кар'єрів – на 26,1%. При цьому обсяги капітальних інвестицій підприємств із водопостачання, каналізації та поводження з відходами збільшилися на 23,2%. Підприємства переробної промисловості порівняно з 2014 р. зменшили обсяги капітальних інвестицій на 13,7%.

Найвагомішу частку капітальних інвестицій освоєно у нематеріальні активи, з яких у будівлі та споруди – 51,6% усіх інвестицій, у машини, обладнання та інвентар і транспортні засоби – 37,7%. У нематеріальні активи вкладено 7,0% загального обсягу капітальних інвестицій.

Головним джерелом капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 97,4% загального обсягу. Частка залучених та запозичених коштів, а саме кредитів банків і коштів іноземних інвесторів, становила 10,4% [4].

Капітальні інвестиції у житлове будівництво збільшились на 8,5% порівняно із січнем-груднем 2014 р.

Для будівельного комплексу України життєво необхідним є прийняття закону про відносини між замовником і підрядником, внесення змін про ПДВ у частині звільнення від сплати цього податку із обсягів будівельно-монтажних робіт, які виконуються на об'єктах будівництва, реконструкції, ремонту та проектування житла, що будується за рахунок всіх джерел фінансування, а також щодо пропорційного зменшення податку на землю під тимчасово законсервованими виробничими потужностями будівельників та багато іншого.

Для мінімізації втрат потрібно враховувати у роботі такі ризики, як:

– політичні. Довгострокові вкладення учасників програми мають статус коштів, які перебувають у довірчому управлінні банку. Залучення і використання коштів учасників програми враховується на окремому балансі;

– інфляційні та фінансові, зумовлені невизначеністю динаміки цін і номінальних доходів населення.

Будівельна галузь України на сучасному етапі свого розвитку має багато проблем. Рішенням може бути створення інформаційних центрів, посилення контролю за якістю будівельних продуктів за міжнародними стандартами, що дасть змогу зменшити випуск неякісної продукції і відповідно збільшити конкурентоспроможність будівельних компаній.

Сучасні проблеми ринкової перебудови промислового та житлового будівництва в Україні є надзвичайно гострими та актуальними. Розв'язання цих проблем стане реальним за умови наявності нормативно-правової бази, яка би стимулювала роботу всіх сфер і галузей будівельного комплексу, а також запровадження принципово нового інвестиційного механізму, який забезпечував би надходження до цієї сфери економіки коштів із різноманітних джерел фінансування – державних, приватних, комерційних, іноземних [5].

Ріст будівельної галузі неминуче викликає економічний ріст у країні і виникнення необхідних умов для розв'язання багатьох соціальних проблем. Але на сучасному етапі її розвитку говорити про будь-яку конкурентоспроможність цієї галузі не видається можливим. Якщо на регіональному рівні чітко прослідковується тенденція верховенства будівельних організацій центральних районів та великих міст-мільйонерів з їхніми значними потужностями й інвестиційною привабливістю, то на глобальному рівні будівельна галузь України програє через брак необхідних організаційних перетворень.

Для повноцінної перебудови за ринковими принципами будівельної галузі України потрібно створити відповідне правове та нормативне поле. Прийнято фундаментальні закони «Про планування і забудову територій», «Про архітектурну діяльність», постанову Кабінету Міністрів України «Про визначення вартості будівництва». Впровадження в життя цих законів та постанов буде сприяти розвитку будівельного комплексу країни.

Прикладом втілення вимог до будівництва мікрорайонів є житлові комплекси, в яких за короткий термін починають успішно працювати магазини, салони краси, спортивні центри, аптеки, медичні заклади, кафетерії, ресторани та інші представники послуг населенню. Будуються багаторівневі паркинги та проводяться нові лінії енерго- та водопостачання.

Розвиток нових мікрорайонів у сучасний період повинен характеризуватися сучасними формами, високою якістю будівель, тобто нерухомість має відповідати нормам та вимогам європейського зразку, бути комфортною та функціональною за своїм призначенням.

Згідно з державними будівельними нормами під час забудови житлових районів, мікрорайонів і містобудівних комплексів у календарному

плані необхідно передбачати зведення будинків у комплексі із закладами і підприємствами, що пов'язані з обслуговуванням населення, і виконання всіх робіт з установки інженерного обладнання, благоустрою за озеленення території відповідно до затвердженого проекту забудови. Прийняті організаційно-технологічні рішення повинні передбачати випереджальну інженерну підготовку та обладнання територій і майданчиків, технологічно раціональну послідовність виконання робіт потоковими методами.

Останні десятиріччя характеризуються високою густотою міських поселень. На 10 тис. км^2 припадає близько 23 міських поселень, у тому числі 7 міст і 16 селищ міського типу. У різних регіонах густота міських населених пунктів суттєво змінюється. Порівняно невелика кількість міських населених пунктів сформувалася також на півночі України, де середня їх людність у Волинській, Рівненській, Житомирській, Чернігівській областях коливається в межах 15–20 тис. чол. У будівництві мікрорайонів використовуються коефіцієнти щільності забудови, визначені у державних будівельних нормах.

Коефіцієнт щільності забудови регламентує максимально допустиму щільність поверхової площі (суму площі поверхів), яка допускається до розміщення на 1 кв. м земельної ділянки [6].

Для зон житлової забудови коефіцієнт забудови та коефіцієнт щільності забудови наведено для території кварталу (брутто) з урахуванням необхідних установ та підприємств обслуговування, гаражів, стоянок для автомобілів, зелених насаджень, майданчиків та інших об'єктів благоустрою.

Під час розрахунку коефіцієнту щільності забудови площа поверхів визначається за зовнішніми розмірами будинку або споруди. При цьому не враховуються підземні поверхи будинку або споруди. Верхній поверх підземної (напівпідземної) споруди враховується, якщо поверхню землі (надземної території) над ним неможливо використовувати під озеленення, організацію майданчиків, автостоянок та інші види благоустрою.

Межами ділянок є червоні лінії кварталів, а також інші межі, які встановлені містобудівною документацією.

Під час ущільнення та реконструкції кварталів житлової забудови необхідно передбачати обсяг установ та підприємств обслуговування, який потрібен із розрахунку. Дозволяється враховувати установи та підприємства обслуговування, які розташовані в сусідніх кварталах, за дотримання нормативних радіусів їх доступності (крім дитячих дошкільних установ та початкових шкіл).

Під час будівництва на ділянках, які потребують складних заходів з інженерної підготовки території, щільність забудови дозволяється підвищувати, але не більше ніж на 20% за дотримання санітарно-гігієнічних норм і вимог безпеки.

У сейсмічних районах потрібно здійснювати переважно середньо- та малоповерхову житлову забудову, а також забезпечувати можливість евакуації мешканців із житлових зон. Тобто коефіцієнти щільності для багатоповерхової житлової забудови необхідно зменшувати на 30%.

Зону житлової багатоквартирної забудови потрібно розташовувати, як правило, в центральній або в середній частині населених пунктів. У разі розташування цієї зони в периферійній частині міст, особливо значних і найзначніших, треба забезпечувати необхідні транспортні зв'язки з їхніми центрами, основними виробничими і культурно-побутовими пунктами для населення.

Під час забудови вільних територій зони багатоквартирної забудови її функціонально-планувальна й архітектурно-просторова організація, поверховість житлових будинків приймаються відповідно до архітектурно-планувальних особливостей населеного пункту, вимог до його планування і забудови з урахуванням санітарно-гігієнічних, протипожежних, демографічних, архітектурно-композиційних та інших вимог, рівня інженерного обладнання, місцевих умов будівництва.

Формування структури будівництва житлових мікрорайонів має відповідати таким вимогам [7], як єдність і цілісність планувальної структури кожного житлового мікрорайону, взаємозв'язок із планувальними елементами селищної зони; раціональне розміщення всіх елементів житлових районів відповідно до їхніх функціональних призначень і необхідних взаємозв'язків між ними; організація мережі установ і підприємств культурно-побутового обслуговування населення, єдиної для всього житлового району і кожного мікрорайону, і створення умов, зручних для користування ними; забезпечення коротких пішохідних зв'язків між житловими будинками в мікрорайонах і зупинками громадського транспорту на загальноміських магістральних вулицях, що зв'язують житловий район із місцями прикладання праці; доцільне й економне використання території житлового району.

Висновки. Проведений аналіз виявив, що сучасний період характеризується занепадом будівельної галузі. Також варто відзначити високий попит на ринку нерухомості на будівництво житла, що є функціональним, практичним та недорогим. Будівництво нових мікрорайонів повинно відбуватися з використанням новітніх технологій, матеріалів, що мають бути екологічними. Також велику увагу варто приділяти енергозберігаючим факторам. Особливо це актуально для реконструкції старого житла. Раціональне розміщення в житлових районах гаражів і стоянок для індивідуальних автомобілів також має істотне значення у створенні сприятливих умов функціонування мікрорайонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сорокіна Л.В. Дослідження впливу макроекономічних регуляторів на динаміку нагромадження капіталу у будівництві України / Л.В. Сорокіна. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 69–81.
2. Камбур О.Л. Підтримка інноваційного розвитку будівельної галузі / О.Л. Камбур, Н.А. Петрищенко // Можливості та перспективи забезпечення стійкого економічного розвитку України: проблеми та шляхи вирішення: матеріали Міжнар.наук.-практ. конф. 17–18 лютого 2012 р. – Київ: Київський економічний науковий центр, 2012. – Т. 1. – С. 19–20.
3. Бурка В. Проблеми реконструкції та демонтажу старих об'єктів продукції будівельної індустрії / Бурка В. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecogeo.cv.ua.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2016. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Биба В.В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В.В. Биба, В.С. Гаташ // Збірник наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво). – 2013. – Вип. 4(39), т. 2. – С. 3–9.
6. ДБН Б.2.2-1-01. Містобудування, планування і забудова населених пунктів [Электронний ресурс] – Режим доступу : http://kadastrpdatu.at.ua/Kniga/1300175.pdf.
7. Білега О. В. Базові засади стратегічного аналізу підприємств будівельної галузі / О. В. Білега // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2010. – № 53. – С. 32–38

UDC 332.122:35

Harkava V.F.
PhD,
Pylyp Orlyk International classical University

THE IMPROVED UTILIZATION OF THE POTENTIAL OF THE REGION

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

ANNOTATION

The article defines the concept of a region and the main directions of state regional policy. Defined a mathematical model based on scenario modeling that will enhance the use potential of the region. The main stages of construction of model of increase of efficiency of use of potential of the region, based on the scenario approach. Defined the main feature of the scenario approach to the construction of the model as the analysis of the events, the consequences of which depend on a number of factors that affect their development a decisive influence, which depends on both objective and subjective circumstances. On the basis of the model the main priority of the state regional economic policy in the framework of the state program is to optimize the structure of the economy of regions, which is to use the effective forms of management based on the rational use of resources.

Keywords: region, capacity, efficiency, model, state, state regional policy.

АНОТАЦІЯ

У статті визначено поняття регіону та основні напрями державної регіональної політики. Визначена економіко-математична модель на основі сценарного моделювання, що сприятиме підвищенню використання потенціалу регіону. Визначено основні етапи побудови моделі підвищення ефективності використання потенціалу регіону на основі сценарного підходу. Визначена головна особливість сценарного підходу до побудови моделі як аналіз подій, наслідки яких залежать від ряду факторів, які впливають на їх розвиток вирішальний вплив, яке залежить як від об'єктивних і суб'єктивних обставин. На основі побудованої моделі основним пріоритетом державної регіональної економічної політики в рамках державної програми є оптимізація структури господарства регіонів, яка полягає у використанні ефективних форм господарювання на основі раціонального використання ресурсів.

Ключові слова: регіон, потенціал, ефективністю, модель, держава, державна регіональна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье определено понятие региона и основные направления государственной региональной политики. Определена экономико-математическая модель на основе сценарного моделирования, которая будет способствовать повышению использования потенциала региона. Определены основные этапы построения модели повышения эффективности использования потенциала региона на основе сценарного подхода. Определена главная особенность сценарного подхода к построению модели как анализ событий, последствия которых зависят от ряда факторов, как от объективных и субъективных обстоятельств. На основе построенной модели основным приоритетом государственной региональной экономической политики в рамках государственной программы является оптимизация структуры регионов, которая заключается в использовании эффективных форм хозяйствования на основе рационального использования ресурсов.

Ключевые слова: регион, потенциал, эффективность, модель, государство, государственная региональная политика.

Statement of the problem. In connection with the inefficient use of the potential of the region is the need to develop the state regional policy, which is based on a mathematical model. Therefore, the regional government policy in need of reform, aiming at efficient interaction of all market participants.

Analysis of recent researches and publications. Regional management is dedicated to the works of many foreign and domestic scientists, in particular, Cold [15], D. Novikov [9], Petrachkova A. [10] etc. But despite significant scientific and practical results obtained in the above-mentioned scientists, the problem of increasing the efficiency of regional policy does not have sufficient scientific basis, thus the necessity of increase of efficiency of use of potential of the region.

The results of the study. A region is a contiguous part of the country, which is characterized by a distinct natural environment that determines the type and structure of the economy, which is characterized by a kind of ratio of various sectors of the economy, deep and diverse links between them, a complete cycle of reproduction, common features of historical development, production skills, socio-cultural traditions of the population, the functional characteristics (specialization) allocated for the combination of these characteristics in the administrative unit and is a subsystem of the socio-economic complex of the country [4]. Therefore, the region is the economic system in this territory, with its production, distribution, exchange and consumption of material goods and services.

Contemporary research control system, associated with the increasing complexity of the socio-economic system, define the appropriate application of modern approaches and management methods, such as in particular scenario, cognitive, synergistic, reflexive, rating.

The scenario modelling approach is reflected in the work Berezikova A., there is developed a simulation model to assess the influence of major factors on the resource potentials of the enterprise, optimisation model to determine the maximum possible level of use of labor potential of the enterprise, system-dynamic model of decision-making for managing the development of the resource potential of the enterprise; proposed a conceptual approach to development of information management system development of the resource potential of the enterprise; Pologne developed a model information system for decision support for managing the development of the resource potential of the enterprise [1].

According to Kaimakova M. scenario-based approach to modeling– it's just more or less formalized process of developing a vision for change that can be anticipated concerning the types and scale of activity labour capacity, as well as its structure, and any changes in the external environment that may impact on the latter. Creating a scenario involves the assessment of the General nature of the likely internal changes and the likely impact on staffing requirements [6].

According to Yuri Rymarenko feature of the scenario method is the analysis of events whose consequences depend on several factors, which have on their development a decisive influence, which depends both on objective and subjective circumstances. That is, the object is understood as a complex system with a human factor that unites a particular society. Methodology the scenario approach is based, therefore, on the one hand, based on the usual scheme of any activity – "goal-tool-result", and with another – function [11].

According to Gracheva M., Fadeeva L., Cheremnykh N. the scenario approach to modeling is the development of methods of analysis of the project sensitivity in the sense that the simultaneous consistent (realistic) modifies the whole group, check on the risk variables of the project. Thus, it can be analyzed the impact of simultaneous changes in all major variables of the project that determine the choice of the consumer. An important advantage of the method is the fact that the variances of the parameters are calculated, taking into account their interdependencies (correlations). This files most often calculated in the pessimistic variant (scenario) of possible changes of variables, the optimistic and the most likely options. According to these calculations determined the new values of the criteria. For each scenario investigated how to act in the relevant organizational and economic framework of the project implementation, what will be the income, losses and performance indicators from individual participants. The project is considered stable and effective if in all considered situations, the interests of participants are respected, and possible adverse consequences are eliminated at the expense of established reserves and of reserves or reimbursed by insurance payments [5]. The scenario approach to modeling is based on the creation scenario. A scenario is a description of a picture of the future, consisting of agreed, logically interrelated events and sequences of steps with a certain probability leading to a forecasted final state.

It is possible to develop two types of scenarios. The first type of scenarios contains a description of the sequence of steps leading to a predictable state of labor potential of the region (table. 1). The second type of scenarios provides a description of possible consequences. The principles of a scenario approach to modeling:

1. Accurate assessment of the situation. Assessment leads to understanding the dynamics of influence of factors on the labour potential of the region.

2. Special forecasts – trends of development of labor potential of the region.

3. A necessary condition for the absence of pretir alternative scenarios.

Table 1

The sequence of stages in the development of scenarios increase efficiency of use of potential of the region according to the scenario approach to modeling

Етапи	Зміст
1. The establishment of the research subject, the potential of the region and its structuring	Definition of indicators (indicators), which can be characterizationof potential of the region. Analysis of the actual state of the potential of the region.
2. Determination of significant factors that affect the potential of the region, structuring	The selection of factors and alternatives. The determination of the direction and strength of impact of factors (positive and negative impact). Determination of the structure factors, which are important in relation to the study.
3. The definition of development trends	Forecast of the actual state of the potential of the region. Identification of factors with the implicit and explicit tendency of development. Definition and justification of alternatives for the region.
4. Development and selection of alternative scenarios for the future	The development of alternative scenarios and their test complexity, logic, and consistency. The selection of two or three options according to the chosen criterion. Check the selected options on requisite variety, stability, a high degree of probability.
5. The interpretation of the selected scenarios. The identification of possible counter events	Forecast of development of the selected scenarios. Development of a detailed expanded edition of selected scenarios. The measurement of performance counter events that can affect the course of development. The development of a "future scenario" taking into account the influence of opposing events.
6. Development of the final version of the script and reducing the risk of possible losses	The wording "future scenario" taking into account the interests of all advanced winactivate and events. Assessment of the impact of deviations from the main path of the script.
7. The migration scenario in a practical manner	The wording of the strategy development potential of the region. The development of plans for the development potential of the region (strategic plan, development plans, current plans, programs and projects).

Therefore, based on the constructed scenario models at the present stage of development of Ukraine to the priorities of state regional economic policy under the government program include:

– optimization of structure of economy of regions, which is to use the effective forms of management on the basis of rational use of potential resources: material, technical, labor, information and time;

– pooling of financial resources of regional budgets and budgets of local self-government to strengthen the financial bases of development of economy of region;

– development of interregional and international cooperation;

– expansion of powers and strengthening of responsibility for regional development local authorities;

– ensuring the development of a systematic strategy of regional development taking into account regional specifics.

State regional policy is based on the implementation of the reallocation of resources to support depressed territories and solve problems in scale are nation-wide. The government guarantees the standard of quality of life, defined for every citizen regardless of his place of residence. The necessary state support should be granted on the basis of clear criteria for defining areas which needed support. Local authorities should have adequate tools to impact the socio-economic regional development. With this purpose it is necessary to provide:

– coordination of strategic objectives and development priorities of national and regional interests, ensuring the stability and predictability of relationship between the Central and local Executive authorities concerning development of territories;

– public investment in improving the regional infrastructure;

– implementation of large-scale private investment projects that need the support of the Executive, and the direction of loans from international financial institutions on socio-economic development of territories;

– labor mobility by reforming the vocational education and training system of employees, introduction of new technologies for regional management, including municipal, improving the system of training, retraining and advanced training of specialists from the regional Department;

– decentralization and separation of powers between the Central and local Executive authorities and local authorities regarding the provision of services, empowerment and greater accountability of these bodies for the decision socially-economic problems of development of regions, implementation of a transparent monitoring mechanism, including the public, at each level of management;

– creation of legal, economic and organizational conditions for the effective implementation of the tasks and functions of local government.

In General, the strategic objectives of development of the regions according to the government program are to:

the inclusion of the regional economy in the global socio-economic processes of integration in the European community;

– the introduction of new technologies in the use of labor potential;

– approximation of the legislative framework in respect of the regions to European standards.

Based on the above regional policy should be aimed at achieving the following objectives:

– increasing the investment attractiveness and innovative activity of regions;

– the accelerated development of industrial and social infrastructure;

– reduction of regional disparities;

– strengthening of interregional relations;

– to ensure the reproduction and rational use of labour potential.

Conclusions, directions for further research. Therefore, the region is the economic system in this territory, with its production, distribution, exchange and consumption of material goods and services. Contemporary research control system, associated with the increasing complexity of the socio-economic system, define the appropriate application of modern approaches and management methods, such as in particular scenario, cognitive, synergistic, reflexive, rating. A feature of the scenario method is the analysis of events whose consequences depend on several factors, which have on their development a decisive influence, which depends both on objective and subjective circumstances. That is, the object is understood as a complex system with a human factor that unites a particular society. Therefore, based on the constructed scenario models at the present stage of development of Ukraine to the priorities of state regional economic policy under the government program include:optimization of the structure of farming regions, which is to use the effective forms of management on the basis of rational use of potential resources: material, technical, labor, information and time; combining the financial resources of the regional budgets and the budgets of local governments to strengthen the financial bases of development of economy of region; the development of interregional and international cooperation; the expansion of powers and strengthening of responsibility for regional development local authorities; support for the development of a systematic strategy of regional development taking into account regional specifics.

REFERENCES:

1. Берсуцкий А.Я. Управление ресурсным потенциалом предприятия: модели и методы : монография / А.Я. Берсуцкий. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 185 с.
2. Grayson George. K. American management on the threshold of the XXI century.To. Grayson. O'dell. – Economics, 1991. – 319 c.
3. Greenberg J. Organizational behavior: from theory to practice. Greenberg, R Baron; lane. from English. O. V. Bredikhin, V. D. Sokolov. – Apex, 2004. – 912 p.
4. Galbraith John. K. Economic theory and goals of society / per. from English. – M : Progress, 1996. – 408 p.
5. Грачова М.В. Моделирование экономических процессов / Под ред. М.В. Грачевой, Л.Н. Фадеевой, Ю.Н. Черемных. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 351 с.
6. Каймакова М.В. Анализ использования человеческих ресурсов / М.В. Каймакова. – Ульяновск : УлГТУ, 2008. – 80 с.
7. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы: Монография / НАН Украины, Институт экономики и промышленности. – Донецк: ООО "Юго-Восток, Лтд", 2006 – 308 с. 6. Lefebvre V. A. Conflicting structures / /by V. A. Lefebvre, the Reflection. M.: Kogito-CENTR, 2003. S. 7-134.
8. Лефевр В.А. Конфликтующие структуры // В.А. Лефевр Рефлексия. М.: Когито-Центр, 2003. С. 7-134.
9. Новиков Д.А. Рефлексивные игры // Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М.: СИНТЕГ, 2003. – 160 с. – Серия «Управление организационными системами».
10. Петрачкова А.Л. Моделирования процессов рефлексивного управления механизмами формирования спроса на продукцию предприятий: автореф. дис. на соискание наук. степени канд. экон. наук : специальность 08.00.11 «Математические методы, модели и информационные системы в экономике» / О.Л. Петрачкова ; Донецкий национальный ун-т. – Донецк, 2007. – 20 с.
11. Римаренко Ю.І. Етнос. Нація. Держава: Україна в контексті етнодержавного досвіду: монографія / Ю.І. Римаренко, М.М. Вівчарик, О.В. Картунов, І.О. Кресіна, С.Ю. Римаренко, С.О. Телешун, Л.Є. Шкляр. За заг. ред. Ю. Римаренка. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України. – 2000. – 516 с.
12. Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: коллективная монография / под ред. Г.Н. Лепы; НАН Украины, Институт экономики промсти. – Донецк : АПЕКС, 2010. – 306 с.
13. Сергеева Л.Н., Бакурова А.В., Воронцов В.Ст., Зульфугарова С.О. Моделирование структуры жизнеспособных социально-экономических систем: монография – Запорожье: КПУ, 2009. – 256 с. – (Сер. : Жизнеспособные системы в экономике).
14. Сергеева Л.Н. Роль рефлексивного управления в обеспечении жизнеспособности социально-экономических систем : коллективная монография / Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова, Т.Ю. Огаренко // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты / [под ред. Г.Н. Лепы] ; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : АПЕКС, 2010. – 306 с. – С. 16-31.
15. Управление ресурсами предприятия / Под ред. к.е.н. Ю.М. Воробьева и д.е.н. Б.И. Холода. – Киев: «ЦНЛ», 2004. – 288 с.

УДК 332.05

Клименко Ю.М.
кандидат технічних наук, доцент,
Генеральний директор Наукового парку «ДонНУ «Поділля»

Мартьянов М.П.
начальник відділу аналізу обласних програм
Вінницької обласної Ради;
здобувач
Вінницького національного технічного університету

РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК КРИТИЧНО НЕОБХІДНИЙ СКЛАДНИК ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

REGIONAL INNOVATION INFRASTRUCTURE AS NECESSARY COMPONENT OF INNOVATION ORIENTED REGIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз складових елементів регіональної інноваційної системи. Обґрунтовано необхідність розбудови регіональної інноваційної системи для стимулювання інноваційного розвитку. Доведено, що політика підтримки та розвитку регіональних інноваційних систем відіграє одну з ключових ролей у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: інновації, регіональна економіка, регіональна інноваційна система, політика регіонального розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ составляющих элементов региональной инновационной системы. Обоснована необходимость развития региональной инновационной системы для стимулирования инновационного развития. Доказано, что политика поддержки и развития региональных инновационных систем играет одну из ключевых ролей в обеспечении социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: инновации, региональная экономика, региональная инновационная система, политика регионального развития.

ANNOTATION

There had been analyzed the elements of regional innovation system. There had been proved the necessity of building regional innovation system to stimulate innovation development. There had been proved that policy of supporting and development regional innovation systems is one of the main factor of socio-economic development of the region.

Key words: innovation, regional economy, regional innovation system, policy of regional development.

Постановка проблеми. Питання стимулювання і підтримки соціально-економічного розвитку регіонів України є надзвичайно актуальним як із позиції проведення відповідної державної політики регіонального розвитку, так і з позиції забезпечення росту доходів громадян. Переймаючи досвід ЄС [1], Україна активізує фокус соціально-економічної політики держави саме на регіональному рівні, що, зокрема, проявляється у прийнятті Закону України «Про засади державної регіональної політики», започаткуванні реформи бюджетної та адміністративної децентралізації, суттєвому зростанні обсягу фінансування програм розвитку регіонів. Наприклад, у Державному бюджеті уже третій рік поспіль виділяється суттєвий обсяг фінансування Державного фонду регіонального розвитку, а також другий рік поспіль закладається 1 млрд. грн. на підтримку інфраструктури в об'єднаних територіальних громадах [2].

Водночас зі зміщенням акцентів на регіональному рівні виникає проблема переходу до нових моделей соціально-економічного розвитку регіонів, які відповідали б сучасним викликам, таким як уповільнення росту світової економіки, швидкі технологічні зміни, демографічний перехід, зростання економічної нерівності та інше [3]. Як було відзначено у попередніх роботах автора [4; 5], такою моделлю повинна стати структурно-інноваційна модель соціально-економічного розвитку регіонів. Остання базується на широкому застосуванні інновацій в економіці та стимулюванні змін у секторально-галузевій, технологічній, інституціональній структурах економіки в напрямі збільшення обсягів виробництва продукції із вищим вмістом доданої вартості, глибшим рівнем розподілу праці, більшим застосуванням сучасних технологій, зміщенням фокусу на розвитку людського капіталу.

Формування структурно-інноваційної моделі соціально-економічного розвитку регіону вимагає повноцінного існування регіональної інноваційної системи (РІС), основні елементи і механізми функціонування якої будуть описані нижче.

Мета статті – дослідити основні складники і принципи побудови регіональної інноваційної системи та окреслити напрями її впливу на економіку регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання регіонального розвитку та стимулювання інноваційної активності є досить широко вивченими як у вітчизняній науковій літературі, зокрема, такими вченими, як В.М. Геєць, С.В. Комеліна, С.В. Онишко, Л.І. Федулова; так і в іноземній – такими вченими, як Ф. Кук, Я. Фагерберг, К. Фрімен, В. Люндваль А. Зірмаї, Ф. Агійон, Б. Верспаген. Водночас питання формування регіональних інновацій-

них систем в Україні та їх значення для соціально-економічного розвитку регіонів вивчене недостатньо та потребує подальших наукових розвідок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно відзначити, що вивчення регіональних інноваційних систем не можна розглядати незалежно від вивчення механізмів побудови національних інноваційних систем (НІС). Історично перші наукові роботи в цій сфері були пов'язані саме з дослідженням ефективних механізмів функціонуванням НІС. Зокрема, можна відзначити праці К. Фрімена [6], В. Люндваль [7], Р. Нельсона і Н. Розенберга [8].

Концепція функціонування регіональних інноваційних систем зародилась відносно недавно, на початку 90-х років XX ст. Тут варто насамперед відзначити піонерну роботу Ф. Кука [9]. Учений відзначає, що передумовою формування регіональних інноваційних систем є той факт, що інноваційно активні підприємства функціонують в межах регіональних мереж, при цьому співпрацюючи не лише з постачальниками, клієнтами і конкурентами, але і з науковими установами, агенствами підтримки інновацій, венчурними фондами, а також місцевими і регіональними органами влади. Варто підкреслити, що в успішних країнах регіональна влада відіграє важливу роль у підтримці інноваційної активності шляхом надання різноманітних сервісів підприємствам та забезпечення зв'язків між усіма суб'єктами інноваційного процесу [9, с. 13].

Ф. Кук відмічає також, що концепція РІС зароджується в результаті розуміння того, що підтримка і стимулювання інноваційної активності на різних рівнях проведення політики (місцевому, регіональному, національному, міжнародному) є різною. Підприємства, що оперують на міжнародному або національному рівні, мають вищий рівень доступу до результатів науково-дослідної роботи, фінансових ресурсів та ринків збуту порівняно з підприємствами, що орієнтуються або оперують на регіональному ринку.

Т.І. Євтухова та Ю.В. Легенько [10, с. 21] відзначають, що поступовий перехід до управління інноваційним розвитком на основі формування РІС спричинений успіхами використання таких моделей, насамперед у США. Так, побудова кластерів високих технологій (штати Каліфорнія і Масачусетс) дало змогу Сполученим Штатам здобути світове технологічне лідерство. Подібним шляхом намагається йти також Європа, що зафіксовано у програмі Horizon 2020 [11].

Оскільки регіональна економіка за визначенням є менш диверсифікованою порівняно з національною, то логічно припустити, що інноваційний розвиток на цьому рівні опирається на кластерну основу, тобто обмежену мережу підприємств, що мають можливість впроваджувати, тиражувати і комерціалізовувати інновації. З огляду на зазначену тезу Т.І. Євтухова та Ю.В. Легенько доходять висновку, що саме регіональні кластери є основою побудови РІС [10, с. 22].

Водночас зазначені автори виділяють три складники РІС, такі як інфраструктура економіки, ресурси для здійснення інновацій (професійні навички, знання, технології, капітал), інституції забезпечення інноваційної політики (регіональні агенції розвитку, освітні і наукові установи, фінансові інституції). Проте центральним елементом РІС є підприємство, адже саме воно адаптує і перетворює інновацію у готовий продукт для подальшої реалізації на ринку. Підприємства взаємодіють з усіма учасниками інноваційного процесу, результатом чого може стати формування регіональних промислових або сервісних кластерів, галузевих інноваційних систем, що існують в межах РІС [10, с. 39].

Для формування структури РІС побудуємо матрицю кореляцій між традиційними/загальноприйнятими складниками РІС та елементами узагальненої інноваційної інфраструктури.

Таким чином, регіональна інноваційна система складається з 4 складників, таких як підсистема генерації та трансферу знань і технологій; підсистеми впровадження і використання знань і технологій; підсистема регіональної політики; підсистема фінансування інноваційної діяльності.

Підсистема генерації та трансферу знань і технологій містить у собі всю сукупність наукових, дослідницьких, навчальних установ, груп розроблення проектів *(research and development groups)*, інженерних організацій, які здійснюють наукові розроблення, генерування нових

Таблиця 1

Кореляційна матриця

	Елементи узагальненої ІІ			
	підсистема генерації та трансферу знань і технологій	**підсистеми впровадження і використання знань і технологій**	**підсистема регіональної політики**	**підсистема фінансування інноваційної діяльності**
Загальноприйняті складники РІС	інфраструктура економіки	+		+
	ресурси для здійснення інновацій			
	інституції забезпечення інноваційної політики			+
	підприємство		+	

знань, розроблення нових технологій і технічних рішень. Окрім того, до вказаної підсистеми належить сукупність об'єктів інноваційної інфраструктури, що покликані забезпечити максимальне тиражування технологій, нових розробок у бізнес-середовищі регіону, а також забезпечувати інформаційно-консультативний супровід процесу трансферу технологій, спри-

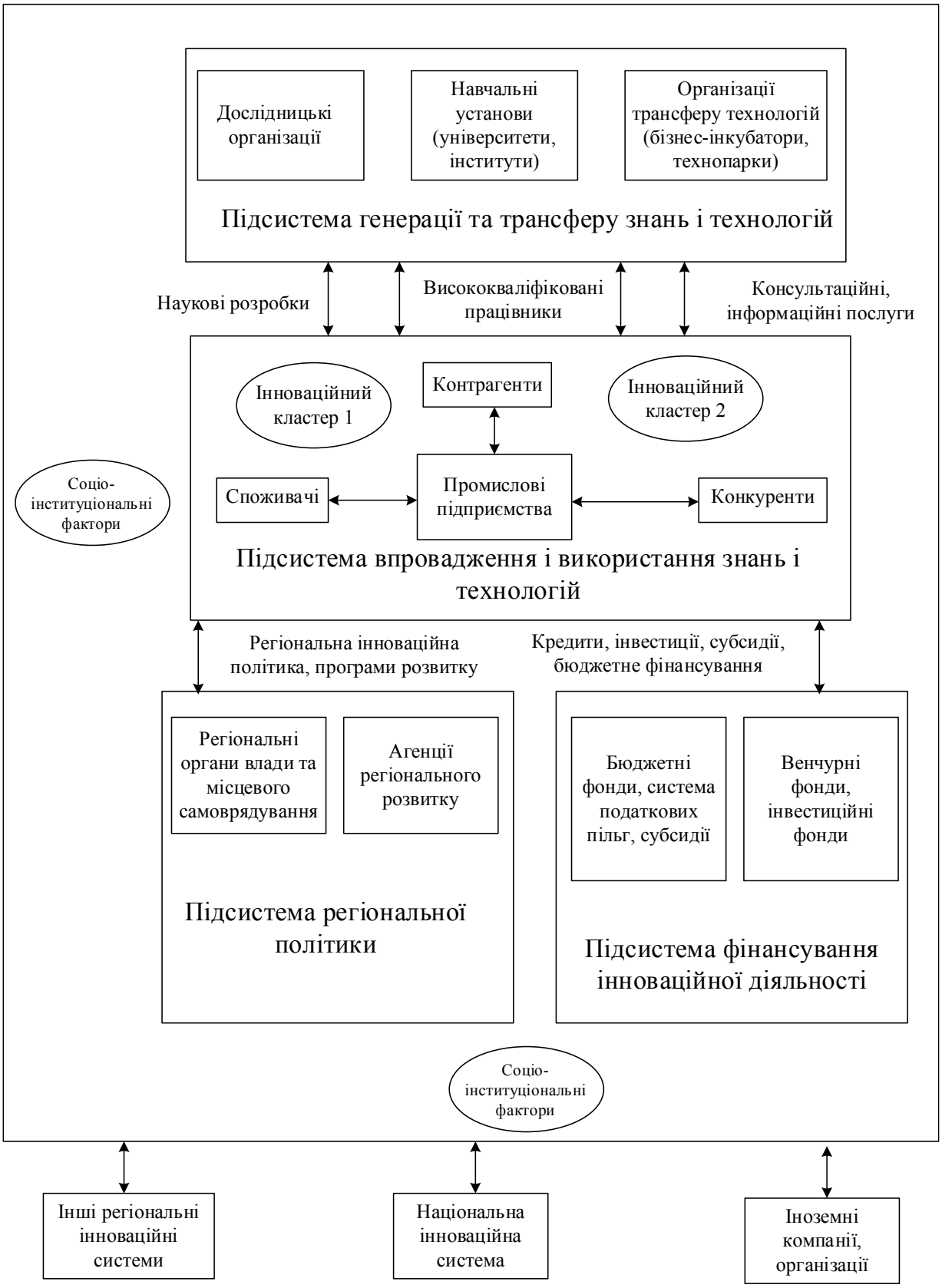


Рис. 1. Схема регіональної інноваційної системи (доопрацьовано на основі [12])

яти залученню у регіон закордонного передового досвіду, розробок, наукових і технологічних досягнень. Серед таких організацій важливе місце посідають інноваційні бізнес-інкубатори, технопарки, центри трансферу технологій.

Важливим елементом підсистеми РІС є інноваційні мережі, серед яких найбільшого поширення набули мережі з трансферу технологій. У світі досить часто мережі трансферу технологій одержують підтримку від держави, оскільки останні вважаються одним із базових елементів інноваційної екосистеми. Серед існуючих мереж трансферу технологій можна виокремити мережу NASA, мережу UNIDO Exchange, мережі центрів передачі технологій (Innovation Relay Centers), Європейську мережу підприємництва (Enterprise Europe Network). Остання об'єднує 250 регіональних консорціумів (центри трансферу технологій, інноваційні центри, агенції регіонального розвитку), налічує 600 партнерів із понад 52 країн світу [13, с. 182].

Головним завданням інноваційної мережі є взаємне проникнення і перетікання ідей, ноу-хау, технологій, проектних рішень між науковим сектором та бізнес-середовищем. Функціонування мереж породжує низку важливих екстерналій, таких як швидкість поширення передових ідей і технологій та мультиплікаційне зростання кількості інноваційних проектів.

По суті підсистема генерації та трансферу знань і технологій є базою, на основі якої вибудовується інноваційна система регіону, оскільки саме тут зароджуються нові ідеї, проекти, розробки, які потім апробовуються та комерціалізуються бізнесом; з приводу яких починає вибудовуватись певна політика регіональних органів влади та вишукуватись джерела фінансування. Тому для повноцінного функціонування регіональної інноваційної системи критично важливо мати власну мережу розробницьких і дослідницьких установ та проводити цілеспрямовану політику їх підтримки.

Підсистема впровадження та використання знань і технологій являє собою сукупність підприємств, організацій, регіональних кластерів, споживачів інноваційної продукції. Саме в рамках цієї підсистеми відбувається процес перетворення науково-технічної ідеї у бізнес-проект, його комерціалізація. На цій стадії підприємство займається дослідженням ринку з тим, щоб визначитись, чи можливо ввійти в нього з подібним інноваційним продуктом, на яких умовах можливий цей вхід, яка стратегія просування продукту повинна бути розроблена, яка цінова політика повинна бути застосована, тощо.

Підсистема впровадження та використання знань і технологій є зв'язувальним елементом з іншими підсистемами. Адже саме у цій підсистемі формуються результати діяльності регіональної інноваційної системи загалом. Результатом роботи цієї підсистеми є вихід на ринок інноваційного продукту, впровадження якого створює грошові потоки *(cash flow)*, за рахунок яких підживлюється уся інноваційна система.

Підсистема регіональної політики включає в себе набір інструментів, які в межах існуючого законодавства регіональна влада (обласні державні адміністрації, обласні ради, міські ради) може застосовувати для стимулювання інноваційної діяльності в регіоні. Такими інструментами є реалізація середньо- та довгострокових програм науково-технічного, інноваційного розвитку програм у сфері освіти. Окрім того, зазначені органи влади можуть бути засновниками або співзасновниками об'єктів інноваційної інфраструктури (стартап-інкубаторів, інноваційних центрів) і таким чином через їх підтримку реалізовувати інноваційну політику в регіоні.

Особливо варто відзначити важливість діяльності таких інститутів підтримки інноваційної діяльності у регіоні, як Агенції регіонального розвитку, на чому наголошує В.М. Полтерович [14]. Учений зазначає, що агентства регіонального розвитку повинні стати майданчиком, на якому, по-перше, представники влади, бізнесу, науки, громадськості можуть дебатувати головні питання регіонального (у тому числі інноваційного) розвитку, а по-друге, інституцією, яка напрацьовуватиме конкретні розвиткові проекти регіону для подальшої їх реалізації. Агенції регіонального розвитку гарно зарекомендували себе у країнах Європейського Союзу, де, окрім названих, вони виконують функції операторів коштів, які Єврокомісія виділяє в рамках програм регіонального розвитку.

Описуючи підсистему регіональної інноваційної політики, необхідно також відзначити надзвичайну важливість її координації з державною інноваційною та економічною політикою [1, с. 222–234], що зумовлено двома факторами. Перший – це обмеженість повноважень та інструментарію у регіональної влади в питанні реалізації інноваційної політики. Другий – недостатність коштів місцевих бюджетів та місцевого фінансового ресурсу загалом для реалізації масштабних інноваційних проектів. Саме з метою мінімізації названих проблем важливо координувати регіональну інноваційну політику з державною та водночас максимально використовувати інструментарій державної політики для стимулювання інновацій на місцях. Способами такої координації є вмонтування заходів та проектів регіонального інноваційного розвитку до державних програм, використання можливостей загальнодержавних фондів для реалізації таких програм.

Четвертим елементом регіональної інноваційної системи є підсистема фінансування інноваційної системи. Вона містить у собі всі механізми, джерела та напрями фінансування інноваційних проектів. Це, зокрема, бюджетне фінансування, що може надходити у формі

коштів, які виділяються на реалізацію регіональних програм інноваційного розвитку, надання пільгових кредитів на впровадження таких проектів. Бюджетне фінансування може бути виділеним також у непрямій формі – у вигляді податкових пільг зі сплати місцевих податків і зборів, формування податкового кредиту тощо.

Іншим важливим джерелом впровадження інноваційних проектів є кошти венчурних фондів, які спеціалізуються на фінансуванні високоризикованих проектів, спрямованих на створення нових товарів, технологій. Водночас, як показує досвід України, найпотужнішим джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємства.

Необхідно зазначити, що всі підсистеми регіональної інноваційної системи тісно взаємопов'язані між собою потоками інформації, технологій, товарів і послуг тощо. Водночас складники РІС, як і регіональна інноваційна система загалом, відчувають на собі вплив соціо-інституціональних факторів, а також національної інноваційної системи, інноваційних систем інших регіонів, іноземних компаній, організацій. Це складна динамічна система, яка розвивається та еволюціонує в часі, відповідаючи на виклики та запити зовнішнього економічного та соціального середовища та відчуваючи на собі вплив управляючих інституцій.

Висновки. Запропонований у статті опис регіональної інноваційної системи як умовно замкнутої системи вказує, що остання об'єднує необхідні елементи для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіону. Структурна схема внутрішньої організації РІС складена авторами, базуючись на принципах побудови структурно-інноваційної моделі, яка вбачається як реальна альтернатива наявним моделям розвитку регіонів в Україні.

Запропонована схема внутрішньої організації РІС може бути використана органами управління на центральному і регіональному рівні для проведення політики регіонального розвитку і, зокрема, політики інноваційного розвитку як її елемента. Водночас потрібно відзначити, що побудова повноцінної РІС потребує значного часу, фінансових ресурсів та інституційної спроможності. Тому органи управління можуть проводити політику формування окремих елементів РІС. Дослідження останнього потребує подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів європейських стандартів політики. Аналітичний звіт. – К.: Проект ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні», 2014. – 452 с.
2. Проект Закону про Державний бюджет України на 2017 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60032.
3. OECD Regional Outlook 2016: Productive regions for Inclusive societies, OECD Publishing, Paris.
4. Мартьянов М.П. Структурно-інноваційна модель економічного розвитку регіонів України // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – 1(99).
5. Мартьянов М.П. Вплив інноваційної активності регіонів на їх економічну динаміку // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – Випуск 1.
6. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. – London: Pinter, 1987.
7. National Systems of Innovation; Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Edt. Lundvall B.-A – London: Pinter, 1992.
8. Nelson R., Rosenberg N. Technical innovation and national systems / National innovation systems: a comparative analysis. – New York, Oxford: Oxford University, 1993. – 560 p.
9. Cooke P. Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe // Geoforum. – 1992. – № 23.
10. Євтухова Т.І., Легенько Ю.В. та ін. Регіональні інноваційні системи: досвід розвинених країн і перспективи його використання в Україні: навчально-методичний посібник / ДП «Укртехінформ» – Київ, 2013. – 325 с.
11. HORIZON 2020 – Work Programme 2016 – 2017 Europe in a changing world – inclusive, innovative and reflective Societies. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2016_2017/ main/h2020-wp1617-societies_en.pdf.
12. Charlie Karlsson, Gunther Maier, Michaela Trippl, and others. ICT and Regional Economic Dynamics: A Literature Review. Joint Research Centre – Institute for Prospective Technological Studies. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010.
13. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
14. Полтерович В.М. Региональные институты модернизации // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 4(55).

УДК 338.486.1 (477.87)

Сочка К.А.
старший викладач кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

REGIONAL FEATURES OF ZAKARPATTYA'S REGION TOURISM AND RECREATION INDUSTRY'S FUNCTIONING IN CONDITIONS OF SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано важливість стимулювання розвитку туристично-рекреаційної сфери як одного з інструментів зменшення територіальних диспропорцій та забезпечення зайнятості населення. Досліджено окремі результативні показники діяльності туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області, специфічною особливістю якої є чітко виражена вертикальна зональність (80% території області – гори). Саме цей факт визначає специфіку ведення фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва, обмежує можливості багатьох видів підприємницької активності та впливає на регіональні особливості функціонування туристично-рекреаційної сфери. Визначено напрями подальшої активізації діяльності туристично-рекреаційної сфери для різних природно-економічних зон регіону.

Ключові слова: туристично-рекреаційна сфера, регіональний розвиток, природно-економічні зони, відвідувачі, фінансово-кредитне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована важность стимулирования развития туристско-рекреационной сферы как одного из инструментов уменьшения территориальных диспропорций и обеспечения занятости населения. Исследованы отдельные результативные показатели деятельности туристско-рекреационной сферы Закарпатской области, специфической особенностью которой является четко выраженная вертикальная зональность (80% территории области – горы). Именно этот факт определяет специфику ведения финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, ограничивает возможности многих видов предпринимательской активности и влияет на региональные особенности функционирования туристско-рекреационной сферы. Определены направления дальнейшей активизации деятельности туристско-рекреационной сферы для разных природно-экономических зон региона.

Ключевые слова: туристско-рекреационная сфера, региональное развитие, природно-экономические зоны, посетители, финансово-кредитное регулирование.

ANNOTATION

The importance of stimulating the development of tourism and recreation industry as one of the tools reducing spatial disparities and ensuring local employment discussed in given scientific paper. Certain efficiency results of Transcarpathia tourism and recreation spheare are analysed. Specific feature of the region is a clear vertical zonality (80% of the region are mountains). This fact determines the specificity of financial and business activity, limiting possibilities of performing many kinds of business activities and has the impact on regional peculiarities of tourism and recreation industry operation. The directions of further promotion of tourism and recreation industry are defined for different natural and economic zones of the region.

Key words: tourism and recreation spheare, regional development, natural and economic zones, visitors, finance and credit regulation.

Постановка проблеми. У сьогоднішніх складних умовах соціально-економічних трансформацій важливим питанням є формування практичних передумов для реалізації державної політики регіонального розвитку, що передбачає поступовий перехід від територіального перерозподілу ресурсів до державного стимулювання розвитку регіонів з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності, гармонізації структури регіональної економіки, скорочення диспропорцій у добробуті населення різних регіонів. У багатьох країнах Східної Європи (Польща, Словаччина) туризм розглядається як фактор, що посилює територіальну єдність та регіональний розвиток, забезпечує розвиток підприємництва [1, 4; 2, 1]. Туризм розглядається як сфера діяльності, що генерує регіональну спеціалізацію, засновану на регіональних ресурсах та регіональній інфраструктурі, регіональних продуктах, регіональних коопераційних та інноваційних мережах, продуктових та технологічних ланцюжках. Саме тому з метою забезпечення розвитку менш економічно спроможних територій необхідно визначити так звані «зони росту», однією з яких для Закарпатської області є саме туристично-рекреаційна сфера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти функціонування окремих макрорегіонів, у тому числі Карпатського, досліджувалися у працях В.М. Василенка, В.І. Герасимчука, М.І. Долішнього, О.М. Гаркуші, Б.І. Дяченка, О.Ю Іванової, В.К. Євдокименка, П.В. Жука, В.С. Кравціва, В.П. Мікловди, М.І. Пітюлича, М.М. Пітюлича, В.О. Полюги, які акцентували увагу на необхідності врахування регіональних особливостей (природних, демографічних, інфраструктурних) для забезпечення максимально збалансованого розвитку територіальних утворень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З метою вирівнювання наявних територіальних дисбалансів регіону доцільно забезпечити стимулювання тих видів підприємницької діяльності, які можуть ефективно вирішувати проблеми безробіття, підвищення рівня життя населення, збільшення доходів бюджетів, інші соціальні та економічні

проблеми громад. Для Закарпатської області одним із таких стимулів регіонального розвитку є туристично-рекреаційна сфера, діяльність закладів якої диференціюється залежно від природно-економічних зон регіону – низинної, передгірської, гірської.

Метою статті є дослідження регіональних особливостей функціонування туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області, визначених вертикальною територіальною зональністю, яка зумовлює специфіку ведення господарської діяльності та формування фінансових ресурсів органами влади, суб'єктами підприємництва та населенням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні забезпечення подальшого динамічного розвитку туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області залишається одним із найбільш актуальних завдань для регіональної влади. Варто зазначити, що в регіоні формується розгалужена мережа закладів туристично-рекреаційної сфери різного виду діяльності – на початок 2016 року в області здійснювали діяльність 443 заклади туристично-рекреаційної сфери (в тому числі 18 закладів оздоровчого, 146 – рекреаційного, 279 – туристичного характеру), а також 457 сільських садиб [3], які забезпечують надання послуг із коротко- або довгострокового розміщення відвідувачів. Останніми роками з розвитком мережі закладів суттєво розширився перелік послуг, що надаються власниками засобів розміщення, особливо у сільській місцевості.

Основними показниками впливу туристично-рекреаційної сфери на соціально-економічний розвиток громади та регіону, які будуть досліджені у цій статті, визначено кількість відвідувачів та обсяг наданих послуг.

Для цілей дослідження користуємося термінологією, визначеною Методикою розрахунку обсягів туристичної діяльності [4, ст. 2.2.], яка дає визначення відвідувача як будь-якої особи, що здійснює поїздку в місце (країну), яке знаходиться за межами її звичайного середовища, на термін, що не перевищує один рік підряд, з метою, яка не спричиняє діяльність, що оплачується ыз джерел, які перебувають у місці відвідання. Відвідувачі поділяються на дві категорії – туристи (відвідувач, перебування якого становить як мінімум одну ночівлю у відвідуваному місці; використовується з метою характеристики туризму з позиції місця чи країни (місця відвідання), які приймають відвідувача) та одноденні відвідувачі (відвідувач, перебування якого у місці відвідання – менше ніж 24 години і не включає ночівлі у відвідуваному місці).

Динамічний розвиток закладів туристично-рекреаційної сфери в регіоні підтверджується даними таблиці 1.

Аналіз наданої вище інформації дає підстави дійти висновку, що загалом за період дослідження 2004–2015 років послугами закладів туристично-рекреаційної сфери регіону скористалося близько 4 млн. осіб, при цьому щорічна кількість відвідувачів закладів туристично-рекреаційної сфери регіону за період дослідження збільшилася на 32% (що становить 79 тис. осіб абсолютного зростання). За цей же період обсяг наданих послуг закладами сфери сумарно становив близько 2,9 млрд. грн., тобто щорічний обсяг наданих послуг за період дослідження збільшився у 3,7 раза.

Підсумовуючи вищезазначені висновки, можна аргументовано стверджувати, що функціонування туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області характеризується позитивною динамікою основних кількісних та вартісних показників, незважаючи на неоднозначні тенденції соціально-економічних процесів протягом аналізованого періоду.

Специфікою Закарпатської області є чітко виражена вертикальна просторова зональність (гористою є близько 80% території області), що зумовлює особливості соціально-економічного розвитку та ведення господарської діяльності відповідних природно-економічних зон (низинна, передгірська, гірська).

Динаміка відвідувачів туристично-рекреаційних закладів регіону у розрізі природно-економічних зон наведена на рис. 1, аналіз якого свідчить про домінування закладів низинної природно-економічної зони у розміщенні відвідувачів.

Зокрема, протягом 2004–2015 років більше половини (у середньому 53%) відвідувачів регіону скористалися послугами закладів розміщення туристично-рекреаційної сфери низинної природно-економічної зони, при цьому заклади гірської природно-економічної зони прийняли близько 28% відвідувачів регіону, а передгірської – 18% усіх відвідувачів області.

Таблиця 1

Динаміка окремих показників діяльності туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області, 2004–2015 рр.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість відвідувачів, тис. осіб	246,8	315,9	376,4	322,6	431,5	387,9	322,1	317,2	328,1	343,4	338,9	325,8
Обсяг наданих послуг, млн. грн.	91,3	116,6	133,6	177,0	249,4	250,7	273,0	297,3	330,4	325,9	333,4	337,4

Джерело: складено за [3]

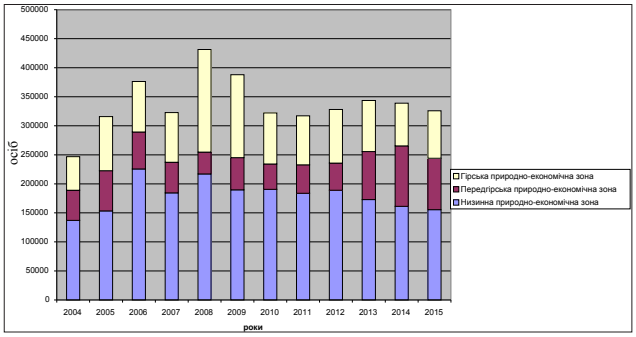


Рис. 1. Динаміка відвідувачів туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області у розрізі природно-економічних зон, 2004–2015 рр., осіб

Джерело: складено за [3]

Варто зазначити, що зростання щорічної кількості відвідувачів у розрізі природно-економічних зон є неоднаковим: за період аналізу 2004–2015 років найбільше зростання кількості відвідувачів спостерігалося у передгірській зоні (на 70,3%), суттєво меншим було зростання у гірській зоні – на 41,5%, а зростання кількості відвідувачів низинної природно-економічної зони було найменшим – на 13,5%.

Така ситуація зумовила відповідні зміни у просторовій структурі відвідувачів туристично-рекреаційної сфери у розрізі природно-економічних зон Закарпатської області (див. табл. 2). Зазначена інформація дає підстави стверджувати, що за період аналізу дещо скоротилося домінування закладів низинної природно-економічної зони у наданні послуг розміщення відвідувачів туристично-рекреаційних закладів регіону – від 55,6% (2004 р.) до 47,8% (2015 р.) при одночасному збільшенні частки передгірської від 21% (2004 р.) до 27,1% (2015 р.) та гірської від 23,4% (2004 р.) до 25,1% (2015 р.) природно-економічних зон.

Такий перерозподіл потоків відвідувачів відбувся за рахунок розбудови матеріальної бази закладів та інфраструктури досліджуваних районів, покращення освоєння природних рекреаційних зон, збільшення кількості відвідувачів великими санаторними закладами, розташованими у передгірській та гірській природно-економічних зонах.

Поступове зменшення питомої ваги закладів низинної зони у прийомі відвідувачів спостерігається з 2011 року, що дає підстави стверджувати про стабільність такої тенденції.

Варто наголосити, що зафіксоване поступове збалансування просторової структури розміщення відвідувачів є позитивним з позиції пріоритетів регіонального розвитку, оскільки забезпечується формування передумов для активізації підприємницьких ініціатив у менш розвинутих гірських та передгірських районах області, що сприятиме поступовому скороченню дисбалансів у регіональних показниках економічного та соціального розвитку, створює передумови для активізації підприємницьких ініціатив у суміжних видах економічної діяльності, зменшує проблему безробіття сільського населення (особливо жінок та молоді), сприяє розвитку виробничої та невиробничої інфраструктури.

Важливим показником впливу закладів туристично-рекреаційної сфери на регіональний розвиток є обсяг наданих відвідувачам послуг. Як зазначалося вище, функціонування досліджуваної сфери зумовлює суттєвий мультиплікаційний ефект на цілу низку суміжних видів економічної діяльності, що в результаті веде до загальної активізації соціально-економічного розвитку громад. Безпосередній вплив функціонування туристично-рекреаційних закладів має на діяльність фермерських, сільськогосподарських підприємств, транспортні

Таблиця 2

Структура відвідувачів закладів туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області у розрізі природно-економічних зон, 2004–2015 рр., %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Низинна	55,55	48,52	59,94	57,20	50,31	48,88	59,17	57,93	57,57	50,31	47,58	47,76
Передгірська	21,01	21,97	16,95	16,31	8,71	14,29	13,52	15,43	14,28	24,12	30,70	27,11
Гірська	23,44	29,51	23,11	26,50	40,98	36,83	27,31	26,64	28,15	25,57	21,72	25,13
Разом	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Джерело: складено за [3]

Таблиця 3

Структура обсягу наданих туристично-рекреаційними закладами послуг у розрізі природно-економічних зон, %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Заклади низинної зони	49,5	49,3	54,7	51,7	46,2	40,3	41,0	41,3	36,4	34,4	34,5	27,1
Заклади передгірської зони	8,4	7,8	6,9	9,1	10,2	11,4	10,7	10,2	9,5	11,5	14,1	11,8
Заклади гірської зони	42,1	42,9	38,4	39,2	43,6	48,3	48,3	48,5	54,1	54,1	51,4	61,1
Разом	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Джерело: складено за [3]

перевезення, заклади харчування, екскурсійне обслуговування, а опосередкований – на будівництво, підготовку відповідних кадрів, виробництво сувенірної продукції, торгівлю.

Структура обсягу наданих туристично-рекреаційними закладами Закарпатської області послуг у розрізі природно-економічних зон представлена у таблиці 3.

Інформація, представлена у таблиці 3, дає підстави стверджувати про кардинальні зміни у вартісній структурі наданих відвідувачам послуг закладами туристично-рекреаційної сфери у розрізі природно-економічних зон. Зокрема, якщо на початок дослідження заклади низинної зони забезпечили надання 49,5% вартості послуг (2004 р.), то починаючи з 2008 року спостерігається стійка тенденція до скорочення питомої ваги закладів цієї зони у загальному підсумку – до 27,1% (2015 р.).

Варто зазначити, що питома вага закладів передгірської зони у вартісному показнику надання послуг збільшилася від 8,4% (2004 р.) до 11,8% (2015 р.), а частка закладів гірської зони зросла суттєво – від 42,1% (2004 р.) до 61,1% (2015 р.), що зумовлено активною розбудовою туристично-рекреаційних зон у гірських районах, модернізацією та розширенням потужностей та інфраструктури, збільшенням асортименту послуг наявними закладами, ціновою політикою санаторних закладів.

Варто акцентувати увагу на тому, що з позиції пріоритетів регіонального розвитку зафіксована зміна вартісної структури надання послуг відвідувачам закладів туристично-рекреаційної сфери є прогресивним явищем, оскільки дає змогу формувати фінансові ресурси підприємництву, населенню та органам місцевого самоврядування у віддалених, важкодоступних та економічно менш розвинутих районах, де слабкою є альтернатива розвитку інших прибуткових і привабливих для потенційних інвесторів видів економічної діяльності, які відповідають критеріям збалансованого розвитку.

У сьогоднішніх умовах важливим є здійснення фінансово-кредитного регулювання та стимулювання діяльності суб'єктів туристично-рекреаційної сфери на регіональному рівні, яке може здійснюватися з використанням прямих та опосередкованих методів.

До прямих методів фінансово-кредитного регулювання досліджуваної сфери можна віднести безпосередньо бюджетне фінансування (фінансування туристично-рекреаційних закладів, створення, реконструкція та модернізація туристично-рекреаційної та супутньої інфраструктури); податкове регулювання (надання пільг або зниження ставок місцевих податків та зборів, зменшення суми податків, які надходять до відповідного місцевого бюджету); надання пільг з оренди комунального майна та власності; пільгове кредитування; фінансування цільових програм / підприємницьких ініціатив.

До опосередкованих методів стимулювання розвитку туристично-рекреаційної сфери відносимо формування сприятливого інвестиційного клімату; централізовану інформаційно-рекламну діяльність із просування туристично-рекреаційних територій на національному та міжнародному ринках; супровід потенційних інвестиційних проектів; створення безпечних умов для усіх учасників ринку.

Суттєві відмінності в організації та ритмічності господарської діяльності закладів туристично-рекреаційної сфери протягом року та диференціація у формуванні результативних фінансових показників закладів різних природно-економічних зон логічно веде до доцільності вироблення спільних заходів щодо активізації підприємницьких ініціатив та стимулювання розвитку туристично-рекреаційної сфери у розрізі окремих природно-економічних зон на регіональному рівні. Зокрема, основними напрямами, специфічними для кожної зони, є такі:

1. *Низинна природно-економічна зона.* Основними факторами, що формують пропозицію туристично-рекреаційних послуг, є великі транзитні потоки міжнародного транспортного коридору (в межах області проходить траса міжнародного значення Київ – Чоп), термально-мінеральні води та відпочинкові зони Берегівського та Виноградівського районів, розташування міст обласного значення та адміністративних центрів (Ужгород, Мукачево, Берегово, Чоп), добре розвинута база сільського та екотуризму.

Важливі напрями розвитку – облаштування туристичної та супутньої інфраструктури, об'єктів придорожнього сервісу, оглядових майданчиків у межах міжнародного транспортного коридору; організація приміських зон короткочасного відпочинку; створення нових туристично-рекреаційних зон регіонального та місцевого значення; розвиток конгресово-ділового, культурного, пізнавального, історичного, сільського туризму; поширення фестивального руху (Ужгород, Мукачево, Берегово, Виноградів); сплави по низинній течії річки Тиса; розроблення пішохідних та велосипедних маршрутів.

2. *Передгірська природно-економічна зона.* Основними факторами, що формують пропозицію, є розвинута мережа лікувально-оздоровчих закладів курортних зон Тячівського та Хустського районів, унікальні природні пам'ятки, передгірські ландшафти, добре розвинута база сільського та екотуризму.

Напрями розвитку – облаштування приміських зон короткочасного відпочинку; розвиток лікувально-оздоровчого, конгресово-ділового, культурного, історичного, пізнавального, сільського туризму; сплави по річці Тиса; розроблення екологічних стежок і маршрутів, велосипедних і гірських маршрутів.

3. *Гірська природно-економічна зона.* Основними факторами, що формують пропозицію

на туристично-рекреаційні послуги, є розвинута мережа лікувально-оздоровчих закладів району, природні гірські ландшафти, наявність гірськолижних витягів, унікальних природних об'єктів (озеро Синевір), територія Карпатського біосферного заповіднику, добре розвинута база сільського та екотуризму.

Напрями розвитку – облаштування туристичної та супутньої інфраструктури, об'єктів придорожнього сервісу, оглядових майданчиків у межах міжнародного транспортного коридору; оздоровчо-лікувальний, конгресово-діловий, гірськолижний, культурний, історичний, сільський туризм; розвиток екологічних стежок і маршрутів, пішохідних і велосипедних маршрутів; розвиток екстремальних видів туризму (парапланеризм, скелелазіння).

Таким чином, активізація різних напрямів туристично-рекреаційної діяльності створює передумови для розвитку підприємницької активності всіх природно-економічних зон та вирішення багатьох соціально-економічних проблем сьогодення (збільшення зайнятості, насичення ринку, збільшення доходів місцевих бюджетів, формування фінансових ресурсів закладів основних та суміжних видів діяльності, покращення іміджу тощо).

Висновки. Туризм аргументовано вважається одним із дієвих інструментів вирівнювання територіальних дисбалансів та вирішення важливих соціально-економічних проблем віддалених та менш розвинутих районів у країнах ЄС.

Основні показники діяльності туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області демонструють позитивну динаміку, що свідчить про важливість цієї сфери для забезпечення збалансованого розвитку регіону.

Варто наголосити, що виявлена довгострокова тенденція до поступового вирівнювання підприємницької активності в розрізі природно-економічних зон Закарпатської області є позитивним явищем, оскільки забезпечує зменшення територіальних диспропорцій у соціально-економічному розвитку гірських і передгірських районів, які об'єктивно мають важчі умови ведення господарської діяльності та гірший рівень доступності до ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ministry of Sport and Tourism of the Republic of Poland. Tourism Development Programme until 2020 [текст з екрану] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.msport.gov.pl/article/tourism-development-programme-until-2020.
2. Guide on EU funding 2014 – 2020. For the tourism sector. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://culture-routes.net/sites/default/files/files/EC%20Guide%20EU%20funding%20for%20tourism%202016.pdf.
3. Дані оперативного моніторингу Управління туризму та курортів Департаменту економічного розвитку і торгівлі Закарпатської ОДА за 2004–2015 роки [Текст].
4. Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності [Електронний ресурс] // [Наказ Державної туристичної адміністрації України, Державного комітету статистики України: за станом на 12.11.2003 р: № 142/394]. Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1128-03.

УДК 332.133:339.3

Тебенко В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Таврійського державного агротехнологічного університету

Болтянська Л.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Таврійського державного агротехнологічного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

PROBLEMS AND TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRADE IN THE ZAPOROZHYE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості функціонування внутрішньої торгівлі. Досліджено проблеми та основні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі Запорізької області. Наведено динаміку основних показників торгівлі в області. Визначено асортиментну структуру продовольчого та непродовольчого товарообороту області. Проведено аналіз забезпеченості регіону об'єктами роздрібної торговельної мережі.

Ключові слова: внутрішній ринок, оптова торгівля, роздрібна торгівля, товарообіг, торговельна мережа, торговельна площа.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности функционирования внутренней торговли. Исследованы проблемы и основные тенденции развития внутренней торговли Запорожской области. Показана динамика основных показателей торговли в области. Определена ассортиментная структура продовольственного и непродовольственного товарооборота области. Проведен анализ обеспеченности региона объектами розничной торговой сети.

Ключевые слова: внутренний рынок, оптовая торговля, розничная торговля, товарооборот, торговая сеть, торговые площади.

ANNOTATION

The article deals with the peculiarities of domestic trade. The problems and major trends in domestic trade Zaporozhye region. An dynamics of the main indicators of trade in the region. Defined structure assortment of food and nonfood turnover area. An Analysis of regional retail network objects.

Key words: internal market, wholesale, retail trade, turnover, retail chain, sales area.

Постановка проблеми. У формуванні економічного потенціалу держави та забезпеченні ефективного функціонування системи обігу споживчих товарів значну роль відводять сфері внутрішньої торгівлі. Торгівля є найважливішою сферою як формування, так і стабілізації споживчого ринку, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб, сприяє ефективному виробництву і впливає на формування його обсягів та перспективних напрямів розвитку.

Розвиток внутрішнього ринку залежить від його насиченості товарами, а також від конкуренції між товаровиробниками, торговельними мережами, яка сприяє виробництву нових товарів, прискоренню обміну товарами та виходу на зовнішній ринок. Внутрішня торгівля займає особливе місце в економічній системі України та в її соціальній сфері. Розвиток внутрішньої торгівлі, насамперед товарами вітчизняного виробництва, є визначальним напрямом політики економічного зростання України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питань сучасного стану та тенденцій розвитку внутрішньої торгівлі знайшло своє відображення в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як В.В. Апопій, Н.І. Верхоглядова, Н.О. Голошубова, Л.О. Омелянович, А.А. Мазаракі, Л.Г. Саркісян, І.В. Сорока, В.О. Соболева, А. Кріє, Р.С. Шостак, О.О. Шубіна, Н.І. Яркова та інші. Однак деякі питання, пов'язані з визначенням особливостей функціонування внутрішньої торгівлі на регіональному рівні та перспектив її розвитку, і досі залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Криза останніх років привела до сповільнення темпів зростання обороту роздрібної торгівлі, що пов'язано як із знеціненням грошової маси, так і зі значним підвищенням цін на товари та послуги. Сучасний етап розвитку внутрішньої торгівлі характеризується інноваційними процесами, пов'язаними зі становленням нових форматів і нових форм торгівлі. Але водночас існує необхідність дослідження сучасного стану внутрішньої торгівлі, аналізу виявлених тенденцій та причин змін, пошуку нових пріоритетних напрямів її розвитку на регіональному рівні.

Метою статті є дослідження та висвітлення основних тенденцій та проблем розвитку внутрішньої торгівлі в Запорізькій області на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залежно від ринку (внутрішнього чи зовнішнього), в межах якого здійснюється товарний обіг, господарсько-торговельна діяльність є внутрішньою або зовнішньою торгівлею.

Торгівля як галузь господарської діяльності має розгорнуту мережу оптових і роздрібних

підприємств, забезпечує зберігання, транспортування і реалізацію товарної продукції предметів споживання. Оскільки більшість предметів особистого споживання проходить через торгівлю, то рівень її розвитку характеризує обсяг і структуру споживання. Торгівля інформує і впроваджує в споживання нові товари, виробництво яких тільки починається, які для споживача є невідомими або незвичними. Таким чином, розвиток торгівлі, зумовлений рівнем і темпами розвитку виробництва товарів, здійснює вплив на промисловість, сільське господарство, з одного боку, і на споживання людей – з іншого. Торгівля як галузь народного господарства здійснює просування товарів від виробника до споживача і виконує операції, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу [1, с. 36].

Сферу товарного обігу започатковує оптова торгівля, яка є торговим посередником між виробниками товарів і роздрібною торгівлею, іншими виробниками і споживачам товарів. Найбільша питома вага в загальному обсязі товарообігу внутрішньої торгівлі припадає саме на оптову торгівлю.

У 2015 р. в Україні діяло 36,7 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля. Оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі у 2015 р. становив 1244,2 млрд. грн., що у порівнянних цінах становить 92,5% від обсягу 2014 р. В обсязі оптового товарообороту найбільш вагомими були частки оптового товарообороту підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова торгівля паливом (18,6%), продуктами харчування, напоями, тютюновими виробами (15,3%) та товарами господарського призначення (12,3%). У 2015 р. обсяг оптового товарообороту в середньому на одне підприємство збільшився і становив 33,9 млн. грн. проти 24,4 млн. грн. у 2014 р. [2].

Про розвиток оптової торгівлі області можна судити із динаміки її товарообороту (таблиця 1). За 2015 р. оптовий товарооборот області (без ПДВ і акцизу) становив 22 811,8 млн. грн., порівняно з 2014 р. він збільшився на 43,7%, або на 1459,8 млн. грн. [3].

Провідне місце у структурі оптового товарообороту підприємств області продовжують займати непродовольчі товари (понад 80%). За період дослідження питома вага непродовольчих товарів у структурі зменшилася з 86,3% до 83,4%. За 2015 р. непродовольчих товарів було продано на суму 19 013,8 млн. грн, що більше від рівня 2014 р. на 48,1%. Обсяг продажу продовольчих товарів збільшився порівняно з 2014 р. на 25,1% і становив 3798,0 млн. грн. Питома вага продовольчих товарів у структурі оптового продажу збільшилася з 13,7% до 16,6%.

Обсяги товарів, проданих іншим підприємствам оптової торгівлі за 2015 р., становили 7570,4 млн. грн. (33,2% оптового товарообороту області), в тому числі було продано продовольчих товарів на суму 2197,6 млн. грн., непродовольчих – на суму 5372,8 млн. грн. На 1 січня 2016 р. товарні запаси на підприємствах оптової торгівлі становили 3586,6 млн. грн. (на 40,4% більше, ніж на відповідну дату попереднього року).

Оптовий продаж товарів українського виробництва за 2015 р. становив 13 462,9 млн. грн. (59,0% оптового товарообороту області). Продовольчих товарів українського виробництва продано на суму 2150,0 млн. грн., непродовольчих – на суму 11 312,9 млн. грн. В Україні переважно за рахунок вітчизняних виробників формується оптовий ринок вугілля кам'яного,

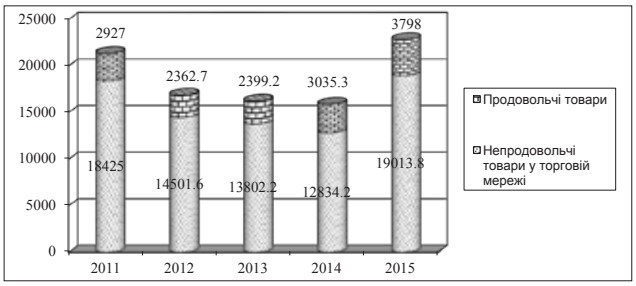


Рис. 1. Динаміка оптової торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами в Запорізькій області, млн. грн.

Таблиця 1

Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі області

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Оптовий товарооборот (без ПДВ і акцизу), млн. грн.	21 352,0	16 864,3	16 201,4	15 869,5	22 811,8
у тому числі					
• продовольчі товари	2927,0	2362,7	2399,2	3035,3	3798,0
• непродовольчі товари	18 425,0	14 501,6	13 802,2	12 834,2	19 013,8
Питома вага в оптовому товарообороті, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі					
• продовольчі товари	13,7	14,0	14,8	19,1	16,6
• непродовольчі товари	86,3	86,0	85,2	80,9	83,4
Питома вага продажу товарів, що вироблені на території України, %	75,9	60,6	53,2	56,5	59,0
• продовольчі товари	76,2	63,5	49,7	46,4	56,6
• непродовольчі товари	75,9	60,1	53,8	58,9	59,5

чорних металів та іншої продукції первинного оброблення сталі, тютюнових виробів, олій рослинних та зернових культур.

В обсязі продажу продовольчих товарів області за 2015 р. 38,4% припадало на оптовий товарооборот від продажу риби, ракоподібних та молюсків (1458,4 млн. грн.), 11,1% – від продажу олії та жирів харчових (422,1 млн. грн.), 8% – від продажу молочних продуктів (303,8 млн. грн). Структуру оптового товарообороту підприємств Запорізької області за окремими видами продовольчих та непродовольчих товарів за 2015 р. наведено на рисунках 2 та 3.

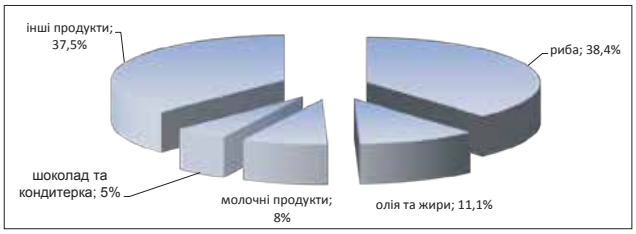


Рис 2. Структура оптового товарообороту продовольчих товарів у 2015 р.

В обсязі продажу непродовольчих товарів області за 2015 р. 16% припадало на оптовий товарооборот від продажу машин і устаткування для сільськогосподарської, добувної промисловості та будівництва, текстильного, швейного, трикотажного та інших виробництв (3047,8 млн грн.), 12 % – від продажу пшениці (2290,1 млн. грн.), 9,6 – від продажу металу (залізо, чавун, сталь і феросплави) (1834,1 млн. грн.).

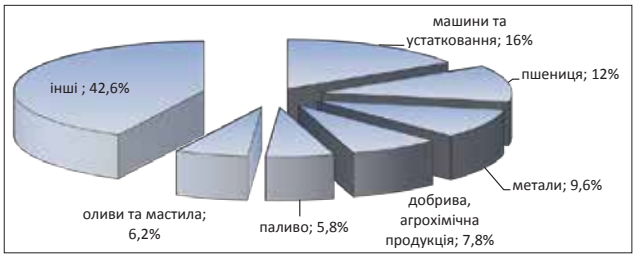


Рис. 3. Структура оптового товарообороту непродовольчих товарів у 2015 р.

Завершальною фазою товарного обігу і невід'ємною складовою частиною внутрішньої торгівлі є роздрібна торгівля, коли товар реалізується безпосередньо кінцевим споживачам для задоволення їхніх потреб в обмін на гроші. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств Запорізькій області в 2015 році становив 22 161,5 млн. грн., що перевищило рівень 2011 р. на 8783,8 млн. грн., рівень попереднього року – на 2485,8 млн. грн. Але згідно з даними таблиці 2 останніми роками можна простежити зменшення індексів фізичного обсягу роздрібного товарообороту у порівняльних цінах, що вказує на спад обсягів реалізації продукції. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі у 2015 р., у порівняних цінах зменшився на 21,0% проти 2014 р. і становив 22 161,5 млн. грн. Обсяг продажу продовольчих та непродовольчих товарів у торговій мережі за цей період у порівняльних цінах зменшився на 19,8% та на 22,1% і становив 10 499,5 млн. грн. та 11662,0 млн. грн відповідно [4].

У 2015 р. через торговельну мережу підприємств у натуральному вимірі було продано 14,06 тис. т м'яса та птиці (свіжі та заморожені), що перевищує рівень попереднього року на 23,5%. Реалізація хлібобулочних виробів перевищила попередній рік на 5,9% і становила в 2015 р. 25,84 тис. т. За іншими видами продовольчих товарів простежується зменшення кількості реалізованої продукції.

Зменшення обсягів продажу непродовольчих товарів простежується в останні 2 роки. Збільшення обсягів продажу в порівняльних цінах відбулося у 2015 р. порівняно з 2014 р. лише за такими товарами, як шкіряні вироби та дорожні приналежності (на 3,2%), засоби для миття, чищення, полірування та догляду за автомобілями (на 47%), товари медичні та ортопедичні (на 3,1%), оптика окулярна (на 7,3%), газ стиснений та скраплений для автомобілів (на 39%) [6].

Останніми роки простежується зміна пропорцій товарної структури роздрібного товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів. Скорочення частки непродовольчих товарів у роздрібному товарообороті (з 61,1% до 52,6% на 8,5 пункта) свідчить про зниження рівня життя населення. Адже саме у період кризових явищ споживачі намагаються знизити свої поточні

Таблиця 2

Структура роздрібного товарообороту підприємств області

	Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, млн. грн.	У тому числі питома вага у %		Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств до попереднього року у порівняльних цінах, %	
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів	продовольчих товарів	непродовольчих товарів
2011	13 378	38,9	61,1	112,2	122,7
2012	15 995	43,9	56,1	107,3	120,1
2013	17 080	44,4	55,6	107,2	105,8
2014	19 676	47,3	52,7	107,8	86,2
2015	22 162	47,4	52,6	80,2	77,9

споживчі витрати за рахунок скорочення споживання непродовольчих товарів на користь товарів першої необхідності, тобто продовольчих. Питома вага продовольчих товарів має тенденцію до зростання – з 38,9% до 47,4%. У структурі роздрібного товарообороту частка продажу продовольчих товарів за останній рік зросла на 0,9 в. п. та становить 47,4%, непродовольчих товарів – зменшилась на 0,9 в. п. та становить 52,6%.

Асортиментну структуру продовольчого та непродовольчого товарообороту в Запорізькій області в середньому за 2011–2015 рр. можна побачити на рисунках 4 та 5.

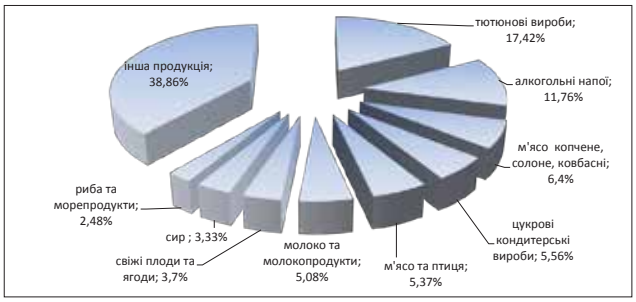


Рис. 4. Асортиментна структура продовольчого товарообороту в Запорізькій області в середньому за 2011–2015 рр.

В обсязі продажу продовольчих товарів області в середньому за 5 років 17,4% припадало на роздрібний товарооборот від продажу тютюнових виробів, 11,76% – алкогольних напоїв, 6,4% – м'яса копченого, солоного та ковбасних виробів, 5,56 % – цукрових кондитерських виробів (включаючи морозиво), 5,37% – м'яса та птиці свіжих та заморожених, 5,0% – молока та продуктів молочних, 3,7% – свіжих плодів, ягід, винограду, горіхів, 3,33% – сиру сичужного, плавленого та кисломолочного, 2,48% – риби і морепродуктів харчових та ін.

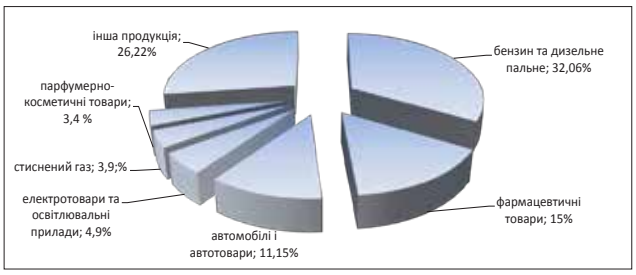


Рис. 5. Асортиментна структура непродовольчого товарообороту в Запорізькій області в середньому за 2011–2015 рр.

В обсязі продажу непродовольчих товарів області в середньому за 5 років 32,06% припадало на роздрібний товарооборот від продажу бензину та дизельного пального, 15% – фармацевтичних товарів, 11,15% – автомобілів і автотоварів, 4,9% – побутових електротоварів та освітлювального приладдя, 3,9% – газу стисненого та скрапленого для автомобілів, 3,4% – парфумерно-косметичних товарів.

Оцінка результативності функціонування роздрібної торговельної мережі в розрізі районів області показала, що загалом показники товарообороту характеризуються відносним ростом. Найвищі показники роздрібного товарообороту спостерігаються у Василівському,

Таблиця 3

Роздрібний товарооборот підприємств Запорізької області в розрізі районів, млн. грн.

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	В серед.	Відхилення, +,–
Василівський	346,31	370,87	428,04	424,55	508,43	415,64	162,12
Запорізький	242,91	237,03	397,82	415,01	454,25	349,40	211,34
Оріхівський	131,02	170,46	187,01	215,14	244,48	189,62	113,46
Вільнянський	124,85	144,78	150,07	174,77	252,40	169,38	127,56
Пологівський	117,36	141,95	156,78	189,08	230,86	167,21	113,51
К-Дніпровський	107,12	166,95	164,73	181,05	186,98	161,36	79,86
Якимівський	120,69	128,23	125,49	164,29	190,56	145,85	69,87
Гуляйпільський	90,20	106,66	118,49	157,17	185,60	131,63	95,40
Приморський	95,42	120,60	131,71	143,42	141,38	126,51	45,97
Мелітопольський	94,15	121,41	122,99	90,09	92,27	104,18	–1,88
Куйбишевський	78,02	88,92	92,85	97,11	79,97	87,37	1,95
Михайлівський	53,42	60,73	74,93	101,83	124,69	83,12	71,28
Бердянський	73,93	86,94	60,51	71,45	60,99	70,77	–12,94
Приазовський	52,16	70,52	70,65	68,56	73,36	67,05	21,20
Веселівський	45,99	57,80	57,03	76,10	89,61	65,30	43,62
Новомиколаївський	32,17	34,57	38,69	60,58	68,97	47,00	36,79
Чернігівський	29,54	29,42	29,81	38,86	41,18	33,76	11,64
Розівський	22,45	23,60	23,84	41,88	33,44	29,04	10,99
Великобілозерський	28,37	26,21	26,42	28,00	27,26	27,25	–1,11
Токмацький	18,43	26,69	21,04	27,93	22,94	23,41	4,52
Всього за районами	1904,5	2214,3	2478,9	2766,9	3109,6	2494,8	1205,1

Таблиця 4

Наявність об'єктів роздрібної торгівлі області

	Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, од.	У тому числі		Кількість ринків із продажу споживчих товарів на кінець року, од.
		магазини	об'єкти торгівлі напівстаціонарні	
2011	2301	1731	570	92
2012	2283	1725	558	90
2013	2301	1754	547	91
2014	2241	1729	512	88
2015	2242	1728	514	85

Запорізькому, Оріхівському районах, на які припадає близько 38% роздрібного товарообороту області. Найменший вклад у роздрібний товарооборот області внесли Розівський, Великобілозерський та Токмацький райони. Зменшення обсягу товарообороту відбулося у трьох районах – Мелітопольському, Бердянському та Великобілозерському.

Розпорядженням голови Запорізької облдержадміністрації була розроблена та затверджена (21.05.2015 № 174) методика комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку міст і районів Запорізької області. Оцінка за 2015 рік була здійснена за 42 показниками (для міст обласного значення – за 34 показниками), які сформовані за 8 напрямами діяльності (для міст обласного значення – за 7 напрямами). Один із напрямів рейтингу – споживчий ринок, який оцінювався за 2 показниками. За оцінкою результатів діяльності за напрямом «споживчий ринок» до трійки лідерів увійшли: серед районів – Вільнянський, Приазовський і Пологівський; на останньому місці – Куйбишевський район; серед міст обласного значення – Токмак, Енергодар і Мелітополь; останнє місце – Запоріжжя [5].

У задоволенні потреб населення у товарах значне місце належить ринкам. На 1 січня 2015 р. в області діяло 66 суб'єктів господарювання (юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців), у яких на балансі налічувалось 88 ринків. Проти 1 січня 2014 р. кількість ринків зменшилася на 3,3%. Згідно з даними таблиці 4 на 1 січня 2016 р. в області налічувалося вже 85 ринків. За місцем знаходження найбільша кількість ринків розташована у м. Запоріжжі – 32, у м. Мелітополі – 13, Василівському районі – 7, у м. Бердянську – 6 та Якимівському районі – 5 одиниць. Основна частка, а саме 53 ринки, належить юридичним особам та 13 – підприємцям – фізичним особам (рік тому їх було відповідно 72 та 19 одиниць).

На ринках налічувалось 51 922 торгових місця, порівняно з попереднім роком їхня кількість зменшилась на 1,5%. На критих та відкритих столах зосереджено 26,2% торгових місць, у павільйонах – 14,3%, на критих ринках – 4,3%. Кількість лотків (наметів) на ринках протягом 2014 р. скоротилась на 5,4%, кіосків (контейнерів тощо) на – 1,2%. Загальна площа ринків на 1 січня 2015 р. становила 833,5 тис. м^2, що на 1,1% менше, ніж на таку ж дату 2014 р.

Якщо розглянути індекси споживчих цін на товари та послуги в області, то можна відзначити, що за останні 2 роки простежується ріст цін практично на всі товари. Лише ціна на овочі в 2014 р. була нижчою за ціну 2013 р. Загальний індекс споживчих цін в області (до попереднього року) в 2014 р. становив 125,7%, у 2015 р. – 142,1%; у тому числі на продукти харчування – відповідно 122,7% та 138,5%.

Значною мірою діяльність ринків залежить від стану матеріально-технічної бази, а саме – наявності відповідних об'єктів, служб та обладнання. На території ринків області у 2015 р. діяло 576 магазинів з торговою площею 26,2 тис. м^2, порівняно з попереднім роком їх кількість збільшилась на 1,4%, а площа – на 0,5% [7].

Але аналіз матеріально-технічної бази ринків області свідчить про недостатню забезпеченість холодильним обладнанням ринкового господарства. На 74 ринки, на яких здійснюється реалізація продовольчих та сільськогосподарських продуктів, припадала 51 одиниця холодильників із машинним охолодженням місткістю 284 тонни та 1838 одиниць – холодильного устаткування (прилавків, вітрин, камер, шаф).

Висновки. Розвиток роздрібної торгівлі в регіоні проходить в умовах суспільно-політичної кризи, воєнного конфлікту, що сприяло підвищенню рівня інфляції, зниженню реальних грошових доходів населення, зменшенню обсягів вітчизняного виробництва, погіршенню умов ведення бізнесу. Але, незважаючи на це, в розвитку матеріально-технічної бази торгівлі в Україні відбулися позитивні зміни: упроваджуються сучасні торговельні технології, створюються роздрібні торговельні підприємства. Інноваційні процеси, що відбуваються, пов'язані зі становленням нових форматів торгівлі (супер- та гіпермаркети, торговельні мережі) та нових форм торгівлі (інтернет-магазини, торгівля поштою тощо) або з нетрадиційними каналами збуту.

В умовах загострення фінансової кризи особливо болісною для населення стає проблема необґрунтованого зростання цін на споживчому ринку, в тому числі на соціально значущі продовольчі товари. Розв'язання зазначеної проблеми потребує комплексного підходу із

застосуванням як методів державного цінового регулювання, так і ринкових механізмів. Адже саме у період кризових явищ споживачі намагаються знизити свої поточні споживчі витрати за рахунок скорочення споживання непродовольчих товарів на користь товарів першої необхідності, тобто продовольчих.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєва Н.І. Сучасні проблеми та тенденції розвитку роздрібної торгівлі Донецької області / Н.І. Алексєєва // ПолтНТУ: Економіка і регіон № 4(41) – 2013. – С. 35–41.
2. Діяльність підприємств оптової торгівлі у 2015 році. // Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm
3. Продаж і запаси товарів в оптовій торгівлі у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. zp.ukrstat.gov.ua.
4. Статистичний збірник «Роздрібна торгівля області в 2014 році» / За редакцією В.П.Головешка / Головне управління статистики у Запорізькій області – Запоріжжя, 2015. – 59 с.
5. Аналітично-інформаційна довідка щодо підсумків комплексної оцінки (рейтингу) результатів соціально-економічного розвитку міст і районів Запорізької області за підсумками 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zoda.gov.ua/news.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
7. Статистичний збірник «Торгівля на ринках області 2011–2015» / За редакцією М. Шейко / Головне управління статистики у Запорізькій області – Запоріжжя, 2016. – 26 с.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.658.502

Кожухівська Р.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ЕЛЕМЕНТІВ У ЛОГІСТИЧНІЙ СФЕРІ

USING ECO-ELEMENT IN THE LOGISTICS SPHERE

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано основні принципи та методику логістичних процесів на підприємствах із застосуванням інноваційних екологічних параметрів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Розглянуто можливість застосування екологічних параметрів у логістиці на прикладі закупівельної діяльності торговельного підприємства, яке купує запаси готової продукції з метою їх подальшої реалізації споживачам, використовуючи при цьому власне складське господарство. Встановлено, що розроблення та фінансування технологічних інноваційних рішень у сфері екологістики знизить загальну собівартість екологічних заходів і при цьому підвищить їхню цінність.

Ключові слова: навколишнє середовище, інновації, технології, екологія, логістика, екологістична діяльність, екологічні параметри, підприємство.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы основные принципы и методика логистических процессов на предприятиях на основании применения инновационных экологических параметров для уменьшения негативного воздействия на окружающую среду. Рассмотрена возможность использования экологических параметров в логистике на примере закупочной деятельности торгового предприятия, которое приобретает запасы готовой продукции с целью их дальнейшей реализации потребителям, используя при этом собственное складское хозяйство. Установлено, что разработка и финансирование технологических инновационных решений в сфере экологистики снизит общую себестоимость экологических мероприятий и при этом повысит их ценность.

Ключевые слова: окружающая среда, инновации, технологии, экология, логистика, экологистическая деятельность, экологические параметры, предприятие.

ANNOTATION

Analyzed basic principles and methodology logistics processes at enterprises based application of innovative environmental parameters to reduce the negative impact on the environment. Considered the possibility of using environmental parameters in logistics on an example of purchasing activity commercial enterprise, which buys stocks of finished products with a view to their further implementation consumers, using own warehousing. It is established, that the development and financing technological innovation solutions in the sphere of ecology, will reduce the total cost price environmental activities while increasing their value.

Key words: environment, innovations, technologies, ecology, logistics, ecologic activity, environmental parameters, enterprise.

Постановка проблеми. В умовах прискореного розвитку процесів економічної інтеграції та міжнародного поділу праці стратегічними стають питання щодо збереження навколишнього середовища. При цьому варто пам'ятати, що будь-яка діяльність світових господарюючих суб'єктів тісно пов'язана з логістичними процесами на глобальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти економічної та екологічної діяльності у виробничій сфері висвітлені в роботах Т.В. Аверіхіної [1], О.С. Білик [2], Т.В. Бондар [3], Г.П. Бурук [8], З.В. Герасимчук [11], І.О. Пригари [16]. Серед досліджень основ логістики, екологістики та екологістичних процесів на підприємствах варто виділити праці зарубіжних та українських авторів – В.В. Бурцева [9], А. Джаффе [18], С.М. Ілляшенко [4], А.В. Косенко [12], О.П. Косенко [12], Дж. Лернера [18], П.Г. Перерви [13], С.Г. Полякова [15], С. Стерна [18], Я.С. Шипуліної [4]. Однак питання щодо принципів та методики логістичних процесів на підприємствах на основі застосування інноваційних екологічних параметрів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище є малодослідженими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених різним аспектам логістичної діяльності, існує проблема в дослідженні та розробленні інноваційних напрямів розвитку екологістики з метою можливості її ефективного застосування на практиці управління матеріальними потоками підприємства.

Метою статті є дослідження та розроблення інноваційної методики впровадження екологістичних процесів на підприємствах на основі застосування інноваційних екологічних параметрів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність відіграє особливу роль у сучасній ринковій економіці. Інноваційні процеси зумовлюють комерційні успіхи в майбутньому. Фактично інновації, з одного боку, є

показниками конкурентоспроможності підприємства, з іншого – забезпечують її. З розвитком науково-технічного прогресу постає потреба в управлінні новими напрямами господарської діяльності підприємств. Одним із таких напрямів є логістика.

Логістика – наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються у процесі доведення сировини і матеріалів до підприємства, переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача відповідно до його інтересів і вимог [1, с. 195].

Інноваційний потенціал логістичної сфери зростає з кожним роком. Це пов'язано з формуванням інноваційної економіки в нашій країні. Інноваційні напрями створення ефективної інфраструктури логістики ґрунтуються на досягненнях інноваційної економіки.

Інноваційне розуміння логістичного підходу в комерційній діяльності сприяє тотальній логістизації нової економіки, що, безсумнівно, дає мультиплікативний ефект і забезпечує неухильне економічне зростання для нашої країни.

За сучасних умов ведення бізнесу відбувається помітне посилення негативного впливу людини на навколишнє середовище, яке зумовлене зростанням масштабу виробничої і господарської діяльності промислових підприємств і сервісних компаній. У результаті екологічна ситуація, характерна для певних регіонів країни, переходить в гостру фазу, пов'язану з деградацією головних фізичних складників біосфери, таких як літосфера, атмосфера і гідросфера.

Серед факторів, що негативно впливають на загальний стан навколишнього

середовища, варто виокремити:

– забруднення атмосфери промисловими та іншими викидами;

– забруднення поверхневих і підземних вод;

– забруднення ґрунтів промисловими викидами і побутовими відходами;

– шумове (акустичне) забруднення, джерелами якого є промислові підприємства і транспорт;

– скорочення біологічного різноманіття живих істот тощо [1, с. 196].

Екологічний підхід до господарської діяльності є важливою умовою для стійкого розвитку світової економіки. Логістика, без якої неможливо уявити виробництво і торгівлю, пов'язана з переміщенням транспортних потоків і переробкою вантажів, що апріорі є видом діяльності, який забруднює навколишнє середовище.

Екологістика визначається текстуально неоднозначно, але за змістом практично ідентично – як логістична діяльність, заснована на принципах розвитку, що враховує фактори забруднення середовища, безпеки тощо. При цьому в різних визначеннях підкреслюються різні аспекти такої діяльності.

Екологістика – практика і стратегія діяльності в ланцюгах поставок, що знижують негативні екологічні та енергетичні наслідки розподілу товарів і сфокусовані на переробці вантажів, управлінні потоками відходів, упакування і транспортування [2, с. 15].

Екологістика містить всі види діяльності, пов'язані з екологічно ефективним управлінням прямими і зворотними потоками продуктів та інформації між пунктами виробництва і споживання [3, с. 14].

На нашу думку, екологістика – це будь-яка логістична діяльність, у якій застосовуються критерії та/або обмеження, що враховують екологічні чинники.

На жаль, вартість упровадження сучасних екологічних технологій у виробничі цикли підприємств належить до одноразових (інвестиційних) витрат, які може собі дозволити далеко не кожне підприємство. До того ж термін повернення таких інвестицій не піддається об'єктивній оцінці, оскільки економічну ефективність складно виразити в натуральній матеріально-грошовій формі.

З іншого боку, сучасні логістичні підходи під час управління матеріальними потоками дають змогу підвищити рентабельність активів підприємства за рахунок координації різних етапів просування ресурсів від виробників до кінцевого споживача, включаючи такі питання, як підбір тари й упаковки, організація транспортування і переміщення, розміщення складських приміщень і оптово-роздрібних центрів розподілу продукції. Тому такий комплексний підхід можна використовувати для процесу інтеграції екологічних параметрів у структуру логістичного управління в рамках міжгалузевого напряму «екологічна логістика».

Традиційно до екологічної логістики відносять аспекти, пов'язані зі збором і сортуванням відходів, що утворюються під час виробництва, споживання, транспортування, їх утилізацію або безпечне зберігання у навколишньому середовищі [3, с. 16]. Однак варто зазначити, що управління, засноване на принципах логістики, вже з самого початку містить у собі зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище, наприклад:

– вибір постачальників вихідної сировини за критерієм максимального скорочення відходів виробництва та зниження витрат від дефекту (політика «нуль дефектів»);

– зменшення товарно-матеріальних запасів за рахунок удосконалення системи планування та нормування витрат передбачає відповідне скорочення потреби у складських приміщеннях і, як наслідок, зменшення кількості вироблених відходів за аналогічний період часу;

– транспортування за оптимальними маршрутами передбачає скорочення порожнього пробігу автотранспорту, що приводить до зменшення кількості викидів відпрацьованих газів у атмосферу;

– консолідація вантажних партій у логістичних каналах дає можливість використовувати більш «екологічні» види транспорту, зокрема залізничний, морський, річковий;

– вилучення проміжного складування та зберігання вантажів передбачає скорочення витрат матеріальних ресурсів під час їх доставки від постачальників і, як наслідок, знижує антропогенне навантаження на ґрунти.

Наведені нами приклади стосуються закупівельної діяльності підприємства, яка представляє зовнішній контур логістики, що визначає параметри матеріального потоку на вході, від яких залежать екологічні характеристики продукції, що випускається. Тому логістика постачання є однією з трьох функціональних областей діяльності підприємства, у якій головним є облік екологічних параметрів.

Відходи, які виникають у процесі просування продукції, та операції з їх утилізації збільшують вартість товарів, не додаючи при цьому цінності для кінцевих споживачів. Отже, чим більше підприємство виробляє відходів, тим нижчою буде рентабельність його бізнесу. Тому використання принципів екологістики під час розподілу продукції у мережі може дати додаткові конкурентні переваги за рахунок скорочення складника, пов'язаного з відходами, у повній собівартості одиниці запасу. Таким чином, екологічна логістика має використовувати традиційні методи і моделі загальної теорії логістики, але з урахуванням негативного впливу на навколишнє середовище.

Застосування принципів екологістики допоможе підприємству перетворити логістичну систему, починаючи з доставки сировини для виробництва кінцевого продукту і закінчуючи утилізацією та/або безпечною переробкою відходів, у екологічно безпечний процес [3, с. 13]. Отже, екодеструктивний вплив на навколишнє середовище є несумісним із логістичними принципами управління підприємством, тому екологічна орієнтація логістики як науки і практичного інструментарію буде сприяти її доповненню та розвитку.

Сформулюємо основні напрями розвитку екологістики з метою можливості її ефективного застосування на практиці управління матеріальними потоками підприємства (рис. 1):

– виділення функціональних сфер бізнесу, де застосування принципів екологічної логістики є економічно доцільним;

– визначення методів і моделей теорії логістики, до яких можливо впроваджувати екологічні параметри;

– розроблення рекомендацій щодо оцінки економічної ефективності від оптимізаційних рішень на основі принципів екологічної логістики;

– розроблення пропозицій щодо вдосконалення законодавчої бази України у сфері транспортування і складування продукції з урахуванням вимог охорони навколишнього середовища та екологічної безпеки.

Однак більшість проблем щодо реалізації зазначених напрямів і принципів виходить з того, що чинне «природоохоронне» законодавство вигідніше «обійти», аніж виконати [4, с. 175]. Тому підвищення екологічної освіченості і свідомості є недостатнім. Варто забезпечити матеріальне стимулювання, яке дасть змогу зробити економічно обґрунтованим заощадження, а не руйнування природного середовища.

Нині законодавство у сфері охорони навколишнього середовища представлене великою кількістю документів, таких як Закон України від 25.06.1991 р. № 1264-XII «Про охорону навколишнього природного середовища» [5], Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР «Про відходи» [6], Закон України від 09.02.95 р. № 46/95-ВР «Про екологічну експертизу» [7], інші нормативні акти президента,

Рис. 1. Інфологія екологічної логістики на підприємствах

Джерело: авторська розробка

уряду, міністерств, відомств України та акти органів місцевого самоврядування.

Ще одна проблема полягає в тому що, на жаль, нині основна увага влади і фахівців у вирішенні проблем, пов'язаних зі збереженням навколишнього середовища, приділяється разовим заходам, які апріорі є невигідними і лише виправляють помилки минулого. Всю цю конструкцію підтримує інертність бюрократичної системи, яка гальмує спроби доопрацювання нормативних актів, що сприяють упровадженню та розвитку інноваційних технологій у сфері екології.

Аналізуючи досвід європейських країн, можна з упевненістю сказати, що впровадження інноваційних, екологічно безпечних виробничих процесів є досить актуальним напрямом. Особливо це стосується відходів тари та упаковки (наприклад, скло, яке є одним із найбільш небезпечних і таким, що завдає непоправної шкоди навколишньому середовищу). Найбільш серйозно проблема переробки та складування відходів тари та упаковки стосується великих міст України (Львів, Київ, Одеса).

Вирішити цю проблему можна шляхом залучення підприємств малого бізнесу, на базі яких варто організовувати районні (міські, регіональні) системи роздільного збору відходів. Основними перевагами малого бізнесу є те, що такі підприємства можуть взяти на себе організацію і рентабельне функціонування пунктів прийому різних видів відходів. Таким чином, залучення малого бізнесу буде сприяти перетворенню сміття із джерела втрат в джерело доходів, а участь малого і середнього бізнесу сприятиме економічному зростанню країни. Крім того, необхідно проектувати безвідходні (маловідходні) і замкнуті технологічні цикли, що зводять до мінімуму викиди і скиди шкідливих і забруднюючих речовин в навколишнє середовище, впроваджувати наукоємні виробництва, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності кінцевого продукту.

Розглянемо можливість застосування екологічних параметрів у логістиці на прикладі закупівельної діяльності торговельного підприємства, яке купує запаси готової продукції з метою їх подальшої реалізації споживачам, використовуючи при цьому власне складське господарство. У класичній моделі оптимального розміру замовлення (у вигляді формули Харріса-Вілсона) розглядаються тільки витрати на виконання замовлення і витрати на зберігання (утримання) запасу на складі. Інші складники не враховуються. Варто зауважити, що витрати на виконання замовлення зменшуються зі збільшенням розміру партії, оскільки більший розмір поставки вимагає меншої кількості замовлень за аналогічний період часу. Навпаки, витрати на утримання запасів мають прямо пропорційну залежність від розміру замовлення, коли за одноразового збільшення обсягу закуповуваних запасів пропорційно зростає і вартість їх зберігання.

Під час роздрібнення оптових партій товарів на складі утворюються відходи тари й упаковки, окрім того, у процесі зберігання частина запасів переходить у неліквідну категорію внаслідок фізичного зношення або порушення умов утримання (наприклад, режиму підтримки заданої вологості) [9, с. 34].

Відходи тари й упаковки, а також неліквідні запаси, що втратили свої споживчі властивості, треба вивозити на спеціалізовані полігони. Згідно з Постановою ВР України від 03.08.1998 р. № 1218 «Про затвердження Порядку розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів» [10] підприємство повинно отримати дозвіл на вивезення відходів і наперед закупити талони на вивезення сміття в межах нормативів утворення відходів і лімітів на їх розміщення, розроблених для цього підприємства. Відсутність зазначених документів та перевищення нормативів є підставою для притягнення винних осіб до адміністративної відповідальності [11, с. 63].

Таблиця 1

Стратегії забезпечення потреби у склі полірованому в лютому 2017 р. (марка М4, 1300х1900х4 мм)*

К-сть замовлень	V, ящиків	P, грн/м^2	ТЗР, тис. грн	A, тис. грн	B, тис. грн	C, тис. грн	D, тис. грн	W, тис. грн
1	350	140	400	360	315,0	364,9	101,4	9650,3
2	175	145	425	420	157,0	189,0	52,5	9642,6
5	70	145	425	420	63,0	75,6	21,0	9403,2
7	50	150	450	480	45,0	55,8	15,5	9734,6
10	35	150	450	480	31,5	39,1	10,9	9699,7

*де V – розмір одного замовлення;
P – ціна за м^2 скла (в одному ящику – 67 листів з 2,47 м^2);
ТЗВ – транспортно-заготівельні витрати (вагон – 35 ящиків з 1665 кг).
A – витрати на виконання одного замовлення;
B – витрати на зберігання скла (V/2*1800 грн./ящ. на рік);
C – втрати від іммобілізації грошових коштів, вкладених в запаси (за ставки 9%);
D – втрати від списання неліквідів, вартість вивезення та утилізації (норма бою 2,5%);
W – сумарні витрати.

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Для прикладу, з метою впровадження ідей екологістики на підприємствах розглянемо екологістичні принципи діяльності у вагонних поставках скла полірованого марки М4, що переробляється і зберігається на відкритих складських майданчиках ТзОВ ТВК «Радо» м. Львів [12]. Скло запаковане в дерев'яні ящики (обрешітки), між окремими листами прокладені картонні прокладки. В осінній та весняний періоди року добові температури повітря часто переходять 0°С, і волога, якою просочуються картонні прокладки, періодично замерзає, що приводить до часткового розтріскування скла. Тому стратегії закупівель у розмірах, що перевищують поточну потребу, будуть ускладнюватися утворенням додаткової кількості неліквідного скла. Варто зауважити, що використання ресурсів підприємства можна вважати ефективним, коли мінімізовані відходи виробництва й упаковки, а технологічний процес включає в себе ідеї рециклінгу [13, с. 105], що зніме частину витрат зі споживачів готової продукції, до вартості якої включені втрати підприємства від неефективного використання ресурсів.

Різні стратегії забезпечення потреби з позиції розміру замовлення і частоти його розміщення у постачальника наведено в табл. 1 та рис. 2.

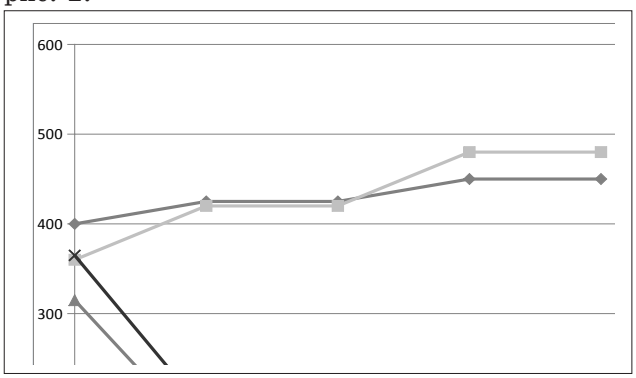


Рис. 2. Складники витрат, пов'язаних із придбанням скла, в залежності від кількості замовлень, грн./рік

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

З таблиці 1 видно, що мінімальні сумарні витрати відповідають 5 замовленням на рік по 70 ящиків скла кожен. При цьому втрати від списання неліквідів, як і вартість їх вивезення та утилізації, істотно не впливають на вибір стратегії постачання. Однак у разі реалізації компанією політики роздільного збору відходів неліквіди скла (склобою) можна здати на вторинну переробку, повернувши собі частину втрат у загальних витратах підприємства на придбання запасів і знизивши екологічне навантаження на навколишнє середовище (табл. 2).

Варто зазначити, що управління постачальниками може сприяти зменшенню екологічного навантаження підприємства на навколишнє середовище. Накопичуючи й обробляючи статистичну інформацію про результати постачань закуповуваних ресурсів (моніторинг постачань), можна аналізувати якість виконання постачальниками своїх договірних зобов'язань, формуючи для кожного з них інтегральний показник логістичного сервісу – «відсоток ідеально виконаних замовлень» (Perfect Order) [15, с. 46].

Однак, зважаючи на певні труднощі, що виникають у проведенні обрахунку цього показника, для практичних цілей часто використовуються його окремі складики. Згідно з нашим дослідженням це може бути відсоток дефекту в партіях скла, який слугуватиме критерієм у проведенні КТР – аналізу бази постачальників з метою її сегментації і розроблення управлінських рішень, таких як розвиток відносин із постачальниками, товар яких характеризується мінімальним відсотком дефекту в товарних партіях (категорія «К»); проведення комплексу заходів щодо поліпшення якості обслуговування, наприклад, програми заохочення (категорія «Т»); припинення ділових відносин із постачальниками, товар яких характеризується великим відсотком дефектів (категорія «Р»). Орієнтуючись на взаємини з постачальниками категорії «К» і частково «Т», можна знизити втрати від списання дефектних товарів, їх утилізації та знизити рівень негативного впливу на навколишнє середовище.

Висновки. У процесі проведеного дослідження було визначено основні принципи та методичні засади екологістичних процесів на підприємствах із застосуванням інноваційних параметрів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Сформульовано основні напрями розвитку екологістики з метою можливості її ефективно-

Таблиця 2

Стратегії забезпечення потреби у склі полірованому в 2017 р., з урахуванням вартості повернених відходів*

К-сть замовлень	V, ящиків	P, грн/м²	ТЗР, тис. грн	A, тис. грн	B, тис. грн	C, тис. грн	D-R, тис. грн	W, тис. грн
1	350	140	400	360	315,0	364,9	75,9	9624,8
2	175	145	425	420	157,0	189,0	39,7	9629,8
5	70	145	425	420	63,0	75,6	15,9	9398,1
7	50	150	450	480	45,0	55,8	11,9	9731,0
10	35	150	450	480	31,5	39,1	8,3	9697,1

*R – вартість склобою, зданого у вторинну переробку (3000 грн./т – для марки М4 [14])

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

го застосування на практиці управління матеріальними потоками підприємств.

Зважаючи на результати проведеного дослідження, варто звернути увагу на необхідність підвищення загальної екологічної інформованості, освіченості і відповідальності менеджменту підприємств і організацій, що, безумовно, на початковому етапі потребує додаткових витрат як від підприємства, так і на державному рівні.

Також варто сказати, що підвищення конкурентної спроможності підприємства досягатиметься за рахунок зниження собівартості виробленої продукції за такими складниками, як вартість енергії, сировини та інших природних ресурсів, витрат, пов'язаних із виплатою штрафів і компенсацій за перевищення екологічних нормативів. А тому варто фінансувати розроблення технологічних інноваційних рішень, що знижують загальну собівартість екологічних заходів і при цьому підвищують їх цінність. Ці поліпшення дадуть змогу підприємствам більш продуктивно використовувати широкий спектр матеріальних ресурсів. Таким чином, будуть компенсовані витрати, пов'язані зі зменшенням впливу на навколишнє середовище. У зв'язку з цим подальші дослідження варто сконцентрувати на засадах природоохоронних вимог, оскільки вони є важливим елементом у розробленні та розвитку логістичної стратегії і запорукою успіху діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверіхіна Т.В. Принципові положення формування системи забезпечення екологічної конкурентоспроможності товарів та товаровиробників / Т.В. Аверіхіна // Економіка: реалії часу. – Одеса : ОНПУ, 2015. – № 2(18). – С. 195–200.
2. Білик О.С. Еколого-економічні засади підвищення конкурентоспроможності регіонів: автореф. дис. к.е.н: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Білик О.С. – Луцьк, 2014. – 20 с.
3. Бондар Т.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням екологічного фактора : автореф. дис. к.е.н: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Бондар Тетяна Вікторівна. – Суми, 2014. – 21 с.
4. Illiashenko S.M. Knowledge management as a basis for innovative development of the company / S.M. Iliashenko, Y.S. Shypulina, N.S. Illiashenko // Actual Problems of Economics. – 2015. – № 6(168). – P. 173–181.
5. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 р. № 1264-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12.
6. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187/98.
7. Про екологічну експертизу: Закон України від 09.02.95 р. № 46/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 45/95.
8. Бурук Г.П. Управління конкурентоспроможністю промислової продукції з урахуванням екологічної складової: автореф. дис. к.ен.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Бурук Ганна Пилипівна. – Донецьк, 2011. – 20 с.
9. Бурцев В.В. Методические основы мониторинга системы сбыта готовой продукции / В.В. Бурцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 32–46.
10. Про затвердження Порядку розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів. Постанова Верховної Ради України № 121 від 03.08.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua /laws/show/1218–98-%D0%BF.
11. Еколого-економічні засади підвищення конкурентоспроможності регіону: монографія / З.В. Герасимчук, О.С. Білик. – Луцьк : Вежа-Друг, 2014. – 284 с.
12. Сайт ТзОВ ТВК «Радо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tvk-rado.com.ua.
13. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П. Г. Перерва, А. В. Косенко, О. П. Косенко // Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. праць темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 25. – С. 100–106.
14. Вироби з скла для будівництва. Терміни і визначення. Покажчик та огляд СТ СЕВ 2439–80. Група І00. – [Чинний від 1982-01-01]. – К.: Постійна Комісія з співпраці в галузі стандартизації / Держспоживстандарт України, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.budinfo.org.ua.
15. Поляков С.Г. Мониторинг инновационных процессов в научно-технической сфере / С.Г. Поляков // Инновации. – 2003. – №5. – С. 45–49.
16. Пригара І.О. Теоретико-організаційні основи активізації екологічного аудиту в умовах ринкових відносин: автореф. дис. к.е.н: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Пригара І. О. – Суми, 2014. – 20 с.
17. OECD-Eurostat The Environmental and Services Industry: Paris [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу : http://unstats.un.org.
18. Jaffe A. Innovation Policy and the Economy / A. Jaffe, J. Lerner, S. Stern // Technology Policy for Energy and the Environment. – 2004. – № 4. – P. 35–68.

УДК 338.45

Лепетюха Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

РИНОК ЕНЕРГОРЕСУРСІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

ENERGY MARKET UKRAINE: CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз сучасного стану традиційних та альтернативних енергоресурсів України. Представлено світове сукупне споживання енергії та енергомісткість ВВП. Проведено аналіз динаміки енергетичного балансу України. Визначено основні проблеми енергоефективності підприємств.

Ключові слова: енергетичні ресурси, первинна енергія, енергетичний баланс, енергоефективність, сукупне споживання енергії, альтернативна енергія.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ современного состояния традиционных и альтернативных энергоресурсов Украины. Представлено мировое совокупное потребление энергии и энергоемкость ВВП. Проведен анализ динамики энергетического баланса Украины. Определены основные проблемы энергоэффективности предприятий.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, первичная энергия, энергетический баланс, энергоэффективность, совокупное потребление энергии, альтернативная энергия.

ANNOTATION

The article analyzes the current state of traditional and alternative energy resources of Ukraine. Presented is the world's total energy consumption and energy intensity of GDP. The analysis of the dynamics of the energy balance of Ukraine is carried out. The main problems of energy efficiency of enterprises are identified.

Key words: energy resources, primary energy, energy balance, energy efficiency, cumulative energy consumption, alternative energy.

Постановка проблеми. Сьогодні проблема підвищення енергоефективності вітчизняних підприємств ще й досі залишається невирішеною та вельми актуальною як на регіональному, так і на державному рівнях. Функціонування всіх господарств є дуже енерговитратним, що приводить до посилення залежності від зовнішніх джерел енергоресурсів, високої собівартості вітчизняної продукції, низької якості енергетичних послуг та якості життя населення. У сучасних складних політико-економічних умовах зростання цін на імпортовані енергетичні ресурси, зокрема природний газ, і обмеження його постачання проблема енергетичної безпеки та ефективності є актуальною [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення енергоефективності та раціонального використання енергоресурсів присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців – В.А. Агєєва, Б.В. Гаприндашвілі, Е.Г. Гашо, В.В. Джеджули, А. Златопольського, В.С. Кудлай, В. Лір, С.В. Нараєвського, Г. Г. Півняка, Р.В. Севастьянова, Н.Н. Сергеєва, О.В. Тарасова, С.Я. Цимбалюка та ін. [2–14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вони докладно висвітили різні аспекти сутності енергоресурсів, їх видів, фактори, що впливають на їх використання. Однак проблеми раціонального використання наявних енергоресурсів та підвищення енергоефективності підприємств ще й досі залишаються актуальними та до кінця не вирішеними.

Метою дослідження є проведення аналізу сучасного стану енергоресурсів України та визначення проблем їх раціонального використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В законі України «Про енергозбереження» [15] поняття «паливно-енергетичні ресурси» визначається як сукупність всіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в національному господарстві. Як зазначається у [16], «енергетичні ресурси є складовою частиною виробничого потенціалу, їх вартість ураховується під час визначення загального виробничого потенціалу підприємств».

Досить велика кількість науковців визначають, що енергетичні ресурси є однією з головних складових частин виробничого потенціалу підприємства, а підвищення енергоефективності є стратегічним завданням для кожного з них [5; 7; 8]. При цьому варто розрізняти поняття «енергетичні ресурси» та «паливно-енергетичні ресурси», адже перше з них є ширшим. Це зумовлюється тим, що для виробництва енергії використовуються не лише різні види палива, зокрема такі, як вугілля, нафта, газ, а й такі енергетичні ресурси, як енергія вітру, води, сонця, хвиль тощо [5]. Так, А. Н. Златопольський визначає такі класифікаційні ознаки, як: залежно від джерела виникнення – природні ресурси (газ, нафта, вугілля, сонячна енергія та ін.) та ресурси, які є наслідком використання первинних ресурсів (тепло- та електроенергія); первинні і вторинні (побічні) (тепло вже відпрацьованої гарячої води і пари, повітря вентиляційних систем; кінетична енергія вихлопних газів силових установок та ін.); за можливістю відтворення – відновлювані (вітряна і сонячна енергія, гідроенергія та ін.) та невідновлювані

(нафта, вугілля, газ, ядерне паливо, торф тощо); за характером використання – паливні та непаливні, залежно від того, чи отримана енергія є результатом їх спалювання, чи ні [6]. У законі України «Про енергозбереження» вказується на те, що вторинні енергетичні ресурси – це енергетичний потенціал продукції, відходів, побічних і проміжних продуктів, який утворюється в технологічних агрегатах (установках, процесах) і не використовується в самому агрегаті, але може бути частково або повністю використаний для енергопостачання інших агрегатів (процесів); нетрадиційні та поновлювані джерела енергії – джерела, що постійно існують або періодично з'являються в навколишньому природному середовищі у вигляді потоків енергії сонця, вітру, тепла землі, енергії морів, океанів, річок, біомаси [15].

Географічне розташування нашої країни та притаманні їй природно-кліматичні умови зумовлюють наявність енергоресурсів. Однак у зв'язку з їх нераціональним використанням країна вимушена бути залежною від імпорту зовнішніх енергетичних ресурсів та несе значні витрати на їх придбання. Неефективне використання значних обсягів дефіцитних енергоресурсів стає реальною загрозою національній безпеці України в економічній, енергетичній, екологічній та соціальній сферах [7].

За даними статистики британської нафтогазової компанії BP світове споживання первинної енергії у 2015 році збільшилось на 1% порівняно з 2014 роком та є низьким за показники десятилітньої давнини [17]. Сукупне споживання енергії у світі наведено у табл. 1.

Динаміка енергоспоживання економіки України за 2000–2015 рр. наведена на рис. 1.

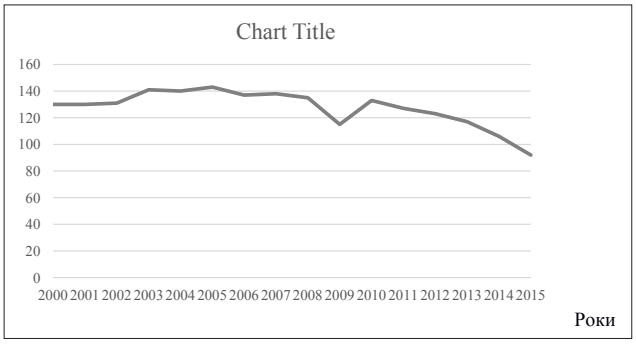


Рис. 1. Динаміка енергоспоживання економіки України за 2000–2015 рр., кг у. п.

Основним показником ефективності використання енергетичних ресурсів у державі, як зазначалося вище, є енергомісткість ВВП [3] (табл. 2).

За даними Global Energy Statistical Yearbook [24] Україна має високе значення енергомісткості ВВП за період 2012–2015 рр., що зумовлює низьку енергоефективність. Як свідчать дані табл. 3, Україна має значне відставання за рівнем ефективності використання енергоресурсів порівняно з іншими країнами. Крім цього, за даними світової енергетичної статистики [18] енергомісткість в Україні може бути зменшена як мінімум із 55% (порівняно з регіонами Азії, що розвиваються) і максимум до 75% (порівняно із середнім показником по ЄС).

Динаміка енергомісткості ВВП України за 2000–2015 рр. за даними Global Energy Statistical Yearbook [18] наведена на рис. 2.

Як видно з рис. 2, енергомісткість або енерговитрати на виробництво кожної одиниці валового внутрішнього продукту (в доларах

Таблиця 1

Сукупне споживання енергії, кг у. п. (фрагмент)

№ п/п	Країна	Роки			
		2012	2013	2014	2015
1	Китай	2908	3010	3073	3101
2	США	2140	2190	2217	2196
3	Індія	752	776	832	882
4	Україна	123	117	106	92
5	Норвегія	32	33	31	32
6	Португалія	22	22	21	22
7	Нова Зеландія	21	20	21	21

Таблиця 2

Інтенсивність використання енергії на одиницю ВВП (енергомісткість ВВП), кг н. е/$05п (фрагмент)

№ п/п	Країна	Роки			
		2012	2013	2014	2015
1	Узбекистан	0,388	0,319	0,308	0,292
2	Україна	0,363	0,338	0,331	0,316
3	Росія	0,340	0,331	0,329	0,337
4	Іспанія	0,100	0,094	0,090	0,090
5	Великобританія	0,088	0,086	0,077	0,076
6	Колумбія	0,064	0,061	0,061	0,062

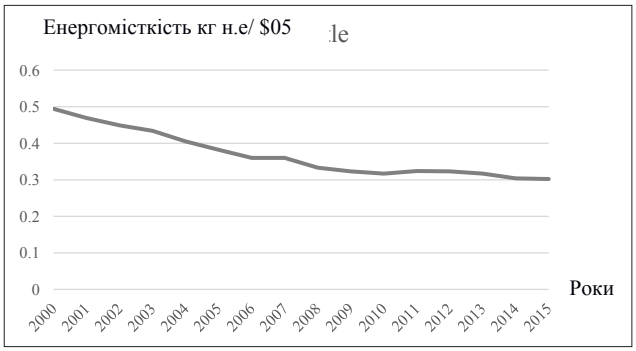


Рис. 2. Динаміка енергомісткості ВВП України за 2000–2015 рр., кг н. е/$05

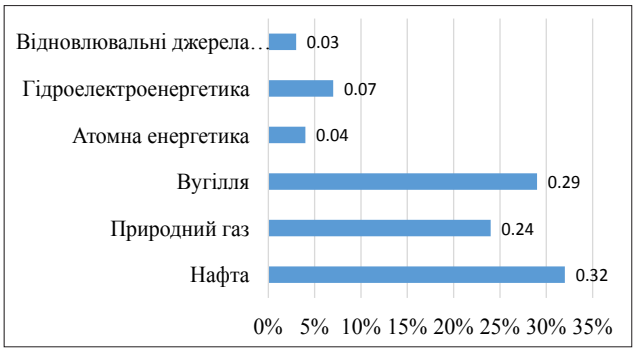


Рис. 3. Розподіл частки світового споживання первинних джерел енергії за 2015 р., %

США 2005 р. за зваженим паритетом купівельної спроможності) знизилась із 0,494 кг н. е. у 2000 р. до 0,302 кг н. е. у 2015 р. що характеризує позитивну динаміку її зміни. За останні три роки спостерігається стабілізація енергомісткості ВВП на середньому рівні 0,307 (рис. 1). Це зумовлюється передусім одночасним скорочення споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів. Високий рівень енергомісткості ВВП України зумовлено в основному значним технологічним відставанням у більшості галузей економіки, причиною якого є застарілі енерговитратні технології та устаткування, неефективне споживання енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції у відповідних галузях економіки [7].

У світі одними із головних джерел первинної енергії є нафта (1 місце), вугілля (2 місце) та природний газ (3 місце) (рис. 3) [18]. Близько 32% енергії забезпечується від використання нафти, 29% – від вугілля і 24% – від газу, що становить ззагалом 86% від викопного палива. Решта 14% припадає на споживання атомної та гідроелектроенергії, а також інших відновлюваних джерел енергії. За прогнозами компанії British Petroleum до 2035 р. частки нафти, газу і вугілля у світовому енергобалансі становитимуть приблизно по 27%, а решта 19% забезпечать атомна і гідроенергія, а також поновлювані джерела [14].

Порівняльний аналіз структури споживання первинної енергії за 2015 р. України, США та країн ЄС наведено у табл. 3.

На відміну від країн ЄС та США, структура кінцевого споживання первинної енергії в Україні характеризується тим, що на першому місці серед первинних джерел енергії є природний газ (31%), на другому – атомна енергетика (20%), на третьому – нафта (19%). Нафтова промисловість України характеризується низькими показниками, хоча потенційні можливості видобутку та переробки нафти значно більші [19].

На підставі даних офіційної статистики енергетичного балансу України [20] забезпеченість економіки України власними енергоресурсами за 2010–2015 рр. відображена на рис. 4.

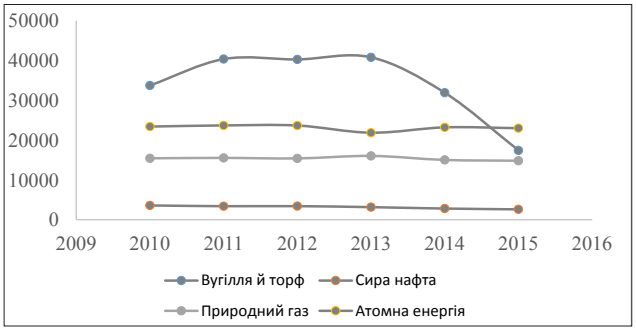


Рис. 4. Забезпеченість економіки України власними енергоресурсами за 2010–2015 рр., тис. тон нафтового еквівалента

З рис. 4. видно, що домінантним виробництвом власних енергоресурсів з 2010 р. до 2013 року було вугілля і торф. Однак вже з 2013 р. спостерігається різке зниження видобутку вугілля та торфу через втрату об'єктів паливно- енергетичного комплексу та перспективних територій для розроблення вуглеводневих

Таблиця 3

Порівняльний аналіз структури споживання первинної енергії за 2015 р.

Вид первинної енергії	Країни					
	Країни ЄС	Ранг	США	Ранг	Україна	Ранг
Нафта	36%	1	36%	1	19%	3
Природний газ	22%	2	31%	2	31%	1
Вугілля	16%	3	17%	3	12%	4
Атомна енергетика	12%	4	8%	4	20%	2
Гідроелектроенергетика	5%	6	3%	6	15%	5
Відновлювальні джерела енергії	9%	5	5%	5	3%	6

ресурсів внаслідок анексії Криму і військових дій на сході країни, а також руйнування нафтогазової інфраструктури в Донецькій і Луганській областях [22].

За даними офіційної статистики [23] у 2014 р. найбільшу питому вагу кінцевого споживання первинної енергії в загальній структурі споживання (рис. 5) займає промисловість – 33,47%. На другому місці у цей же період – домашні господарства (33,17%), на третьому – транспорт (16,80 %). В економіці України провідна роль належить саме промисловості, де сконцентровано близько 40% всіх товарів і послуг та третину основних засобів. Особливу увагу необхідно звернути на низький рівень рентабельності (6%) та високий рівень зносу основних засобів (58%). Впровадженням інновацій займається близько 10% підприємств України. Майже 46% ВВП України виробляється у сфері переробки природних ресурсів, 16,3% – у сфері виробництва та розподілу енергоносіїв, характер національної економіки є енергоінтенсивним. Висока енергомісткість ВВП є однією з основних економічних проблем України.

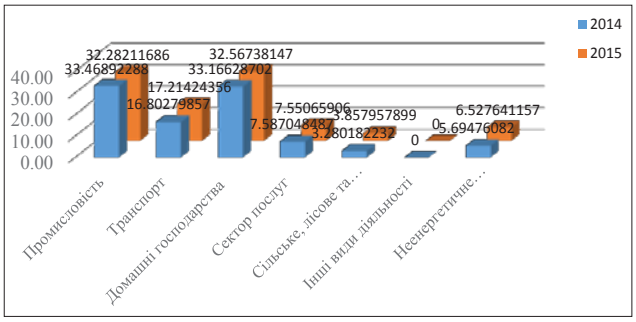


Рис. 5. Розподіл частки кінцевого споживання первинної енергії за секторами економіки за 2015 р., %

Зміна кінцевого споживання первинної енергії за секторами в Україні за 2014–2015 рр. [23] представлена у табл. 4. За даними табл. 4 спостерігається зменшення кінцевого споживання первинної енергії у кожному секторі економіки. Так, кінцеве споживання енергії у промисловості у 2015 р. знизилось на 20,23% порівняно з 2014 р., що пов'язано з частковою реалізацією та впровадженням заходів щодо енергозбереження на підприємствах. До того ж відбулися зміни у споживанні імпортованих паливно-енергетичних ресурсів.

Однак рівень енергоефективності у промисловості ще й досі залишається недостатнім, основними причинами чого, як зазначається у [5, 22], є велика фізична та моральна зношеність основних засобів; відсутність фінансової можливості впроваджувати новітні технології виробництва; відсутність системи інтелектуальної підтримки прийняття рішень; великий рівень втрат енергоресурсів під час їх трансформації і транспортування; низький рівень впровадження енергоефективних рішень; недостатня кількість досвідчених фахівців з енергоаудиту та енергоменеджменту; відсутність дії ефективного антимонопольного механізму, який би запобігав компенсації нераціональних витрат енергоресурсів шляхом підвищення цін на продукцію; недостатнє інституційне забезпечення політики енергоефективності.

Кінцеве споживання у транспортному секторі у 2015 р. скоротилось на 15,27% порівняно з 2014 р. Однак недостатній рівень енергоефективності у цьому секторі зумовлено високим зношенням рухомого складу, неоптимальними режимами вантажних і пасажирських перевезень, а також низькою якістю дорожньої мережі. У секторі домашніх господарств та сфері послуг значення кінцевого споживання первинної енергії у 2015 р. також знизилось та становило у відсотковому значенні 18,79% та 17,69% відповідно порівняно з 2014 р. У цих секторах також спостерігається низький рівень енергоефективності, адже недостатня оснащеність невиробничої сфери, величезні втрати енергії пов'язані з компаніями, що здійснюють централізоване теплопостачання і обслуговують застарілі, погано ізольовані і часто великі розподільні мережі [20].

Сьогодні в Україні склалися сприятливі умови для розвитку альтернативної енергетики. Внесок альтернативних джерел енергії у загальний баланс енергозабезпечення України значною мірою забезпечується за рахунок виробництва електроенергії гідроелектростанціями, а також за рахунок використання твердого палива для обігріву житла, біомаси для техно-

Таблиця 4

Кінцеве споживання первинної енергії за секторами економіки України за 2014–2015 рр., тис. т н. е.

Показник	Роки		Відхилення	
	2014	2015	Абсолютне (+/–)	Відносне %
Промисловість	20570	16409	-4161,00	-20,23
Транспорт	10327	8750	-1577,00	-15,27
Домашні господарства	20384	16554	-3830,00	-18,79
Сектор послуг	4663	3838	-825,00	-17,69
Сільське, лісове та рибне господарство	2016	1961	-55,00	-2,73
Інші види діяльності	0,0	0,0	0,00	0,00
Неенергетичне використання енергії	3500	3318	-182,00	-5,20

логічного опалювання в деревообробній промисловості і виробництва електроенергії на ТЕЦ. Згідно з національним енергетичним балансом частка відновлюваних джерел енергії в загальному обсязі виробництва первинної енергії в Україні у 2015 р. становила 5% [26].

За даними державного агентства з енергозбереження та енергоефективності України [27] станом на 1 квітня 2015 р. в Україні потужність об'єктів відновлюваної енергетики, яким встановлено «зелений» тариф, становить 1469,21 МВт, з яких у 2015 р. було введено 7,062 МВт (табл. 5) Зазначеними об'єктами за два місяці 2015 р. вироблено 488,223 млн. кВт·год. електроенергії. Із даних табл. 5 бачимо, що вітрові електростанції України в 2015 р. виробили майже 315 мільйонів кВт год. електроенергії, сонячні електростанції – 75 мільйонів кВт год., малі гідроелектростанції – 67 мільйонів кВт год., електростанції на біомасі – 20 мільйонів кВт год., вироблення біогазу становило 11 мільйонів кВт год.

Аналіз динаміки обсягів вироблення електроенергії об'єктами відновлюваної енергетики, що працюють за «зеленим» тарифом, за 2010 –2015 рр. показав, що стрімкого розвитку в альтернативній енергетиці набуває вітроенергетика та сонячна енергетика (рис. 6). Це підтверджується і даними рис. 7, який характеризує динаміку структури обсягу виробленої електроенергії об'єктами відновлюваної енергетики, що працюють за «зеленим» тарифом.

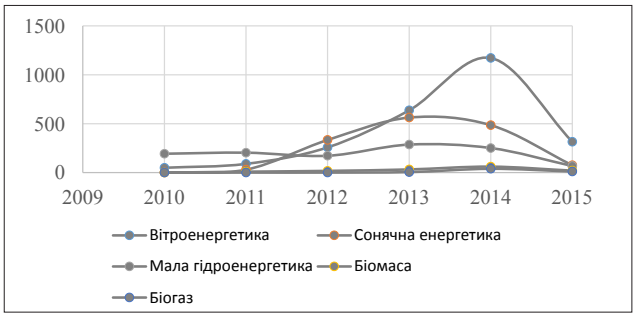


Рис. 6. Обсяг виробленої електроенергії об'єктами відновлюваної енергетики, що працюють за «зеленим» тарифом, у 2010–2015 рр.

Так, у 2010 р. частка вітроенергетики в загальній структурі обсягу виробленої електроенергії об'єктами відновлюваної енергетики становила 20,31%, та вже у 2015 р. її значення збільшилось до 64,4%. Основним недоліком вітроенергетики є несталість та нерегульованість вітрового потоку. Що стосується малої гідроенергетики, то частка виробленої енергії гідроелектростанціями у 2010 р. становила майже 80%, однак починаючи з 2011 р. її значення поступово знижувалось та у 2015 р. дорівнювало 13,72%. У використанні гідропотенціалу малих річок України можна досягти значної економії паливно-енергетичних ресурсів, причому розвиток малої гідроенергетики сприятиме децентралізації загальної енергетичної системи, чим вирішить низку проблем в енергопостачанні віддалених і важкодоступних районів сільської місцевості [27].

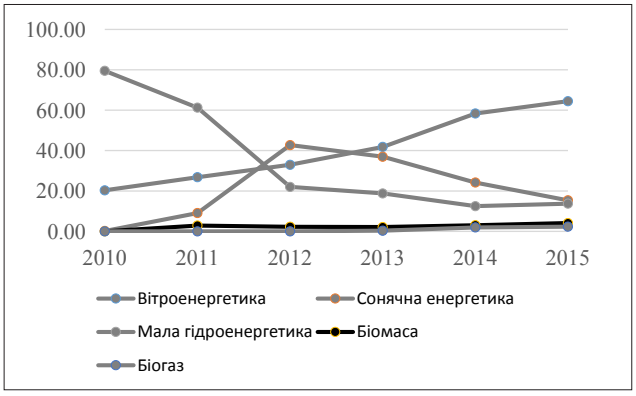


Рис. 7. Динаміка структури обсягу виробленої електроенергії об'єктами відновлюваної енергетики, що працюють за «зеленим» тарифом, %

Енергія сонця не тільки невичерпна і безкоштовна, але й найбільш екологічна із будь-якого з доступних людині видів енергії. Вся потреба людства в енергії на 180 років вперед може бути забезпечена сонячною енергією, яка досягає Землі тільки за один день. У чисельному вираженні Сонце посилає нашій планеті щодня 960 000 000 000 кіловат енергії. Це означає, що в майбутньому ні один із способів отримання енергії не пройде повз використання енергії Сонця [10].

Стабільний розвиток спостерігається у використанні як альтернативної енергетики біомаси та біогазу. Протягом 2010–2015 рр. частка

Таблиця 5

Встановлена потужність та обсяг виробленої електроенергії об'єктами відновлюваної енергетики, що працюють за «зеленим» тарифом, у 2015 р. [27]

п/п	Напрям відновлюваної енергетики	Загальна кількість об'єктів відновлюваної енергетики	Встановлена потужність, МВт		Вироблено електроенергії у 2015 р., млн. кВт год.
			станом на 01.04.15	введена у 2015 р.	
1	Вітроенергетика	21	513,893	0	314,672
2	Сонячна енергетика	102	824,722	5,774	75,067
3	Мала гідроенергетика	105	81,385	1,288	66,999
4	Біомаса	5	35,2	0	20,121
5	Біогаз	9	13,858	0	11,364
	Всього	242	1 462,168	7,062	488,223

обсягу вироблення біомаси поступово збільшилась із 0% до 4%. Для України біоенергетика є одним із стратегічних напрямків розвитку сектору відновлюваних джерел енергії з огляду на високу залежність країни від імпортних енергоносіїв, передусім природного газу, і великий потенціал біомаси, доступної для виробництва енергії. Однак темпи розвитку біоенергетики в Україні досі істотно відстають від європейських [27]. Розвиток біогазу як альтернативної енергетики відзначається з 2013 р. Його частка у структурі обсягу виробленої електроенергії об'єктами відновлюваної енергетики у 2015 р. становила 2,33%. Ефективним шляхом доповнення та заміни традиційних паливно-енергетичних ресурсів є виробництво та використання біогазу, який утворюється в результаті застосування технологій метанового зброджування тваринницької біомаси і на 60–70% складається із метану. Іншим джерелом біогазу є звалища сміття на полігонах твердих побутових відходів та стічні води [27].

Висновки. Таким чином, енергетичний баланс України відзначається значними структурними та ціновими диспропорціями. Це суттєво відображається на показниках енергоефективності та енергетичної безпеки загалом. Україна має значний потенціал збільшення використання власних паливно-енергетичних ресурсів. Однак реалізації цього потенціалу перешкоджають складні геологічні умови запасів вуглеводнів та політична нестабільність у країні і потреба у значних інвестиціях для їх освоєння. Узагальнюючи вищенаведене, можна відзначити, що в умовах різкого зростання цін на імпортні енергоносії для багатьох підприємств упровадження енергоефективних технологій – це питання економічної доцільності та забезпечення конкурентоспроможності продукції. Отже, підвищення енергоефективності є основним завданням для поліпшення економічної ситуації в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетична галузь України: підсумки 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// old.razumkov.org.ua/upload/2016_ENERGY.pdf.
2. Агеев В.А. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии / В.А. Агеев. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2004. – 174 с.
3. Гаприндашвілі Б.В. Енергозбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств / Б.В. Гаприндашвілі // БІЗНЕСІНФОРМ. – № 8. – 2014. – С. 213 – 217.
4. Гашо Е.Г. «Повышение энергоэффективности как двигатель модернизации промышленности» / Гашо Е.Г., Степанова М.В. // Энергосбережение. – 2013. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5609.
5. Джеджула В.В. Сучасний стан та проблеми розвитку вітчизняного ринку енергоресурсів / В.В. Джеджула // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011.– № 6. – Т. 1. – С. 187–191.
6. Златопольский А.Н. Экономика, организация и планирование теплового хазяйства промышленных предприятий / А.Н. Златопольский, С.Л. Прузнер. – М. : Энергия, 1979. – 376 с.
7. Кудлай В.С. Аналіз ефективності використання енергетичних ресурсів / В.С. Кудлай, Селіверстова Л.С. // ВІСНИК КНУТД. – 2013. – №6. – С. 49–64.
8. Лір В. Енергоефективність як детермінанта енергетичної безпеки держави та конкурентоспроможності національної економіки / Лір В., Письменна У.Є. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eip.org.ua/docs/EP_09_1_35_uk.pdf.
9. Нараєвський С.В. Класифікація традиційних та альтернативних джерел і технологій отримання енергії / С.В. Нараєвський // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(1.1). – С. 255–269.
10. Півняк Г.Г. Альтернативна енергетика в Україні: монографія / Г.Г. Півняк, Ф.П. Шкрабець; Нац. гірн. ун-т. Д.: НГУ, 2013. – 109 с.
11. Севастьянов Р.В. Проблеми та перспективи енергозбереження на промислових підприємствах / Севастьянов Р.В. – Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Випуск 1. – Т. 3. – С. 107–110.
12. Сергеев Н.Н. Оценка факторов, влияющих на энергетическую эффективность промышленных предприятий / Сергеев Н.Н. // Экономика и право. – 2013. – Вип. 2. – С. 94–97.
13. Тарасов А.В. Оценка значимости влияющих на энергоэффективность промышленного предприятия организационно-экономических факторов / Тарасов А.В., Гайнуллин И.Д. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 8. – С. 89–93.
14. Цимбалюк С.Я. Сучасний стан та проблеми енергозбереження в Україні [Електронний ресурс]. / Цимбалюк С.Я., Короленко І.В. – Режим доступу: http://ir.asta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/359/1/317_IR.pdf.
15. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994 р. – № 30. – Ст. 283.
16. Копецька Ю.О. Сутність, основні види та класифікація енергетичних ресурсів як складові виробничого потенціалу підприємства / Ю.О. Копецька // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Випуск 7. – Ч. 2. – 2016. – С. 21–26.
17. BP Statistical Review of World Energy 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://naftogaz-europe.com/newsfiles/BP-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf.
18. Статистика світового споживання первинної енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Chttps://yearbook.enerdata.net/energy-primary-production.html#energy-intensity-GDP-by-region.html.
19. Ясковець Ю.В. Розвиток паливно-енергетичного комплексу України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Ю.В. Ясковець. – Режим доступу : htt//archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum /knp/2010_196_1/knp_236-240.pdf.
20. Енергетичний баланс України за 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
21. Сталинский Д.В. Научно-техническое обеспечение реконструкции предприятий горно-металлургического комплекса – эффективный путь снижения энергоемкости отечественной металлургической продукции // Каталог доповідей конференції «Інноваційні шляхи впровадження енергоефективних технологій створення конкурентоспроможної промислової продукції». – К., 2008. – 56 с.

22. Майсснер Ф. Підвищення енергоефективності в Україні : зменшення регулювання та стимулювання енергозбереження [Електронний ресурс] / Майсснер Ф. Науменко Д., Радеке Й. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/archive_2012?pid=3348.
23. Статистика кінцевого споживання за секторами економіки 2014–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
24. Паливно-енергетичні ресурси України за 2015 р.: статистичний щорічник . [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
25. Прутська О.О. Сучасний стан та проблеми розвитку альтернативної енергетики в Україні [Електронний ресурс] / Прутська О.О., Федик О. Ю. – Режим доступу : http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/641.pdf.
26. Потенціал відновлюваної енергетики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.saee.gov.ua/uk/activity/vidnovlyuvana-enerhetyka/potentsial.
27. Державне агентство з енергозбереження та енергоефективності України http://saee.gov.ua/uk/activity/vidnovlyuvana-enerhetyka/suchasny-stan.

УДК [631.16:658.155]:631.111.2

Масленнікова В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри землевпорядного проектування
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ УГІДЬ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

INCREASE OF LAND USE EFFICIENCY IN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

Розроблено наукові підходи до встановлення раціонального використання земель з урахуванням екологічних факторів. Складено математичну модель залежності норми виробітку та витрати пального на 1 га оброблювальної площі. Залежність встановлено від групи поля, норми висіву, врожайності, виду операції. Визначено заходи, які спрямовані на покращання якісного стану ріллі. Розроблено рекомендації щодо розподілу ріллі між польовою, ґрунтозахисною сівозмінами і виведення з її складу еродованих ґрунтів під консервацію.

Ключові слова: ефективність, раціональне використання, співвідношення угідь, деградовані і малопродуктивні землі, еродованість ґрунтів, консервація, рекомендації.

АННОТАЦИЯ

Разработаны научные подходы относительно установления рационального использования земель с учетом экологических факторов. Составлена математическая модель зависимости нормы выработки и затрат горючего на 1 га обрабатываемой площади от группы поля, нормы высева, урожайности, вида операции. Определены мероприятия, направленные на улучшение качественного состояния пашни Разработаны рекомендации относительно распределения пашни между полевым, почвозащитным севооборотами и выведения из ее состава эродированных почв под консервацию.

Ключевые слова: эффективность, рациональное использование, соотношение угодий, деградированные и малопродуктивные земли, эродированность почв, консервация, рекомендации.

ANNOTATION

The article is devoted to development of scientific approaches dealing with defining rational land use taking into account ecological factors. A mathematical model of correlation between fuel rate of output and expenditure per 1 hectare of cultivated land and group of field, rate of sowing and agricultural operation characteristics has been created. The effect of land sites organization of field and soil protective crop rotations on agricultural production efficiency has been found out. Recommendations as for differention between the field and soil protective crop rotations and excluding the eroded soils for conservation has been worked out. On the base of the recommended proposals there have been developed method aimed at qualitative state of plowed lands at the state agricultural enterprise taken as an example.

Key words: efficiency increase, rational land use arable lands correlation, degraded and low-productive lands, soil and erosion, yield rate of crops, soil fertility, conservation, recommendations

Постановка проблеми. Аграрний сектор – це специфічна галузь економіки, яка безпосередньо пов'язана із земельним потенціалом, земельною територією як головною територіально-просторовою частиною довкілля, основним засобом у сільськогосподарському виробництві. Раціональне використання та експлуатація земельних територій із застосуванням природоохоронних заходів є однією із центральних проблем економічного розвитку держави, особливо з переходом до ринкової економіки в контексті розвитку земельних відносин.

Незадовільна екологічна ситуація в Україні з використанням землі викликана шкідливим антропогенним впливом, вирощуванням сільськогосподарських культур без застосування прогресивних технологій, необґрунтовано високим відсотком розорюваних площ, у тому числі малопродуктивних і ерозійно-небезпечних земель, що приводить до деградації, зниження або навіть втрати природної родючості ґрунтів, а отже, і до суттєвого погіршення продуктивності земельних угідь загалом. Тому встановлення оптимального співвідношення земельних угідь у сільському господарстві з додержанням заходів, які спрямовані на охорону земель, є основною умовою ефективного розвитку економіки та збереження властивостей природних ландшафтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розроблення наукової проблеми, пов'язаної з обґрунтуванням напрямів раціонального використання та охорони земель, внесли свій вклад такі вчені-дослідники, як П.Ф. Веденічев, П.М. Першин, В.Ф. Сайко, А.С. Скородумов, А.М. Третяк, Л.Я. Новаковський, А.Я. Сохнич, Д.С. Добряк, В.П. Мартьянов, В.Й. Шиян, А.Є. Несмашна, Д.І. Бабміндра, С.Н. Волков, В.В. Горлачук, О.П. Канаш та ін.

Науково-практичне застосування економічних методів і моделювання у процесі управління земельними ресурсами, засади підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, його інтенсифікації, раціонального використання та охорони земельних ресурсів у процесі розвитку земельних відносин найбільш повно висвітлили у своїх роботах А.С. Антонець, А.М. Джос, П.Ф. Жолкевський, А.Г. Мартин та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні проведені досить ґрунтовні дослідження оптимального співвідношення угідь шляхом їх трансформації на базі класифікації земель за придатністю для сільськогосподарського використання. Однак, незважаючи на набутий досвід, у вітчизняній науці залишаються недостатньо обґрунтованими питання комплексного підходу до економічної

та екологічної ефективності використання земельних угідь, їх оптимізації у системі землекористування і механізму їх здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз динаміки розвитку та механізму здійснення сучасної земельної реформи показав, що подальше проведення земельної реформи повинно здійснюватися на основі спеціальних державних та регіональних програм із визначенням наукового, матеріально-технічного, фінансового та правового забезпечення, а також пакета законодавчо-нормативних актів, які регламентуватимуть цей процес. Отже, головним критерієм оцінки результатів земельної реформи є еколого-економічна ефективність аграрного землеволодіння і землекористування в державі, формування раціональних та стійких агроландшафтів в усіх природно-кліматичних зонах.

Приватизація і паювання земель, реструктуризація наявних сільськогосподарських підприємств здійснювалися, як правило, без належного екологічного обґрунтування, без чітко встановлених механізмів тимчасового чи постійного вилучення земельних ділянок із власності та господарського обігу з метою консервації. Тому необхідно розробити науковий підхід, методику або механізм підвищення ефективності використання угідь шляхом тимчасового чи постійного вилучення (консервації) земельних ділянок із господарського обігу або зміни напряму їх спеціалізації на приватизованих і розпайованих земельних ділянках шляхом підвищення економічного інтересу власників.

Відомо, що людина завжди ставиться до об'єктивних природно-кліматичних умов, до навколишнього природного середовища, в якому відбувається виробничий і життєдіяльний процес, як до своїх особистих. Тому кожний товаровиробник, в тому числі і селянин, у цих умовах, і навіть надзвичайних, намагається працювати ефективно, тобто мати вигоду від своєї праці. Це основоположний принцип господарювання в ринкових умовах. У процесі обороту земель сільськогосподарського призначення вказана вигода взаємна, вона є одним із основних чинників, що зумовлюють необхідність нарощування обсягів виробництва, бо особистий інтерес примушує працювати ефективно, економити ресурси тощо. Основи загальнолюдських цінностей, прав, інтересів і свободи людини у виборі форм і методів господарювання на землі – це насамперед відносини власності у сільському і лісовому господарстві. Якщо немає реального власника, то немає і реального інтересу, відповідальності, соціальної справедливості, а тому і впевненості в майбутньому [1].

Таким чином, власність, і насамперед приватна, належить до основоположних економічних факторів, які змінюють психологію людини, її бачення реальних економічних процесів. А тому приватна власність зумовлює відповідальність людини не тільки перед собою, а й перед своїми нащадками і перед усім суспільством. Бо коли товаровиробник неспроможний за умов ринкових відносин ефективно і раціонально розпоряджатися своєю власністю, її примножувати і вкладати капітал на подальший розвиток, то цю власність можна втратити назавжди. Передусім це положення стосується приватної власності на землю. Така зумовленість чітко простежується у процесі здійснення земельної реформи в Україні. Роздержавлення земель і створення нових агроформувань здійснюється на базі приватної форми власності на землю – замість колгоспів і радгоспів формуються ТОВ, приватні (приватно-орендні) підприємства, с.-г. акціонерні товариства, с.-г. кооперативи, селянські (фермерські) господарства та інші. Землекористування в цих умовах набуває іншої сутності. Крім користування землею, яка знаходиться у власності фізичної чи юридичної особи, її власники мають право володіти і розпоряджатися нею.

Одним із заходів, спрямованих на прогнозування і складання схем і проектів використання та охорони земельних ресурсів, на їх здійснення, коригування та авторський нагляд, є землеустрій. У розрахунках показників ефективності землеустрою, який забезпечує збалансованість, кількісну та якісну пропорційність основних факторів виробництва – землі, праці та капіталу, необхідно приділяти увагу економічній, соціальній та екологічній ефективності використання землі – удосконаленню умов господарювання, укріпленню земельних відносин, охороні прав землекористування і землеволодіння, розвитку і покращенню соціальних умов виробництва, зміні умов життя, виконанню суворих природоохоронних вимог до кожної складової частини проекту [2].

Критерії раціонального використання та принципи охорони земельних ресурсів повинні реалізовуватися через сукупність законодавчих та нормативних документів, спрямованих на регулювання земельних відносин, з метою створення умов для раціонального використання і охорони земель, рівноправного розвитку всіх форм власності на землю та господарювання, збереження та оновлення родючості ґрунтів, поліпшеного природного середовища, охорони прав громадян, підприємств та організацій, а також повинні бути піднесені до рівня державних пріоритетів соціально-економічного розвитку України, найважливіших напрямів державної політики в галузі економіки й охорони навколишнього середовища.

Для збереження, відновлення та раціонального використання земель потрібна чітка, злагоджена система державного контролю та управління в галузі охорони та якості земель, стратегічних напрямів і методів досягнення оптимального землекористування та землеробства, а також механізм економічного стимулювання землевласників у зв'язку із передачею у приватну власність більшості сільськогосподар-

ських угідь з юридичним закріпленням права власності на землю державними актами. Тому вилучення деградованих і низькопродуктивних земель зі складу ріллі та їх консервація (вилучення) як один із найважливіших заходів раціонального використання і охорони земель повинне стати обов'язковим заходом у вирішенні питань оптимізації складу сільгоспугідь в умовах реформування земельних відносин.

Структура земельного фонду Харківської області: землі сільськогосподарського призначення – 78,3%, причому 77% – це сільськогосподарські угіддя, з них 61,5% – рілля. Кормові угіддя займають лише 13,7% території області, ліси і лісовкриті площі – 13,2%. Тобто близько 80% земельних ресурсів області використовуються як головні засоби виробництва у сільському і лісовому господарствах, де сільськогосподарська освоєність земель перевищує екологічно обґрунтовані межі та якісний стан ґрунтових ресурсів швидко погіршується.

Основними землевласниками і землекористувачами на території області є сільськогосподарські підприємства (50,5%). У зв'язку з роздержавленням і приватизацією відбувся перерозподіл земель між державною (43,3%) та приватною (56,7%) власністю, комунальна власність займає (станом на 01.01.2015 р.) лише 33,9 га, причому майже 80% ріллі зосереджені у приватній власності.

За даними якісного обліку земель найпоширенішими в області ґрунтами є чорноземи типові, чорноземи звичайні глибокі, чорноземи звичайні, чорноземи опідзолені та ін. В області на орних землях переважають легкосуглинкові ґрунти (1147,4 тис. га) і важкосуглинкові (503,8 тис. га), засолені ґрунти становлять 26,9 тис. га. Площа солонцюватих ґрунтів – 39,9 тис. га, кислих ґрунтів – 600 тис. га. Площа перезволожених, заболочених сільськогосподарських угідь є невеликою. Тобто під оранкою застосовуються малопродуктивні і деградовані ґрунти (засолені, солонцюваті, кислі, перезволожені та заболочені).

Дослідження впливу ступеня змитості ґрунтів на ефективність їх використання свідчать, що залежно від збільшення питомої ваги площ, які піддані водній ерозії, ефективність використання земельних угідь суттєво знижується. Орні землі області розподілені таким чином: 44,5% мають крутизну <1°, 41,7% – 1–3°, 11,3% – 3–5°, 2,4% – понад 5°. Землі, розташовані на схилах крутизною понад 5°, є найбільш небезпечними у розвитку ерозійних процесів. По області 895,7 тис. га ріллі піддані водній ерозії. За різним ступенем змитості її розподіл такий: сильнозмиті – 0,5%, середньозмиті – 6,1%, слабозмиті – 39,8%. Площа ріллі, яка піддана вітровій ерозії – 70,4 тис. га. Площа еродованих ґрунтів області щорічно збільшується на 70–80 га. Середньорічні втрати гумусу в ґрунтах лісостепу становлять 0,8 т/га, степу – 0,4 т/га, тобто з кожного гектара ріллі щорічно змивається і видувається близько 15 т верхнього родючого шару ґрунту.

Для попередження посилення ерозії та інших видів деградації ґрунтів за умов дефіциту ресурсів, відсутності коштів, а також слабкої державної ґрунтоохоронної політики найбільш дієвим заходом є оптимізація складу та співвідношення угідь шляхом збільшення частки таких видів угідь, як лісонасадження, сіножаті, пасовища, вода, болота тощо та одночасне скорочення ріллі шляхом вилучення з її складу деградованих, малопродуктивних земель і подальшої їх консервації.

Цей процес зумовлює не тільки зменшення екологічного ризику, а й припинення розпилення коштів і ресурсів праці. Скорочення площі орних земель поліпшить основи кормової бази тваринництва за рахунок розширення площ природних кормових угідь. Вилучення орних земель із використання привело до зменшення валового доходу господарств і країни загалом, тому варто розробити нові технології обробки орних і консервованих земель у розрізі запропонованих напрямів їх використання. Роботи з вилучення деградованих і малопродуктивних земель зі складу ріллі можуть проводитися як самостійний вид землевпорядних робіт, але доцільніше виконувати їх у складі інших робіт (складання проектів організації території та ін.) [2].

У вирішення питання раціонального економічно-ефективного розподілу ріллі між сівозмінами і виведення з її складу малопродуктивних і деградованих ґрунтів під консервацію покладено системний підхід: на основі всебічного глибокого вивчення сучасного стану використання ріллі й організації виробництва і території сівозмін та ландшафтних систем визначаються екологічно оптимальні пріоритети складу структури ріллі, її територіального розміщення з урахуванням умов господарювання [3].

Обґрунтування раціонального складу і співвідношення земельних угідь базується на впровадженні науково обґрунтованих технологій виробництва, організації праці, норм виробітку. Правильне поєднання моральних і матеріальних стимулів з метою створення необхідних умов для підвищення продуктивності сільськогосподарських угідь тісно пов'язане з основними результатами виконаної роботи.

Математичний запис моделі залежності норми виробітку ($Н_в$) від групи поля ($Г_р$), норми висіву ($Н_{вис}$), врожайності ($У$), виду операції ($В_{оп}$) має вигляд:

$$Н_в = f_1\ (Г_р;\ Н_{вис};\ У;\ В_{оп}).$$

Така величина, як витрати пального на 1 га оброблювальної площі Q, залежить від тих же складників: $Q = f_2\ (Г_р;\ Н_{вис};\ У;\ В_{оп})$.

Шляхом апроксимації даних узагальненого середньозваженого показника визначення групи полів залежно від нормоутворюючих факторів установлюється група полів для подальшо-

го автоматичного застосування у комп'ютерній програмі:

$$Г_р = -4{,}5687\overline{S}^2 + 23.8059\overline{S} - 17.4983.$$

Норма виробітку, визначена залежно від класу ґрунтів, приймається за коефіцієнт *К*. Залежність норми виробітку ($Н_{вд}$) та витрат пального ($Q_д$) від групи поля, норми висіву, врожайності, виду операції і класу ґрунтів має вигляд:

$$Н_{в_д} = Н_в \cdot К,\ Q_д = Q \cdot \frac{Н_{в_д}}{Н_в} = Q \cdot К.$$

Норми виробітку агрегатів з урахуванням питомого опору ґрунту для оранки поля після збирання коренеплодів визначено за формулою:

$$Н = Н_В \times [0{,}0008a^2 - 0{,}0495a - 0{,}000039к^2 - 0{,}00322к + 1{,}895],$$

де $Н_в$ – норма виробітку на механізованих роботах на один гектар обробленої площі (визначена залежно від групи поля), га; *а* – глибина оранки; *к* – питомий опір ґрунту.

Для оранки стерні:

$$Н = Н_В \times [-0{,}00014a^2 + 0{,}00194a - 0{,}00016к^2 + 0{,}0127к + 0{,}7790].$$

Також проведено обстеження залежності норми виробітку агрегату від питомого опору ґрунту та від глибини обробки ґрунту за іншого виду механізованих робіт, таких як обробка ґрунту плоскорізами-глибокорозпушувачами.

$$Н = Н_В \times [0{,}0008a^2 - 0{,}0556a + 0{,}0000333к^2 - 0{,}0135к + 2{,}173].$$

Норму виробітку, залежну від класу ґрунтів, яку прийнято за коефіцієнт *К*, необхідно обов'язково враховувати у визначенні показників економічної ефективності сільськогосподарського виробництва залежно від стану еродованості ґрунтів.

Підтвердити економічну ефективність будь-якого заходу для покращання стану земельних угідь, їх раціонального складу і співвідношення можливо шляхом розрахунку прибутку виробництва. Із урахуванням нормоутворюючих факторів визначення прибутку має вигляд:

$$П = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} У_i \cdot Цп_j \cdot Р_{ij} - ,$$

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m}\sum_{l=1}^{h} P_{ijl} \cdot [\frac{1}{f_1\left(Г_p; H_{вис}; У; B_{оп}\right) \cdot К_l} \times$$

$$\left(Цнз_{ijl} + \frac{7Б_{T_{ijl}} \cdot \left(a_{T_{ijl}} + r_{T_{ijl}}\right)}{t_{ijl}} + \frac{7Б_{M_{ijl}} \cdot \left(a_{M_{ijl}} + r_{M_{ijl}}\right)}{t_{ijl}}\right) +$$

$$f_2(Г_p;\ Н_{вис};\ У;\ В_{оп}) \cdot К_l \cdot С_T \cdot Він_{ijl}].$$

де *У* – урожайність сільськогосподарської культури, ц/га; *Цп* – ціна продукції за одиницю, грн./ц; *Р* – площа вирощуваної культури, га; n – кількість ділянок на полі сівоміни (i = 1,2,3, ... , n); m – кількість с.-г. культур, які вирощуються у сівозміні (j = 1, 2, 3, ... , m); $Ц_{нз}$ – ціна (вартість) нормозміни; $Н_в$ – норма виробітку на механізованих роботах на один гектар обробленої площі, визначена залежно від групи поля, норми висіву, врожайності, виду операції; $Г_р$ – група поля; $Н_{вис}$ – норма висіву сільськогосподарської культури; $В_{оп}$ – вид операції; *К* – нор-ма виробітку, визначена залежно від класу ґрунтів; h – загальна кількість технологічних операцій у вирощуванні однієї сільськогосподарської культури (l = 1, 2, 3, ... , h); $Б_T$, $Б_м$ – балансова вартість трактора та сільськогосподарської машини; a_T, $a_м$ – відсоток амортизаційних відрахувань (нормативний) від балансової вартості трактора та сільськогосподарської машини відповідно; t – час виконання роботи; r_T, $r_м$ – відрахування (% відрахування від балансової вартості) на ремонт, техогляд і зберігання трактора і сільськогосподарської машини відповідно; *Q* – витрати пального на 1 га оброблювальної площі залежно від групи поля, норми висіву, врожайності, виду операції; $С_T$ – ціна одиниці виміру паливно-мастильних матеріалів.

Прибуток і вартість валової продукції напряму залежать від урожайності сільськогосподарських культур, яка, як відомо, залежить від стану і родючості ґрунтів. Тобто з розвитком деградаційних процесів ґрунтів, із погіршенням їхньої родючості зменшується врожайність сільськогосподарських культур та економічна ефективність сільськогосподарського виробництва. Реалізацію розглянутих функціональних залежностей без дослідів на земельних ділянках поля здійснено кількома етапами, такими як:

– розрахунок показників економічної ефективності вирощування сільськогосподарських культур польової сівозміни на схилах різної крутизни, з різним відсотком схилових земель і з різною площею полів;

– застосування поряд із польовою сівозміною на схилових землях сільськогосподарських культур ґрунтозахисної сівозміни, визначення економічної ефективності;

– прогнозування на подальшу перспективу попередніх завдань з урахуванням змивання гумусового горизонту на схилах різної крутизни;

– упровадження консервації еродованих орних земель, розташованих на схилах різної крутизни, і застосування кормових угідь на цих територіях (пасовищ і сіножатей), розрахунок показників економічної ефективності.

Залежність врожайності від крутизни схилів така: чим більша крутизна, а саме більш еродовані ґрунти, тим менша врожайність сільськогосподарських культур, які вирощуються на цих землях. Щоб не допустити ще більшого погіршення екологічного стану вже еродованих земель, необхідно максимально зменшувати змив ґрунту із року в рік. Ураховуючи результати дослідів зі змінами врожайності сільськогосподарських культур польової та ґрунтозахисної сівозмін на ґрунтах різного ступеня еродованості, провели прогнозні розрахунки економічних показників двох видів сівозмін, таких як польова і польова + ґрунтозахисна за деякий проміжок часу.

Рис.1. Логічна схема наслідків консервації земель

Для покращення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва на основі проведених досліджень розроблено рекомендації щодо розподілу ріллі між польовою, ґрунтозахисною сівозмінами і виведення її під консервацію:

– під польову або кормову сівозміни застосовувати земельні ділянки, які розташовані на 100% незмитих (неродованих) ґрунтах або мають понад 25% незмитих і до 75% слабоеродованих ґрунтів, а також понад 65% незмитих і до 35% середньоеродованих ґрунтів (за умови вирощування на них близько 50% зернових культур);

– на сівозміні польова+грунтозахисна рекомендовано застосовувати земельні ділянки, які мають понад 75% слабоеродованих ґрунтів, понад 35%, але менше 50% середньоеродованих земель, а також сильноеродованих земель до 35%;

– ділянки поля, де відсоток середньоеродованих ґрунтів понад 50%, необхідно виводити зі складу орних земель і переводити у консервацію (під сіножаті);

– земельні ділянки, на яких розташовано понад 35% сильнозмитих земель, необхідно виводити зі складу ріллі, переводити їх у консервацію (під пасовища).

Запропоновані рекомендації працюють за таких умов:

– площі ділянки або полів повинні обов'язково враховуватися у переводі земель з однієї сівозміни в іншу;

– на польових сівозмінах повинно бути близько 50% зернових культур;

– ділянки поля, які виведено під сіножаті та пасовища, є законсервованими;

– запропоновані відсотки слабо-, середньо- і сильнозмитих ґрунтів на ґрунтозахисній сівозміні, на сіножатях і пасовищах вважати незалежними від незмитих ґрунтів польової сівозміни, тобто замість відсотка незмитих ґрунтів можуть бути ґрунти будь-якої еродованості, тоді їх необхідно застосувати відповідно до рекомендацій.

Отже, дослідним шляхом визначено, що одним із основних заходів оптимізації землекористування є вилучення деградованих та малопродуктивних земель зі складу орних із подальшою їх консервацією. Тому, використовуючи визначені типи деградації ґрунтів, структуру ґрунтового покриву ріллі Харківської області в розрізі природно-кліматичних зон і природно-сільськогосподарських районів, ми розробили рекомендації щодо консервації (тимчасової та постійної) середньо- та сильноеродованих ґрунтів і визначили основні її напрями й обсяги.

Схема наслідків консервації земель наведена на рис. 1.

Висновки:

1. Дослідження динаміки розвитку та механізму здійснення сучасної земельної реформи свідчать, що приватизація і паювання земель, реструктуризація сільськогосподарських підприємств, як правило, здійснювалися без урахувань науково обгрунтованих економіко-екологічних факторів впливу на ефективність землеволодіння і землекористування у державі. Тому розроблено методику підвищення ефективності використання угідь шляхом тимчасового чи постійного вилучення (консервації) земельних ділянок із господарського обігу або зміни напряму їх спеціалізації на приватизованих і розпайованих земельних ділянках шляхом підвищення економічного інтересу власників.

Одним із заходів, спрямованих на здійснення, коригування та авторський нагляд за про-

веденням земельної реформи, а також прогнозування використання і охорони земельних ресурсів є землеустрій, який забезпечує збалансованість, кількісну та якісну пропорційність основних факторів виробництва – землі, праці та капіталу.

Сьогодні ще недостатньо обґрунтованими є математичні моделі еколого-економічного регулювання в системі комплексного підходу щодо раціонального використання та охорони земельних ресурсів. Такі моделі необхідні для проведення державних і регіональних програм здійснення земельної реформи, а також для розроблення економічних заходів урегулювання відносин між землекористувачами і державою.

2. Найбільш дієвим і реальним заходом для зменшення розвитку ерозійних процесів та інших видів деградації ґрунтів є виведення з інтенсивного сільськогосподарського використання деградованих і малопродуктивних земель, що зумовлює зменшення екологічного ризику (до проведення консервації із 27 районів області у стабільно нестійкому стані знаходилося 14 районів, в екологічно нестабільному стані – 13 районів, після вилучення зі складу ріллі деградованих та малопродуктивних земель ситуація дещо покращилася: в шести районах – стабільна, у 21 – середньостабільна), припинення розпилення коштів і ресурсів праці, поліпшення основи кормової бази тваринництва за рахунок розширення площ природних кормових угідь.

3. Для визначення ефективності використання земельних ресурсів у системі науково обґрунтованих технологій вирощування сільськогосподарських культур, вирішення питань раціонального розподілу ріллі між сівозмінами і виведення з їх складу деградованих і малопродуктивних ґрунтів під консервацію з урахуванням екологічних факторів розроблена відповідна математична модель, яка дає змогу визначити прибуток у різних варіантах використання земельних ресурсів.

4. Напрями консервації (реабілітації і трансформації) деградованих і малопродуктивних ґрунтів такі: ґрунти легкого механічного складу – під заліснення; порушені землі з виходами порід, розмиті та сильнозмиті ґрунти – подальше залуження і використання під пасовищами з нормованим випасом худоби; середньозмиті ґрунти на складних схилах крутизною понад 5° – залуження з використанням під сіножаті; дефльовані ґрунти – під заліснення; засолені, середньо- і сильносолонцюваті ґрунти повертаються у природний стан без втручання людини – тимчасова консервація (реабілітація) шляхом залуження; солонці та солончаки – постійна консервація шляхом трансформації у пасовища; перезволожені та заболочені ґрунти природно ренатуралізуються (високе зволоження дає їм змогу швидко заростати природною флорою) – оцінювати як землі рекреаційного призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Солов'яненко Н. Наукові засади раціонального використання земельних ресурсів та охорона навколишнього природного середовища в Україні // Землевпорядний вісник. – 2014 – № 6 – С. 38–42.
2. Василюк О.В. Консервація деградованих земель та формування екомережі: правовий аспект // Вісн. ХНУ ім. В.Н. Каразіна. (Сер. «Біологія»). – 2013. – Вип.20 (№ 1100). – С. 229–235.
3. Новаковський Л.Я. Консервація деградованих і малопродуктивних орних земель України / Л.Я. Новаковський, О.П. Канаш, В.О. Леонець // Вісник аграрної науки. – 2002 – № 5 – С. 5–10.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 339.138:364.046.44

Герчанівська С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

Стемковська І.В.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РИНКУ ПРАЦІ

FEATURES MARKETING RESEARCH OF LABOUR MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність поняття «маркетингові дослідження». Охарактеризовано послідовність маркетингового дослідження. Розглянуто особливості розробки анкети як одного з найвідповідальніших етапів маркетингового дослідження. Розроблено схему маркетингового дослідження ринку праці. Обґрунтовано важливість маркетингових досліджень ринку праці.

Ключові слова: маркетинг, ринок праці, інформація, анкета, маркетингові дослідження.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность понятия «маркетинговые исследования». Охарактеризована последовательность маркетингового исследования. Рассмотрены особенности разработки анкеты как одного из самых ответственных этапов маркетингового исследования. Разработана схема маркетингового исследования рынка труда. Обоснована важность маркетинговых исследований рынка труда.

Ключевые слова: маркетинг, рынок труда, информация, анкета, маркетинговые исследования.

ANNOTATION

The article reveals the essence of the concept of “marketing research”. Characterized sequence of market research. The features of the development of the questionnaire as one of the most critical phases of marketing research is considered. Designed by the scheme of marketing research labor market. Grounded the importance marketing research of labor market.

Key words: marketing, labour market, employment service, information, questionnaire, marketing research.

Постановка проблеми. Становлення системи маркетингових досліджень ринку праці в Україні – одна з важливих проблем. Для дослідження можливостей ринку і вирішення маркетингових проблем необхідна вичерпна й достовірна інформація. Найважливішою передумовою вибору тієї чи іншої маркетингової орієнтації є наявність інформації про клієнтів та інші аспекти маркетингового середовища, що впливають на діяльність служби зайнятості. Маркетингові дослідження є, мабуть, єдиним способом отримати унікальну інформацію про ринок, без якої маркетинг залишається лише непотрібною теорією. Маркетингові дослідження як специфічна функція маркетингу є невід’ємною складовою частиною маркетингової діяльності організації. Метою маркетингового дослідження є оцінка наявної ситуації (кон’юнктури) і розробка прогнозу розвитку ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання маркетингу в сфері праці та зайнятості розглянуто в роботах Д.П. Богині, В.М. Карпова, Ю.М. Маршавіна, М.Л. Цукана та інших вчених. Однак наявні теоретичні та практичні розробки у цих напрямах стосуються переважно ринку праці загалом, його методологічного дослідження, регулювання, використання лише окремих елементів маркетингу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невпинний розвиток нових потреб, інтернаціоналізація маркетингу, ускладнення конкуренції зумовлюють необхідність підвищення ефективності інформації. Факти з практики проведення маркетингових досліджень переконливо свідчать про те, що такий потужний інструмент в палітрі управління, яким є маркетингові дослідження, здатен допомогти керівництву організацій у прийнятті правильних, ефективних управлінських рішень. Маркетинг розширює сферу впливу на ринок праці, у зв’язку з чим все частіше розуміють необхідність застосовувати маркетинговий підхід під час його планування та прогнозування. Нині, на наш погляд, без маркетингових досліджень неможливо вийти на економічний рівень розвинутих країн, зокрема не можуть бути використані всі можливості в забезпеченні оптимальної зайнятості населення.

Мета статті полягає у висвітленні результатів наукових досліджень маркетингу ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з призначень маркетингу є зменшення впливу фактору невизначеності до рівня, за якого організація зможе контролювати стан зовнішнього середовища, власну реакцію на зміни, що відбуваються, а також приймати адекватні рішення, забезпечуючи своєчасне задоволення попиту клієнтів та здійснення результативної діяльності. Успіх досягнення вказаної мети залежить від об'єму, надійності, точності і своєчасності інформації, а також уміння персоналу аналізувати та інтерпретувати отримані дані.

Сутність поняття «маркетингові дослідження» чітко визначено в економічній літературі. Маркетингове дослідження – це визначення потреб в інформації та вибір придатних змінних, щодо яких має відбуватися безперервний процес збору, збереження й аналізу надійної й дієвої інформації про маркетингове середовище з метою прийняття обґрунтованих маркетингових рішень [1]. Вважаємо, що більш змістовним щодо цього поняття є підхід, який розглядає його як системний збір і об'єктивний запис, класифікацію, аналіз та представлення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій тощо окремих осіб та організацій у контексті їх економічної, політичної, суспільної діяльності. Об'єкт маркетингових досліджень є будь-яким суб'єктом системи «організація – ринок – економіка» [2, с .4].

Під маркетинговим дослідженням також розуміють «систематичне нагромадження бази даних, необхідних для визначення та реалізації стратегії фірми, її маркетингової діяльності, що пов'язана зі збиранням, аналізом, опрацюванням інформації, звітністю про наслідки проведеної роботи, безпосередньою службою маркетингу фірми або із залученням зовнішніх, незалежних консалтингових фірм» [3, с. 47]. Це визначення більш повно відображає функціонально-інформаційне забезпечення діяльності організації, розкриває методологію та цілі маркетингових досліджень.

Широту важливості маркетингового дослідження відображено у визначенні Американської асоціації маркетингу: «систематичний збір, реєстрація та аналіз даних з проблем, які стосуються маркетингу товарів та послуг». Англійське Товариство вивчення ринку запропонувало інше визначення: «вивчення ринку є засобом, який використовують ті, хто забезпечує товарами та послугами в інтересах отримання постійної інформації про нужди та потреби тих, хто купує та використовує ці товари та послуги» [4, с. 5].

Спільним в усіх цих визначеннях є те, що йдеться про упорядкований збір та аналіз маркетингової інформації для того, щоб допомогти виробникам краще зрозуміти потреби своїх клієнтів і споживачів. Маркетингові дослідження можуть носити описуючий, причинно-наслідковий і прогностичний характер залежно від цілей, які поставлені перед дослідженням.

Отже, маркетингове дослідження ринку праці – це система збору, обробки, аналізу інформації про проблеми, пов'язані з узгодженням попиту та пропозиції робочої сили, з метою зменшення невизначеності та прийняття маркетингових рішень.

Маркетингове дослідження інтегрує в дослідницькому процесі вивчення ринку праці, а також маркетингової діяльності служби зайнятості. Воно має всебічний і вичерпний характер, охоплює всі аспекти ділової активності, починаючи зі стадії появи ідеї та закінчуючи задоволенням попиту клієнтів.

Метою маркетингових досліджень є орієнтація служби зайнятості на роботу в реально наявних обставинах за певною програмою, яка дасть можливість визначити привабливі напрями майбутніх маркетингових зусиль та уникнути зон підвищених ризиків і небезпек, а також оцінити свої можливості. При цьому необхідно вивчати перспективи розвитку попиту на послуги, позиції клієнтів тощо. Результати досліджень дають можливість виявити відповідність характеристик найманих працівників запитам і вимогам роботодавців, проаналізувати їх конкурентоспроможність, вивчити переваги споживача-роботодавця та на основі цього розробляти програми підбору і розвитку персоналу. Маркетингові дослідження допомагають службі зайнятості визначити ставлення клієнтів до надаваних послуг, а водночас підвищувати довіру до себе. Їх потрібно розглядати як частку постійно діючого інтегрованого інформаційного процесу, який засновується на причинно-наслідкових зв'язках.

Організація маркетингових досліджень є необхідним фактором досягнення організацією успіху, однак не кожне дослідження може цьому сприяти. Результативність й ефективність його залежить від дотримання ряду вимог: носити комплексний і систематичний, а не випадковий чи непов'язаний характер; дотримуватись наукового підходу, що базується на об'єктивності, точності, ретельності. Об'єктивність інформації забезпечується тим, що вона надходить з різних джерел, які прагнуть, щоб дані були досить глибокими та змістовними. Точність пов'язана із застосуванням інструментів дослідження. Висока рухомість факторів ринкового середовища приводить до необхідності корекції маркетингових програм, відповідно, дослідження мають поновлюватись з певною періодичністю. Розмір та вартість маркетингового дослідження визначається значною мірою об'ємом потрібної інформації, нових даних, ступенем його формалізації та складністю аналізу.

Будучи важливою функцією маркетингу, дослідження передбачають чітку організацію. Форми організації маркетингових досліджень можуть бути різними. Їх можна здійснювати

власними силами, а також за допомогою організацій, які спеціалізуються в даній області.

Ефективність управлінських рішень тим вища, чим вищий ступінь достовірності ринкової інформації, який значною мірою визначається правильністю вибору процедури та методики маркетингових досліджень.

Перш ніж вибрати дослідницькі методи, необхідно розробити чітку програму маркетингового дослідження згідно зі змістом різних етапів, які становлять процес його проведення. В науковій літературі ставлення до цього процесу є неоднозначним. Публікації і монографії початку 2000-х рр. відносили до нього такі етапи, як постановка проблеми, відбір джерел інформації, її збір та обробка, аналіз результатів, розробка висновків та рекомендацій. За ступенем освоєння і розвитку концепції маркетингу підходи до процедури дослідження удосконалювались і ускладнювались. Г. Черчилль – один з авторитетних науковців щодо маркетингових досліджень – вважає, що кожна досліджувана проблема потребує особливого підходу, рекомендуючи таку загальну послідовність маркетингового дослідження: постановка проблеми, вибір проекту, визначення методів збору даних, розробка форм, проектування вибірки, збір даних, аналіз та інтерпретація, підготовка звіту про результати дослідження [5, с. 57].

Таким чином, маркетингове дослідження складається з комплексу послідовних дій (етапів), кожна наступна дія тісно пов'язана з попередньою (рис. 1.). Недотримання цього методологічного принципу негативно позначається на достовірності інформації, яка буде отримана [6, с. 23–27].

Три перші етапи можна розглядати як планування маркетингового дослідження, наступні – його реалізацію. Вихідним пунктом є вирішення питання про характер та напрям усієї дослідницької активності. Маркетингова проблема, на якій сконцентровується все дослідження, повинна мати чітке визначення. Для цього аналізуються всі аспекти діяльності організації, що дає можливість визначити конкретні сфери, котрі потребують більш детального вивчення. Формулювання проблеми включає виявлення симптомів; чітке викладення можливих причин чи базових проблем, які лежать в основі симптомів; виявлення повного списку альтернативних дій, які можна застосувати для вирішення проблем. В разі необхідності проводиться спочатку попереднє опрацювання проблемної ситуації, а потім і заключне дослідження. Після цього розробляються цілі (предмет) маркетингового дослідження.

Розробка схеми дослідження включає вибір методів проведення дослідження, визначення типу необхідної інформації та джерел її отримання, вибір інструментарію збору необхідних даних та розробку форм, тип аналізу, встановлення структури та величини вибірки. Вибір методів збирання інформації насамперед залежить від специфіки досліджуваної проблеми. Кожен з них має переваги і недоліки з точки зору об'єктивності інформації, оперативності її отримання, витрат на його проведення. Вибір методів запису і зберігання зібраної інформації має на меті надання їй форми, сумісної з процедурами подальшої її обробки і зручної для аналізу. Мається на увазі визначення порядку виділення окремих елементів інформації, яку необхідно зберігати, обробляти й аналізувати, порядку їх кодування, форми виставлення і зберігання. Від вирішення цих питань багато в чому буде залежати структурне і візуальне оформлення запитальника. Крім того, це зменшує трудомісткість етапу обробки інформації (попередньої перевірки, сортування, групування, аналізу тощо). Мета відбору респондентів в склад вибірки полягає в отриманні такої сукупності респондентів, яка за своєю якістю репрезентує (на момент опитування виступає моделлю генеральної сукупності) ту, що потрібно вивчити.

Процес збору маркетингової інформації починається з пошуку та аналізу найменш затратних, легко та швидко доступних джерел, якими є вторинна інформація. Лише після цього збирається первинна інформація. Первинні дані необхідні в тих випадках, коли досконалий аналіз вторинних даних не дає необхідної інформації. Вторинною (або кабінетною) вважається інформація, отримана з фінансової і статистичної звітності, результатів попередніх досліджень, періодичних видань. Вона поділяється на внутрішню (накопичується всередині організації) та зовнішню (державна, недержавна). Серйозним недоліком вторинної інформації в Україні є те, що існує тривалий проміжок часу між збором інформації та її публікацією. В умовах ринкового середовища, що швидко змінюється, необхідна «найсвіжіша» інформація для прийняття ефективних управлінських рішень. Щоб оцінити загальну цінність вторинної інформа-

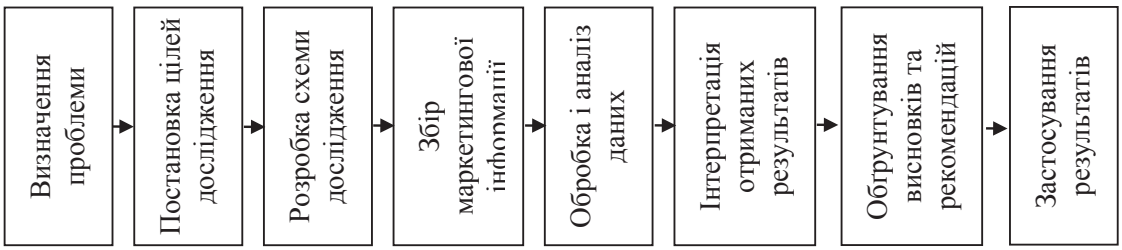


Рис. 1. Етапи маркетингового дослідження

ції, потрібно порівняти її недоліки та переваги. Цей вид інформації підвищує ефективність використання первинних даних, до яких відносять інформацію, отриману з «перших рук», тобто в ході польових досліджень. Збір первинної інформації найчастіше розпочинається з проведення експертних інтерв'ю (оцінок), що дає змогу визначити сутність проблеми та знайти варіанти її вирішення, а також доцільність маркетингового дослідження.

Методи збору даних під час проведення маркетингових досліджень можна класифікувати на дві групи: кількісні та якісні. Кількісні дослідження зазвичай ототожнюють з проведенням різних опитувань, основаних на структуризованих питаннях закритого типу, на які відповідає значна кількість респондентів. Якісні дослідження включають збір, аналіз та інтерпретацію даних шляхом спостереження за людьми і здійснюються в нестандартизованій формі.

Найпоширенішим методом збору первинних даних, в процесі якого вивчаються погляди респондентів шляхом отримання відповідей на поставлені запитання, є опитування (поштою, по телефону, особисте інтерв'ю), що використовується в 90% маркетингових досліджень. Іншими методами є спостереження (за допомогою обліково-вимірювальної апаратури, ревізії), експеримент (простий план, факторіальний план, план типу «латинського квадрата»), імітаційне моделювання, що базується на застосуванні ЕОМ.

Найбільш розповсюдженим інструментом опитування є анкета, що є систематизованим рядом запитань, які відносяться до досліджуваної проблеми [7, с. 55]. В ній знаходять своє відображення всі попередні етапи маркетингового дослідження. Традиційно включає такі три розділи, як вступ, основна частина та відомості про респондента. Анкети можуть містити в собі відкриті та закриті запитання. Закриті запитання містять в собі всі можливі варіанти відповідей, а опитуваний вибирає одну відповідь. Відкриті питання дають можливість опитуваним відповідати своїми словами. Існує декілька типів питань, що використовуються в анкетах: альтернативний (два варіанти відповіді); багатоваріантний (три і більше варіантів відповіді); шкала Лайкера (потребує від респондента погодження або непогодження з твердженням); семантична шкала (об'єднує в собі два протилежні варіанти відповіді, на яку респондент може вибрати точку, що співпадає з його відчуттями); шкала важливості (ранжирує ступінь важливості якого-небудь критерію); оціночна шкала (ранжирує який-небудь критерій від негативної оцінки до позитивної); неструктурований (необмежене число варіантів відповідей); асоціація, викликана словом (чітко й окремо вимовляються слова вголос, респондент говорить про них першу асоціацію). Кількість запитань в анкеті для маркетингового дослідження порівняно з соціологічним є обмеженою. В середньому вона коливається до 20 запитань. Суттєве їх перевищення свідчить про те, що мета маркетингового дослідження сформульована надто широко. Зауважимо, що розробка змісту анкети – один з найвідповідальніших етапів дослідження. Близько 20–30% помилок в інформації, отриманих від респондентів, пов'язані саме з неправильно сформульованими запитаннями, варіантами відповідей [8].

Етап обробки та аналізу зібраної інформації передбачає вилучення необхідних відомостей з усієї кількості отриманих, їх вивчення, а також обробку за допомогою різних методів і прийомів. При цьому застосовуються такі методи: традиційні статистичні (порівняння, групування, класифікації, індексний тощо), математичної статистики (регресійний, кореляційний, факторний, кластерний тощо), детерміновані (лінійне та нелінійне програмування), математичне моделювання. Залежно від цілей дослідження, ресурсних можливостей, складу наявної інформації можуть використовуватись прийоми з різних галузей знань. Досвід свідчить, що слід не покладатись на будь-який один метод аналізу даних, а краще комбінувати різні. Аналіз практики проведення маркетингових досліджень показує, що цей етап є одним з найскладніших видів маркетингової діяльності.

Інтерпретація результатів дослідження передбачає перелік результатів роботи, які, на думку експертів, можуть бути корисними для прийняття керівництвом рішень. Результати дослідження повинні безпосередньо витікати з результатів аналізу, бути аргументованими, достовірними, спрямованими на вирішення поставлених проблем. Вони становлять базу для розробки відповідних маркетингових заходів. Однією з дуже поширених помилок на цьому етапі є невміння встановити, що є причиною, а що є наслідком, коли про відповідні два явища відомо лише те, що вони взаємозалежні. Друге застереження стосується інтерпретації середніх значень і відсоткових величин.

Висновки та рекомендації є пропозиціями щодо того, яких заходів потрібно вживати, виходячи з результатів дослідження, а також спираються на думки спеціалістів про стан об'єкта дослідження, виявлені тенденції його розвитку, перспективи функціонування, напрями та засоби розв'язання проблем.

Слід відзначити, що якщо рішення приймається на основі результатів дослідження, то воно має більшу цінність, а організація отримує переваги як короткострокового, так і довгострокового характеру, що використовується в маркетинговій діяльності.

На підставі рис. 1. пропонуємо схему проведення маркетингового дослідження ринку праці (рис. 2).

На наш погляд, найбільш доцільними напрямами проведення маркетингового дослідження ринку праці є аналіз його особливостей; вивчення кон'юнктури і тенденцій його зміни;

вимір ємності; вивчення попиту та пропозиції, а також вартості робочої сили; затребуваності ринком праці працівників різних професій і спеціальностей; визначення характеристик потоків робочої сили; дослідження особливостей, причин, наслідків безробіття; дослідження ролі служби зайнятості на ринку праці (взаємовідносини з клієнтами, рівень задоволеності послугами тощо); вивчення особливостей соціально-економічної поведінки різних суб'єктів на ринку праці та факторів, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності суб'єктів ринку, реакції роботодавців на зміну якісних характеристик пропозиції робочої сили і реакції працівників на зміну характеристик попиту.

Дослідження здійснюються серед всього населення або його окремих категорій (жінок, чоловіків, молоді, мешканців сіл, міст); осіб найманої праці або певної їх частини, що мають чітко виражені відмінності (професійні, вікові, статеві тощо); безробітних за статевовіковим, професійно-кваліфікаційним складом, місцем проживання, а також з урахуванням специфічних характеристик (тривалість безробіття, його причин, розмір допомоги по безробіттю); підприємств, установ, організацій різних галузей економіки, форм власності.

Залежно від поставлених цілей дослідження і розробленої схеми формується інформаційна база маркетингових досліджень. Дані, необ-

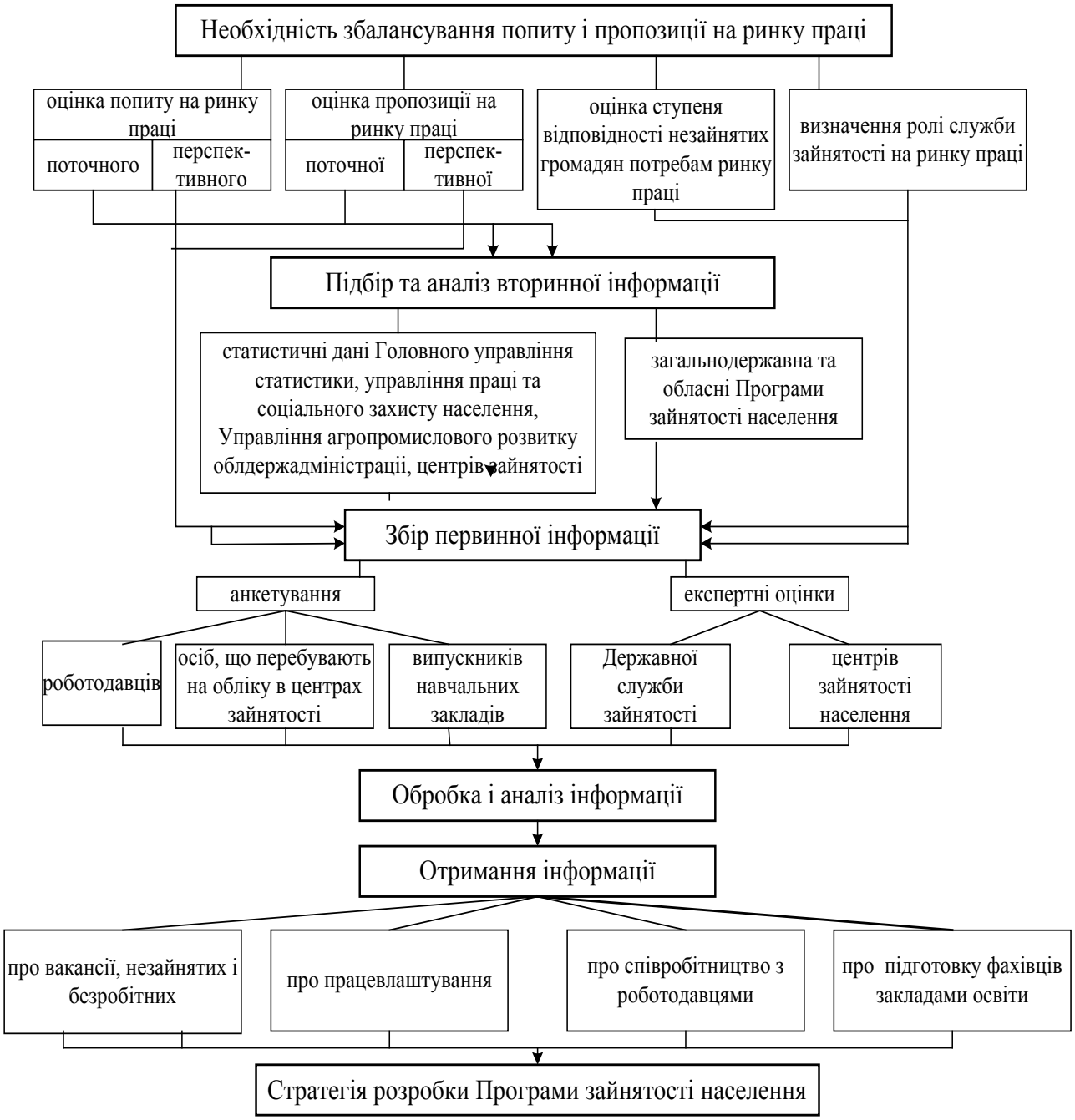


Рис. 2. Схема проведення маркетингового дослідження ринку праці

хідні для маркетингової діяльності на ринку праці, включають інформацію, необхідну для прийняття стратегічних і тактичних рішень, забезпечення накопичення банку даних в умовах динамічно мінливого ринку праці.

Висновки. Маркетингові дослідження пов'язані з прийняттям управлінських рішень у всіх аспектах маркетингової діяльності, оскільки забезпечують її інформаційну базу. Вони дають змогу виявити проблеми, що заважають ефективно працювати, причини їх виникнення і можливі шляхи вирішення. Водночас вони сприяють пошуку ринкових можливостей, тобто шляхів подальшого покращення результатів роботи організації навіть за успішної її діяльності. І якщо ці дослідження організовані правильно, отримана від них інформація дає змогу скоротити в майбутньому витрати на збут і рекламу, тобто зменшити агресивний наступ на споживача. Предметом маркетингового дослідження є ситуація найближчого майбутнього. Його результати створюють інформаційно-аналітичну базу для розробки ефективних стратегій маркетингу. Важливим є те, що інформація, яка отримується в ході дослідження, необхідна не взагалі, а для прийняття конкретного управлінського рішення. Це дає змогу чітко встановити межі та визначити обсяг необхідної інформації.

Результати подібних маркетингових досліджень дадуть змогу регулювати і контролювати ринок праці, здійснювати заходи щодо сприяння зайнятості населення, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до змін кон'юнктури ринку праці й основних тенденцій його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гірченко Т.Д. Маркетинг : [навч. посіб.] / Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 255 с.
2. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика : [навч. посібник] / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1994. – 327 с.
3. Косенков С.І. Маркетингові дослідження : [підр.] / С.І. Косенков. – К. : Скарби, 2004. – 464 с.
4. Ломовських Л.О. Маркетингові дослідження : [навч. посіб.] / Л.О. Ломовських. – Х. : Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва, 2004. – 117 с.
5. Основи маркетингових досліджень ринку : [навч. посіб.] / [С.С. Голик, В.В. Ортинська, О.М. Мельникович]. – К. : Київський торг. екон. ун-т, 1995. – 68 с.
6. Парсяк В.Н. Маркетинговые исследования : [учебн.] / В.Н. Парсяк, Г.К. Рогов. – 2-е изд., дораб. – К. : Наукова думка, 2000. – 173 с.
7. Черчилль Г. Маркетинговые исследования / Г. Черчилль. – СПб. : Питер, 2000. – 752 с.
8. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. / А.О. Старостіна. – К. ; М. ; СПб. : Вільямс, 1998. – 262 с.

УДК 35.082:330.341.1:338.108

Гетьман О.О.
PhD in Ec. Sc., кандидат економічних наук, доцент
Університету митної справи та фінансів

Білодід А.О.
студентка
Університету митної справи та фінансів

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

INNOVATIVE METHODS OF STAFF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто різні методи розвитку персоналу. Запропоновано додатковий критерій класифікації методів розвитку персоналу за ступенем інноваційності (традиційні і сучасні). Проведено аналіз переваг і недоліків методів, застосовуваних в сервісних підприємствах (на прикладі автотранспортних підприємств). Визначено характерні особливості персоналу автотранспортної сфери, описано типову оргструктуру управління. Розроблено авторську схему застосування традиційних та інноваційних методів розвитку персоналу, які придатні для персоналу автотранспортних підприємств.

Ключові слова: розвиток персоналу, навчання, екшн-навчання, баскет-метод, коучинг, шедоуінг, баддінг, автотранспортна сфера.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены различные методы развития персонала. Предложен дополнительный критерий классификации методов развития персонала по степени инновационности (традиционные и современные). Проведен анализ преимуществ и недостатков методов, применяемых в сервисных предприятиях (на примере автотранспортных предприятий). Определены характерные особенности персонала автотранспортной сферы, описана типовая оргструктура управления. Разработана авторская схема применения традиционных и инновационных методов развития персонала, которые приемлемы для персонала автотранспортных предприятий.

Ключевые слова: развитие персонала, обучение, экшн-обучение, баскет-метод, коучинг, шедоуинг, баддинг, автотранспортная сфера.

ANNOTATION

Different methods of staff development are considered in the article. Additional criterion to classify the staff development methods on the degree of innovativeness (traditional and modern) has been proposed here. The analysis of the advantages and disadvantages of methods used in service enterprises (by example of trucking companies) has been conducted. Characteristic features of the staff for automobile transport sphere have been defined, as well as typical organizational structure of management has been described. Authorial scheme of traditional and innovative staff development methods' using, which are suitable for the staff of transport enterprises, has been developed.

Key words: staff development, training, action-learning, Basket Method, coaching, shadowing, buddying, auto transport sector.

Постановка проблеми. Запорукою успішної діяльності будь-якої організації є персонал. Від рівня його освіченості, професійних якостей, досвіду, мотивації залежить результативність бізнесу. Професійний і вдалий підбір, набір та відбір персоналу – це лише перша цеглина у фундаменті побудови успішної організації, основними завданнями менеджменту є постійний розвиток та спонукання до самовдосконалення персоналу, підвищення його лояльності до організації шляхом розкриття прихованого потенціалу через професійний розвиток, підвищення кваліфікації, стажування, дистанційне навчання тощо.

В умовах глобалізації соціально-трудових відносин та їх розгалуження проблема розвитку персоналу є вкрай актуальною. Сьогодні вже недостатньо знайти висококваліфікованих працівників, їх потрібно вміти втримати, грамотно мотивувати і стимулювати до результативної праці, що нині сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Це є особливо важливим для автотранспортних підприємств, які сьогодні складають 43% загальної сервісної інфраструктури країни.

Автотранспортні підприємства обслуговують маршрути від міських перевезень до сполучення між містами і країнами. У розвитку персоналу перш за все має бути зацікавлене керівництво організації. Адже посилення професіональних якостей працівників безпосередньо впливає на продуктивність їх праці і, як наслідок, на збільшення прибутковості організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку персоналу присвячені наукові дослідження О.О. Гетьман, А.В. Плясун [1], В.Я. Брича, О.Я. Гугула [2], Т.П. Збрицької, Г.О. Савченко, М.С. Татаревської [3], В.В. Краснощапка, А.О. Коваленка [4], І.О. Мартиненка [5], І.В. Партика [6], Ю.А. Плугіна [7], О.А. Сливки [8], Т.В. Стебеняєвої, Н.М. Юрятиної [9], А.М. Ткаченка, К.А. Марченка [10] та інших вчених. В їх працях наводяться детальна класифікація та опис всіх можливих методів та інструментів розвитку персоналу, але в жодній з праць не відтворена специфіка кожної (або хоча б однієї) галузі промисловості.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наукове дослідження присвячене висвітленню особливостей розвитку персоналу на вітчизняних автотранспортних підприємствах. Наведені результати досліджень мають стати продовженням циклу робіт з розвитку персоналу залежно від галузевої приналежності суб'єкта господарювання, яке було започатковано в роботі [1].

Мета статті полягає у висвітленні особливостей розвитку персоналу на автотранспортних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасну ситуацію на ринку праці можна охарактеризувати зростанням безробіття, скороченням чисельності зайнятого населення, відсутністю першого робочого місця для молоді та складністю знайти робоче місце людям, які його втратили з різних причин.

За сучасних умов у ринковому середовищі, які стрімко загострилися, йде буквально жорстка конкурентна боротьба за виживання, працювати доводиться по-новому; топ-менеджмент і власники бізнесу висувають багато нових умов для найманого персоналу, який має гнучко реагувати на ринковий попит, формувати і розширювати клієнтську базу, володіти засобами оперативно-адаптивного реагування на зміни у виробничих процесах і функціональних обов'язках, бути стресостійким, мобільним, небайдужим тощо. Отже, ситуація вимагає від кожного працівника постійної турботи про власне професійне зростання чи підвищення кваліфікації [6].

Найбільш поширені і всеосяжні визначення поняття «розвиток персоналу» наведено в табл. 1.

Підсумовуючи всі вищенаведені підходи, маємо зупинитися на тому, що розвиток персоналу – цілеспрямований системний підхід до вдо-

Таблиця 1

Підходи до розгляду сутності поняття «розвиток персоналу»

Автор	Визначення поняття
О.О. Гетьман, А.В. Плясун [1]	Розвиток персоналу є каталізатором безперервного організаційного та особистісного росту працівників шляхом удосконалення їх компетенцій, розширення обсягу знань, підвищення компетентності, здатності до навчання, інтересу до змісту праці. Його основна мета полягає у збільшенні «віддачі» кожного працівника, структурного підрозділу та організації загалом за рахунок «підкріпленої і вмотивованої» лояльності працівників.
В.Я. Брич, О.Я. Гугул [2]	Розвиток персоналу – комплексне, багатогранне поняття, яке охоплює широке коло економічних, соціальних, психологічних та педагогічних проблем. Через це в економічній літературі не існує єдиного підходу до його визначення.
Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська [3]	Професійний розвиток персоналу – сфера, пов'язана з підготовкою співробітників до виконання нових функцій, зайняття нових посад, розв'язання нових завдань.
Ю.А. Плугіна [7]	Розвиток персоналу – зміна якісних характеристик певної категорії, що може відбуватись як зі зміною її кількісних параметрів, так і без цього.
В.А. Сливка [8]	Розвиток персоналу – критерій ефективності соціально-економічної діяльності підприємства.
А.М. Ткаченко, К.А. Марченко [10]	Професійний розвиток персоналу – цілеспрямований та систематичний вплив на працівників шляхом професійного навчання впродовж їх трудової діяльності з метою досягнення високої ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності персоналу на ринку праці, забезпечення виконання працівниками нових більш складних завдань на основі максимально можливого використання їх здібностей.

Джерело: складено авторами на основі наукових і навчально-методичних праць [1; 2; 3; 7; 8; 10]

Таблиця 2

Класифікація методів розвитку персоналу

Класифікаційна ознака	Методи розвитку персоналу
За ступенем інноваційності	• традиційні;
	• сучасні
За ступенем залучення	• пасивні;
	• активні
За кількістю осіб, що навчаються	• індивідуальні;
	• групові
За ступенем виробничої інтегрованості	• без відриву від виробництва;
	• з відривом від виробництва
За тривалістю	• довгострокові;
	• середньострокові;
	• короткострокові
За джерелами фінансування	• бюджетне фінансування;
	• недержавні суспільні фонди й організації;
	• міжнародні фонди і організації;
	• фінансові ресурси підприємства;
	• власні фінансові ресурси індивіда
За засобами навчання	• власними силами підприємства;
	• із залученням сторонніх організацій

Джерело: складено авторами за науковими дослідженнями [1–10]

сконалення якісних характеристик персоналу організацій з метою підвищення трудових показників та зростання загальної продуктивності і результативності.

Нині виділяють соціальний, професійний та особистісний розвиток персоналу підприємств (організацій). Крім того, як справедливо зазначає Ю.А. Плугіна, професійне зростання ґрунтується на кваліфікаційному, психофізіологічному та особистісному потенціалі [7].

Основні методи розвитку персоналу наведені в табл. 2.

Навчання є одним із найбільш дієвих способів розвитку персоналу будь-якого підприємства (організації). Методи навчання персоналу класифіковані на рис. 1.

Окрім традиційних методів розвитку персоналу, існують інноваційні, які широко застосовуються в європейських країнах, тоді як в Україні тільки починають використовуватися в практиці діяльності підприємств. До сучасних методів навчання персоналу відносять такі [5; 10].

1) Відеонавчання – наочне навчання, яке реалізується за допомогою надання персоналу аудіо- та відеопрограм, електронних документів тощо.

2) Дистанційне навчання – використання телекомунікаційних технологій для навчання персоналу на відстані (найбільш застосовуваним його різновидом є Skype-навчання, або прослуховування вебінарів).

3) Модульне навчання – очне (прив'язане до навчального центру) навчання, що складається з окремих тематичних блоків (модулів), спрямованих на досягнення певного результату (рішення конкретної бізнес-задачі, розвиток певних компетентностей тощо). Навчальний курс має включати опанування теоретичного матеріалу, виконання практичних робіт, а також підсумкових проектів. Тривалість модульного навчання залежить від обсягу знань, який необхідно засвоїти, і компетентностей, яких слід набути.

4) Кейс-навчання – розгляд практичних ситуацій з досвіду діяльності різних підприємств, що передбачає аналіз і групове обговорення гіпотетичних або реальних ситуацій. Такий метод дає можливість розвинути здібності до аналізу, діагностики та прийняття обґрунтованих рішень. Цей метод є ефективним для керівників різного рівня.

5) В тренінговому навчанні основна увага приділяється набуттю практичних компетентностей, тоді як теоретичний блок є мінімізованим. Метою тренінгів є моделювання наближених до реальності ситуацій з метою розвитку певних практичних навичок, освоєння нових моделей поведінки, зміни ставлення до виконання завдань тощо. Цей метод диференціюється у сукупності таких інструментів: ділові, рольові та імітаційні ігри, дискусії, дебати тощо. Ділова гра передбачає відпрацювання навчальної тематики на основі ситуацій та матеріалу, що моделюють ті або інші аспекти професійної діяльності слухачів. Імітаційна гра спрямована на вироблення нових компетентностей, устано-

Рис. 1. Класифікація методів навчання персоналу

Джерело: підсумовано авторами за дослідженнями [1–10]

вок у поведінці, а також на формування підходів до вирішення нестандартних ситуацій; передбачає вибір метафори як проблемної ситуації, пошук рішення і подальше перенесення ефективних рішень в реальну практику. Рольова гра моделює реальні чи типові ситуації з визначенням ролей учасників для пошуку ефективних рішень проблемної ситуації. Цей метод ефективний під час набуття навичок міжособистісного спілкування, зокрема, для працівників, які обіймають керівні посади.

6) Мозковий штурм – метод, що дає змогу генерувати велику кількість ідей для вирішення проблемної ситуації за обмежений проміжок часу з подальшим аналізом і вибором найбільш доцільного варіанту управлінського рішення. Найбільш ефективним цей метод є для роботи в команді (малих групах).

7) Метод поведінкового моделювання покликаний виробити у співробітників певну модель поведінки в стандартних і нестандартних ситуаціях. Цей метод заснований на пошуку прикладу для наслідування («поведінкової моделі»), її аналізу і відтворення на практиці. Модель має максимально відображати реальну ситуацію, тому є можливість відразу ж застосувати отримані знання на практиці.

8) Сторітеллінг (мотиваційна розповідь) – метод навчання нових співробітників організації для ознайомлення з організаційною структурою, корпоративною культурою, локальними розпорядчими документами тощо. Навчання починається з моменту підбору персоналу до повної адаптації працівника; воно проводиться безпосереднім керівником (наставником) для надання інформації про організацію, її особливості, для контролю в період випробувального терміну (стажування).

9) Екшн-навчання – метод навчання для вирішення реальних проблем на практиці в процесі діяльності організації. Основою цього методу є створення робочої групи, що вирішує поставлене завдання. Термін навчання може тривати від кількох тижнів до року. За допомогою цього методу можна удосконалити компетенції зі стратегічного планування, навички прийняття обґрунтованих рішень, вирішити конкретні виробничі завдання.

10) Баскет-метод – метод імітації ситуацій «керівної діяльності», за якого співробітник долучається до ролі керівника. Цей метод застосовується до працівників, які претендуватимуть на керівну посаду.

11) Shadowing («стеження») – надання можливості працівнику, представленого до просування кар'єрними сходами, перекваліфікації, ротації, не менше двох днів бути «тінню» співробітника, що займає певну посаду. Завдяки цьому номінант «занурюється» в специфіку певної роботи, може визначити сутність і обсяг необхідних йому знань, навичок і необхідних компетенцій.

12) Secondment (своєрідне «відрядження») є різновидом ротації, що передбачає тимчасове переміщення працівника на інше місце роботи, в інший підрозділ організації з подальшим поверненням до виконання попередніх обов'язків.

13) Buddying – метод, який полягає у закріпленні за працівником партнера (buddy), завданням якого є надання постійного зворотного зв'язку про дії і рішення закріпленого за ним співробітника з метою виявлення «вузьких місць» в його роботі. Учасники є рівноправними, що відрізняє метод від наставництва.

14) Коучинг – метод консалтингу, в процесі якого людина (тренер), який зветься «коуч», допомагає підопічному працівнику досягти професійної мети, передаючи йому свій досвід за допомогою певних наглядів і навчань.

15) Майстер-клас – це одна з форм ефективного професійного, активного навчання, під час якого провідний (визнаний) спеціаліст розповідає і показує, як застосовувати на практиці нову технологію або новий метод.

Розглянемо компетенції персоналу автотранспортних підприємств. Характер виробничих процесів, особливості їх здійснення є базовими в організації будь-якого виробництва. Їх технологічний супровід слід реалізувати найбільш раціонально. На будь-якому автотранспортному підприємстві (АТП) паралельно існують чотири різновиди виробничих процесів:

1) управлінський – керівництво АТП має забезпечити перевізний процес, його техніко-економічне планування, організацію праці і заробітної плати, ведення бухгалтерський обліку, фінансової діяльності, матеріально-технічне постачання, комплектування і підготовку кадрів, загальне діловодство і господарське обслуговування;

2) основний – здійснення перевезень, надання автотранспортних послуг, що передбачають виконання транспортно-експедиційних операцій, а також вантажно-розвантажувальних робіт під час використання спеціального рухомого складу, обладнаного механізмами навантаження-розвантаження;

3) виробничий – процес, спрямований на організацію, планування, реалізацію, контроль, регулювання, аналіз і розпорядництво;

4) технічний – здійснення контролю справності транспортних засобів, технічне обслуговування і ремонт рухомого складу АТП.

Типова організаційна структура управління автотранспортним підприємством наведена на рис. 2.

Автотранспортна сфера характеризується трьома основними напрямами роботи, які й визначають специфіку розвитку персоналу, який підбирають АТП. Йдеться про те, що основною «продукцією» є надання послуг з перевезень вантажів (крупно- та дрібногабаритним транспортом), а також надання робіт і послуг, пов'язаних з організацією та обслуговуванням автотранспортного процесу.

Персонал АТП, як і будь-якої іншої організації, поділяється на категорії:

– керівники (працівники, що займають посади керівників підприємств та їх структурних підрозділів; до керівників, зокрема, належать директори, керуючі, завідувачі, головні фахівці);

– спеціалісти (працівники, зайняті інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, зокрема бухгалтери, інженери, нормувальники, економісти, енергетики, юрисконсульти);

– службовці (працівники, що здійснюють облік та контроль, підготовку та оформлення документації, господарське обслуговування, зокрема чергові, діловоди, обліковці);

– робітники (зайняті переважно у виробничому середовищі, безпосередньо у процесі надання автотранспортних послуг, підтримання у робочому стані машин і механізмів, виробничих приміщень, механіки, водії).

Для кожної категорії персоналу доцільно застосовувати індивідуальні методи розвитку та підвищення кваліфікації, які ми навели в табл. 3, виходячи з попередньо описаних і проаналізованих традиційних та інноваційних методів розвитку персоналу (з огляду на галузеві особливості аналізованих підприємств).

Запропонований поділ методів за запропонованою нами класифікацією є досить умовним. Кожний із розглянутих вище методів розвитку персоналу має переваги та недоліки. До переваг можна віднести доступність, різноманітність, інноваційність, свободу вибору місця та часу проведення занять, широкий ринок вибору послуг. Недоліками є значні фінансові витрати, втрати робочого часу, ризик неотримання бажаного результату (неефективність). Проте, який би метод не обрало керівництво підприємства, запорукою його ефективності є мотивація персоналу. Сьогоднішнім каменем спотикання у сфері управління персоналом будь-якого підприємства (зокрема, автотранспортного) є підвищення лояльності працівників до підприємства. Мотивований і лояльний персонал зацікавлений у досягненні більших результатів у кар'єрі шляхом вдосконалення вмінь, навичок і компетенцій та здобуття нових.

Таблиця 3

Пропозиція щодо застосування методів навчання за категоріями персоналу автотранспортних підприємств

<table>
<tr><th>Категорія персоналу</th><th colspan="4">Традиційні методи</th><th colspan="3">Сучасні (інноваційні) методи</th></tr>
<tr><td>Керівники</td><td>Семінари; конференції; кейс-метод</td><td rowspan="2">Тренінги</td><td rowspan="2">Ділові ігри</td><td rowspan="2">Самонавчання</td><td rowspan="2">Мозковий штурм</td><td rowspan="2">Баскет-метод</td><td rowspan="2">Дистанційне навчання</td></tr>
<tr><td>Спеціалісти</td><td>Ротація;</td></tr>
<tr><td>Службовці</td><td rowspan="2">лекції; курси підвищення кваліфікації; інструктаж; наставництво</td><td colspan="3" rowspan="2"></td><td colspan="3" rowspan="2">Модульне навчання, buddying, майстер-класи, shadowing</td></tr>
<tr><td>Робітники</td></tr>
</table>

Джерело: складено авторами на основі власних досліджень

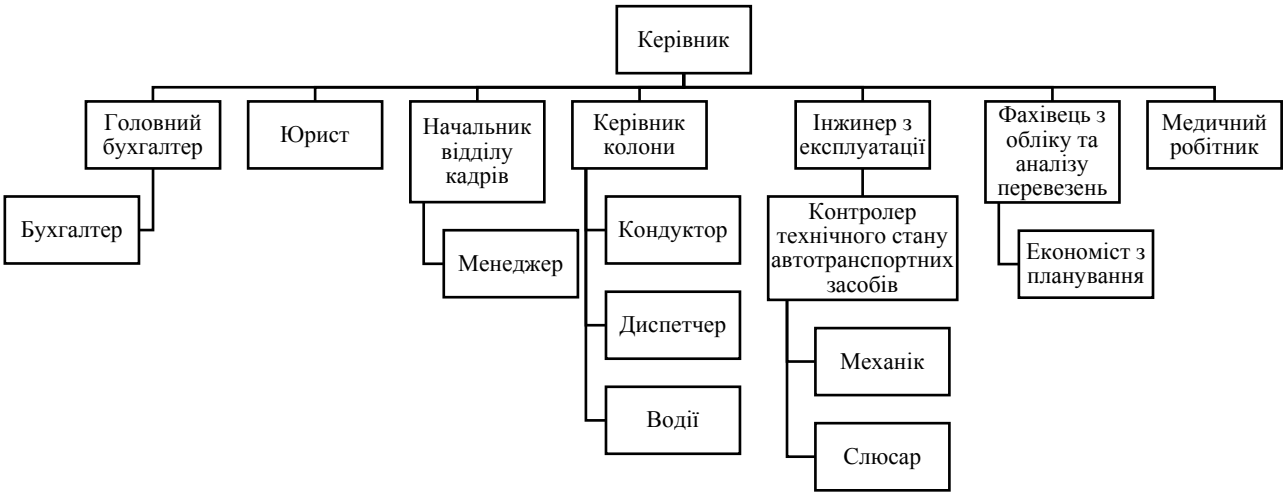


Рис. 2. Типова організаційна структура управління АТП

Джерело: складено авторами за власними дослідженнями

Висновки. Сучасний стан автомобільного транспорту України свідчить про те, що розвиток персоналу на цих підприємствах є невід'ємною частиною розвитку самих підприємств та підвищення якості послуг, які вони надають.

Сучасні технології навчання та підвищення кваліфікації персоналу становлять широкий простір для творчості. Фактично сьогодні керівник компанії може втілити будь-яку ідею у сфері навчання та підвищення кваліфікації персоналу. Важливо, щоб обраний метод відповідав цілям навчання і використовувався системно. Адже практика засвідчує, що розвиток персоналу слід розглядати не як самоціль, а як складову частину внутрішньофірмової системи формування системи лояльності працівників до підприємства, де вони працюють.

Наявність висококваліфікованого персоналу – головна передумова успішного функціонування будь-якого підприємства. Навчання персоналу організації може здійснюватися у багатьох напрямах і багатьма методами, описаними нами в статті. При цьому попередньо слід ретельно вивчити потреби підприємства і самого персоналу для правильного вибору методу навчання.

Таким чином, розвиток персоналу є запорукою успішності підприємства. Саме тому топменеджмент і власники підприємств не повинні заощаджувати кошти на удосконалення наявної системи розвитку працівників. Слід пам'ятати, що здатність підприємства розвиватися швидше за своїх конкурентів є джерелом його соціально-економічних стратегічних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гетьман О.О. Розвиток персоналу в забезпеченні безпеки ринку праці / О.О. Гетьман, А.В. Плясун // Економічні науки: Вісник Запорізького національного університету. – 2016. – № 1(29). – С. 97–105. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnykznu.org/visnyk_ua/arh/t_visn_2016/2016econ1.html.
2. Брич В.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В.Я. Брич, О.Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 13–16. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_2/pdf/013-016.pdf.
3. Управління розвитком персоналу : [навч. посібник] / [Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська] ; за заг. ред. М.С. Татаревської. – О. : Атлант, 2013. – 427 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/467.
4. Красношапка В.В. Навчання та розвиток персоналу в контексті конкурентоспроможності підприємства / В.В. Красношапка, А.О. Коваленко // Молодий вчений. – 2014. – № 12(15). – С. 162–165. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/38.pdf.
5. Мартиненко І.О. Місце професійного навчання у процесі розвитку персоналу / І.О. Мартиненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 418–422. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2013-4_0-pages-418_422.pdf.
6. Партика І.В. Теоретичні аспекти розвитку персоналу та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності працівників та підприємства / І.В. Партика // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 8. – Ч. 4. – С 74–76. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ej.kherson.ua/journal/economic_08/180.pdf.
7. Плугіна Ю.А. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі / Ю.А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 42. – С. 323–327. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cyberleninka.ru/article/n/rozvitok-personalu-pidpriemstva-pidhodi-sutnist-modeli.
8. Сливка О.А. Формування моделі розвитку персоналу на основі концепції людського розвитку / О.А. Сливка // Торгівля і ринок : темат. зб. наук. пр. – Вип. 29. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – С. 109–114.
9. Стебеняева Т.В. Современные методы повышения квалификации персонала как составная часть системы поддержания конкурентоспособности продукции компании / Т.В. Стебеняева, Н.Н. Юрятина // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. – 2014. – № 2. – С. 1–11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apriori-journal.ru/seria1/2-2014/Stebenyaeva-Yuryatina.pdf.
10. Ткаченко А.М. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення / А.М. Марченко К.А. Ткаченко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1. – С. 194–197. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2014_1_32.

УДК 331.5-027.1 (477)

Зелінська А.М.
кандидат економічних наук, доцент
Житомирського національного агроекологічного університету

Копитова І.В.
кандидат економічних наук, доцент
Житомирського національного агроекологічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TENDENCIES OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз сучасного стану економічної активності населення та ринку праці в Україні. Ідентифіковано наявні проблеми забезпечення продуктивної зайнятості. За допомогою методу статистичного групування виявлено тісний взаємозв'язок між можливістю працевлаштування населення та рівнем безробіття й матеріальної мотивації високопродуктивної праці. Розроблено, а також обґрунтовано напрями й механізми регулювання ринку праці в сучасних умовах.

Ключові слова: ринок праці, економічно активне населення, попит, пропозиція, зайнятість.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ современного состояния экономической активности населения и рынка труда в Украине. Идентифицированы существующие проблемы обеспечения производительной занятости. С помощью метода статистического группирования обнаружена тесная взаимосвязь между возможностью трудоустройства населения и уровнем безработицы и материальной мотивации высокопроизводительного труда. Разработаны, а также обоснованы направления и механизмы регулирования рынка труда в современных условиях.

Ключевые слова: рынок труда, экономически активное население, спрос, предложение, занятость.

ANNOTATION

In the article it is carried out the analysis of the current state of economic activity and the labor market in Ukraine. It is identified the existing problems of the productive employment. By means of statistical clustering method, it was revealed a direct link between the employment opportunity of the population and the level of unemployment and financial motivation for highly productive work. It is developed and reinforced directions and mechanisms of the labor market regulation in modern conditions.

Key words: labor market, economically active population, demand, supply, employment.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток ринкових відносин, євроінтеграційні та глобалізаційні процеси в Україні здійснюють вплив як на функціонування економічної системи держави загалом, так і на формування її окремих елементів. Системна криза трансформаційного періоду призвела до погіршення всіх складових соціального розвитку в Україні, а саме зниження демографічних показників; падіння загального рівня життя та погіршення стану здоров'я населення; зростання міграційних процесів тощо. Це суттєво позначилося на формуванні ринку праці, загострило наявні проблеми у сфері зайнятості, а також породило нові. Крім того, вищевказані негативні тенденції посилюються регіональними диспропорціями соціально-економічного стану, нерівномірністю розвитку ринку праці та неефективними механізмами забезпечення продуктивної зайнятості населення з визначенням необхідності нових наукових досліджень щодо обґрунтування напрямів та механізмів регулювання ринку праці в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні та методологічні аспекти функціонування ринку праці в системі соціально-трудових відносин висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме у роботах, наприклад, Д. Богині, П. Василенко, Н. Волгіна, О. Грішнової, В. Данюка, Г. Завіновської, А. Ілляшенка, А. Колот [3], О. Крушельницької, Е. Лібанової [4], А. Нікіфорова, І. Петрової, В. Петюха, І. Рогова, У. Садової [5], І. Христофорова, С. Шапіро.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте окремі питання, пов'язані із сучасними особливостями формування та розвитку ринку праці як основної складової соціальної безпеки країни, залишаються актуальними й потребують поглиблених наукових розвідок.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану ринку праці в Україні, виявленні взаємозв'язку між можливістю працевлаштування та рівнем безробіття населення, ідентифікації наявних проблем забезпечення продуктивної зайнятості, окресленні шляхів їх вирішення.

Теоретичну й методологічну основу дослідження становили фундаментальні положення класичних і сучасних теорій зайнятості, наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних учених щодо проблем формування ринку праці та його регулювання, висновки і рекомендації Міжнародної організації праці щодо продуктивної зайнятості населення та нормативного регулювання соціально-трудових відносин, чинне законодавство України, яке регламентує трудову діяльність та визначає соціальну політику в країні. В процесі дослідження та оброблення даних використовувались загальні й спеціальні методи наукового пошуку, зокрема для з'ясування загальних тенденцій розвитку та особливостей формування ринку праці на су-

часному етапі використовувались порівняльний метод та метод аналізу і синтезу; для визначення впливу можливості працевлаштування на рівень зайнятості – статистико-економічний метод; для формулювання висновків та пропозицій – абстрактно-логічний та метод узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що ринок праці є динамічною системою, комплексом соціально-трудових відносин щодо умов наймання, використання й обміну робочої сили. В контексті дослідження В. Ярошенко справедливо зазначає, що важливою характеристикою ринку праці є його збалансованість, яка полягає в динамічній відповідності між пропозицією робочих місць і потребою суб'єктів господарювання різних форм власності в ресурсах праці та високопродуктивній зайнятості економічно активного населення [9]. В табл. 1 наведено показники, які характеризують стан та динаміку економічної активності населення України за останні 5 років.

Протягом 2011–2015 рр. спостерігається негативна тенденція до зменшення кількості економічно активного населення в Україні. Якщо аналізувати населення у віці 15–70 років, то можна побачити, що за вказаний період цей показник зменшився на 4 059,0 тис. осіб, або на 17,9%, що свідчить про зменшення трудового потенціалу в державі. Також за аналізований період спостерігається поступове зменшення кількості зайнятого населення на 3 881,0 тис. осіб, або на 19,1%. Водночас за цей період відбулося зменшення кількості безробітних на 78,0 тис. осіб (на 4,5%). Проте викликає занепокоєння факт зростання чисельності безробітних по відношенню до економічно активного населення: у 2011 р. цей показник складав 7,9%, а у 2015 р. – вже 9,1%.

Навантаження на 1 вільне робоче місце (вакантну посаду) у 2014 р. було 14 осіб, у 2015 р – 19 осіб. У 2014 р. були працевлаштовані 494,6 тис. зареєстрованих безробітних, у 2015 р. – 444,7 тис. осіб, що на 49,9 тис. осіб менше. Щороку знижується потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад). У 2014 р. їх було 35,3 тис. осіб, у 2015 р. – 25,9 тис. осіб [7, с. 49].

Відомо, що безробіття є однією з форм прояву макроекономічної нестабільності в умовах циклічного розвитку економіки. Проблема зростання безробіття стала найболючішою в умовах розгортання світової фінансово-економічної кризи та у посткризовий період. Деструктивний вплив безробіття на економіку виявляється у зменшенні рівня доходів населення, посиленні тиску на державний бюджет, поширенні негативних психологічних тенденцій у суспільстві, порушенні суспільного спокою. Крім того, кожен процент перевищення фактичного рівня безробіття над природним зменшує обсяг ВВП на 2,5% [2, с. 465]. В табл. 2 наведено основні показники, які характеризують стан ринку праці в Україні за 2011–2015 рр.

Варто зазначити, що зайнятість є важливою умовою реалізації працівником своїх здібностей і функцій. Вона виявляється через систему економічних відносин щодо забезпечення громадян робочими місцями та визначення форм участі в суспільному виробництві з метою одержання засобів до існування. У 2015 р. у виробничо-фінансовій та соціальній сфері України було зайнято 9 501,1 тис. найманих працівників. Протягом аналізованого періоду кількість персоналу установ та організацій зменшилась на 2 592,7 тис. осіб, або на 21,4%. Основними причинами незайнятості у 2015 р. були такі: вивільнені з економічних причин 37,7%; звільнені за власним бажанням 32,6%; демобілізовані з військової строкової служби 0,3%; не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акре-

Таблиця 1

Стан та динаміка економічної активності населення України у 2011–2015 рр.*

Показники	Роки					2015 р. до 2011 р., +, –
	2011	2012	2013	2014	2015	
Економічно активне населення у віці 15–70 років, тис. осіб	22 056,9	22 011,5	21 980,6	19 920,9	18 097,9	-4 059,0
Зайняті, тис. осіб, всього	20 324,2	20 354,3	20 404,1	18 073,3	16 443,2	-3 881,0
зокрема, у % до економічно активного населення	92,1	92,5	92,8	90,7	90,9	-1,2
Безробітні, тис. осіб, всього	1 732,7	1 657,2	1 576,5	1 847,6	1 654,7	-78,0
зокрема, у % до економічно активного населення	7,9	7,5	7,2	9,3	9,1	1,2
Економічно неактивне населення, тис. осіб	12 265,5	12 055,3	11 861,7	12 023,0	10 925,5	-1 340,0
Кількість суб'єктів ЄДРПОУ, всього, тис. одиниць	1 081,0	1 104,7	1 138,3	1 109,6	1 159,9	78,9
зокрема, з розрахунку на 100 осіб економічно активного населення, тис. од.	49,0	50,2	51,8	55,7	64,1	15,1

* За матеріалами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності

Джерело: розраховано за даними [7, с. 49–51, с. 245]

дитації 16,5 %; звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю 0,9%; звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту 7,5%; інші причини безробіття склали 4,5% [7, с. 58]. У 2015 р. зросла середня тривалість незайнятості, яка склала 12 місяців, а також збільшилась середня тривалість пошуку роботи. Викликає занепокоєння той факт, що питома вага найманих працівників підприємств та організацій складає лише 52,5% від загальної кількості зайнятих в Україні, тобто частка самозайнятих сягає 47,5%, що негативно позначається на рівні їх соціальної захищеності.

Проведений аналіз стану регіональних ринків праці свідчить про наявність дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили в усіх регіонах України. При цьому в окремих областях України, зокрема у Вінницькій, Донецькій, Хмельницькій та Черкаській, на 10 вакансій у 2015 р. претендували 415–621 осіб. В Запорізькій та Луганській областях навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць сягнуло катастрофічних позначок та становило 1 846 та 1 400 осіб відповідно. Досліджуючи глобальні тенденції, які визначають особливості функціонування вітчизняного ринку праці, В. Близнюк зазначає, що основними детермінантами структурних диспропорцій ринку праці є нестабільність політичної ситуації, відсутність узгодженості дій суб'єктів державного управління, структурна, макроекономічна та інституційна кризи, що призводить до скорочення можливостей створення нових робочих місць, поступового звуження обсягів попиту на робочу силу з одночасним наростанням деформаційних змін у його структурі [1, с. 92].

Економічне зростання створює передумови для збільшення зайнятості та доходів населення, підвищення продуктивності його праці. Згідно з даними Державної служби статистики України в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) у 2015 р. були зареєстровані 1 159,9 тис. підприємств, що є юридичними особами, та їх відокремлених підрозділів, що на 78,9 тис. од., або 7,3% більше, ніж у 2011 р. З метою визначення впливу можливості працевлаштування на показники життєвого рівня населення було проведено групування 24 областей України за кількістю підприємств з розрахунку на 1 000 осіб наявного населення (табл. 3).

Згідно з результатами проведених розрахунків до першої групи ввійшли Закарпатська, Рівненська, Чернівецька області, де на 1 000 осіб наявного населення припадає 16,6 суб'єктів ЄДРПОУ; до другої групи ввійшли Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Луганська, Тернопільська, Сумська та Чернігівська області; третю групу сформували Кіровоградська, Полтавська, Хмельницька та Черкаська області. До складу четвертої групи ввійшли Житомирська, Запорізька, Львівська, Харківська та Херсонська області. Найбільше підприємств-суб'єктів ЄДРПОУ з розрахунку на 1 000 осіб наявного населення (35,9 од.) нараховується у п'ятій групі, яка включає Дніпропетровську, Донецьку, Київську, Миколаївську та Одеську області.

Із збільшенням кількості підприємств, які забезпечують населення робочими місцями, зростає життєвий рівень працівників, що виявляється в підвищенні заробітної плати. Також спостерігається зростання обсягів отриманого валового регіонального продукту з розрахунку на 1 особу. Так, в областях, які ввійшли до п'ятої групи, кількість суб'єктів ЄДРПОУ на 1 000 осіб наявного населення на 19,3 од. вище, ніж у першій. Як наслідок, середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників зросла на 941,33 грн., на 29 438,33 грн. отримано більше валового регіонального продукту з розрахунку на 1 особу

Таблиця 2

Сучасний стан та характеристика ринку праці України у 2011–2015 рр.

Показники	Роки					2015 р. до 2011 р., +, –
	2011	2012	2013	2014	2015	
Наймані працівники установ та організацій, всього, тис. осіб	12 093,8	12 181,3	11 700,5	10 565,2	9 501,1	-2 592,7
• зокрема, у % до всіх зайнятих	54,8	55,3	53,2	53,0	52,5	-2,3
Всього безробітних, тис. осіб	1 732,7	1 657,2	1 576,5	1 847,6	1 654,7	-78,0
• зокрема, особи, які раніше мали роботу;	1 319,2;	1 283,4;	1 187,8;	1 411,1;	1 288,0;	-31,2;
• у % до всіх безробітних	76,1	77,4	75,3	76,4	77,8	1,7
• зокрема, особи, які шукали роботу, намагались організувати власну справу;	1 674,4;	1 608,5;	1 537,2;	1 801,6;	1 617,4;	-57,0;
• у % до всіх безробітних	96,6	97,1	97,5	97,5	97,7	1,1
Середня тривалість незайнятості, міс.	11	11	10	9	12	1
Середня тривалість пошуку роботи, міс.	6	6	6	5	7	1

Джерело: розраховано за даними [7, с. 50–57]

Таблиця 3

Групування областей України за кількістю суб'єктів ЄДРПОУ з розрахунку на 1 000 осіб наявного населення, 2015 р.

Показник	Групи областей за кількістю підприємств з розрахунку на 1 000 осіб наявного населення, од.					Відхил. 5 групи від 1, (+; -)	По Україні
	1	2	3	4	5		
	до 17,4	від 17,5 до 20,0	від 20,1 до 22,6	від 22,7 до 25,5	понад 25,6		
Кількість областей у групі	3	7	4	5	5	+2	24
Припадає суб'єктів ЄДРПОУ на 1 000 осіб наявного населення, од.	16,6	18,8	21,6	24,5	35,9	+19,3	27,1
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн.	3 334,67	3 322,00	3 449,00	4 484,25	4 276,00	+941,33	4 195
Валовий регіональний продукт з розрахунку на 1 особу (у фактичних цінах), грн.	20 161,67	23 639,86	31 237,75	36 870,60	49 600,00	+29 438,33	36 904
Працевлаштовано, тис. осіб	9,9	14,3	19,9	20,5	24,6	+14,7	х

Джерело: розраховано за даними [8]

(у фактичних цінах). Варто зазначити, що у п'ятій групі на 14,7 тис. осіб вища кількість працевлаштованих громадян.

Висновки. В результаті дослідження встановлено, що відсутність ефективних реформ політики зайнятості, формування та функціонування ринку праці в Україні призвела до таких негативних наслідків, як скорочення робочих місць, збільшення самозайнятості, заниження вимог щодо якості робочої сили, зростання нелегальної трудової міграції та соціальної напруги загалом. Виявлено негативні зміни більшості показників, що стосуються економічної активності населення, зайнятості, безробіття за 2011–2015 рр. Протягом аналізованого періоду спостерігається поступове зменшення чисельності найманих працівників з 12 093,8 тис. осіб у 2011 р. до 9 501,1 тис. осіб у 2015 р., або на 2 592,7 тис. осіб, тобто на 21,4%. Визначено, що на ринку праці України нині існує певний структурний дисбаланс попиту і пропозиції.

Отже, механізм регулювання зайнятості населення та вітчизняного ринку праці повинен включати в себе сукупність методів, засобів та інструментів, за допомогою яких справлятиметься регуляторний вплив на сферу зайнятості населення з метою забезпечення оптимізації її структури та досягнення високопродуктивного рівня. Доцільним вбачається, по-перше, упорядкування процесів, пов'язаних з перерозподілом зайнятого населення між галузями та секторами економіки; по-друге, підвищення територіальної мобільності з метою забезпечення збалансованості між попитом та пропозицією робочої сили; по-третє, розробка механізмів щодо стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць та розвитку на цій основі цивілізованого соціально орієнтованого ринку праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк В. Метаморфози ринку праці: глобальні тенденції та вітчизняні особливості / В. Близнюк // Реконструктивний економічний розвиток: основні напрями, ефективність і соціальна справедливість : [монографічний збірник] / за ред. В. Гейця, А. Гриценка. –К. : ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2016. – С. 89–109. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ief.org.ua/docs/scc/2.pd.
2. Економічна теорія. Політекономія : [підручник] / [В. Базилевич, В. Попов, К. Базилевич та ін.] ; за ред. В. Базилевича. – 8-ме вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2012. – 702 с.
3. Колот А. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : [монографія] / А. Колот. – К. : КНЕУ, 2013. – 230 с.
4. Лібанова Е. Ринок праці : [навч. посібник] / Е. Лібанова. – К. : ЦНЛ, 2003. – 236 с.
5. Оліскевич М. Економетричний аналіз взаємозв'язків між показниками ринку праці в Україні / М. Оліскевич // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 2. – С. 24–29.
6. Садова У. Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку : [монографія] / У. Садова. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 408 с.
7. Статистичний щорічник України за 2015 р. / за ред. І. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
8. Україна у цифрах 2015 р. : статистичний збірник / за ред. І. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.
9. Ярошенко В. Державні механізми регулювання ринку праці в Україні / В. Ярошенко // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 8. – С. 30–38.

УДК 316.4:338.24

Кальницька М.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА: ПОНЯТТЯ ТА РІВНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

SOCIAL SECURITY: CONCEPTS AND LEVELS OF RESEARCH

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення категорії «соціальна безпека». Конкретизовано визначення категорії «соціальна безпека». Обґрунтована необхідність у цілісній системі соціальної безпеки виділяти чотири рівні – нанорівень (соціальна безпека особи); мікрорівень (соціальна безпека підприємства); мезорівень (регіональна соціальна безпека); макрорівень (національна соціальна безпека).

Ключові слова: соціальна безпека, національна безпека, рівні соціальної безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные подходы к определению категории «социальная безопасность». Обоснована необходимость в целостной системе социальной безопасности выделять четыре уровня – наноуровень (социальная безопасность личности), микроуровень (социальная безопасность предприятия); мезоуровень (региональная социальная безопасность), макроуровень (национальная социальная безопасность).

Ключевые слова: социальная безопасность, национальная безопасность, уровни социальной безопасности.

ANNOTATION

In the paper the current approaches to the definition of the category of «social safety» are analyzes. The definition of "social security" is concretized. The need to allocate four levels of social security in an integrated system of social security (nano level (social security of man); micro level (social security of enterprise); meso (regional social security) and macro level (national social security) is proved.

Key words: social security, national security, level of social security.

Постановка проблеми. Одним із основних мотивів діяльності людини і людського суспільства є потреба забезпечення безпеки. Розвиток і вдосконалення соціально-економічних систем не може повністю вирішити проблему безпеки, постійно виникають нові види небезпек, у тому числі і соціальні. Складна ситуація в національній соціально-економічній системі України сьогодні зумовлює нагальну потребу пошуку методів та способів забезпечення соціальної безпеки на всіх рівнях. Логічно, що лише розгляд всіх рівнів соціальної безпеки в цілісному комплексі дасть можливість сформувати теоретичне підґрунтя для управління процесом гарантування як цілісної соціальної безпеки в суспільстві, так і окремого її рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність функціонування соціально-економічної системи, забезпечення динамічного її розвитку і досягнення кінцевої мети відображає велика кількість наукових джерел, які присвячені дослідженню проблем соціальної безпеки. Теоретичні та прикладні аспекти соціальної безпеки, різні рівні її забезпечення досліджували такі економісти, як П.П. Антонюк [1], В.К. Антошкін [2; 3], О.Г. Білорус [5], Л. Весельська, О.І. Іляш [11], В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, Є.Б. Ніколаев [16], О.О. Сиченко [22], В.А. Скуратівський [23], А.А. Халецька [26], П.І. Шевчук [29]. З позицій комплексно підходу до вивчення соціально-економічного розвитку регіону з використанням моделей та методів оцінювання соціальної безпеки на регіональному рівні дослідження проведено О.І. Іляшем. Механізми управління соціальною безпекою обґрунтували О. Новікова, Н. Палій, С. Кучерук та інші. В науковій літературі в публікаціях О. Мельниченко, О. Ілляш, О. Яременко досліджено організаційно-правове забезпечення соціальної безпеки з орієнтацією на аналіз ефективності соціальної політики. Проте, незважаючи на різностороннє дослідження соціальної безпеки, окреслена проблема потребує подальшого наукового дослідження.

Метою статті є науковий аналіз та конкретизація суті соціальної безпеки та її рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна безпека як окремий важливий складник національної безпеки «виникає як соціальний феномен у процесі розв'язання суперечності між такою об'єктивною реальністю, як небезпека, і потребою соціального індивідуума, соціальних груп і спільнот запобігти їй, локалізувати чи усунути наслідки небезпеки, реалізувавши свої соціальні інтереси найадекватнішими засобами» [13, с. 191]. Заважимо, що більшість науковців обґрунтовує соціальну безпеку як складник національної безпеки [22; 23], проте при цьому, на наш погляд, некоректно стверджувати, що «соціальна безпека національної економіки є однією з основних складових частин суспільно-економічної ситуації країни» [28, с. 72], оскільки стан соціальної безпеки національної економіки є важливою характеристикою суспільно-економічної ситуації країни.

Сьогодні в Україні основними тенденціями формування системи соціальної безпеки є «розроблення адекватного методологічного апарату супроводження функціонування системи забезпечення соціальної безпеки національної економіки; визначення чіткого переліку постійно діючих на систему забезпечення соціальної безпеки національної економіки факторів зовнішнього і внутрішнього середовища; систематиза-

ція, опрацювання та узагальнення існуючих у цій сфері наукових розробок та проведення досліджень із питань, які раніше не були предметом наукового пошуку, але є актуальними для створення сприятливих умов побудови системи забезпечення соціальної безпеки національної економіки, та розроблення на цій основі відповідного термінологічного апарату; становлення дієвої організаційної структури та розроблення адекватного нормативно-правового супроводження функціонування системи забезпечення соціальної безпеки національної економіки в Україні» [27, с. 250–251].

У сучасній науковій літературі є різноманітні трактування соціальної безпеки. Так, Г. Пастернак-Таранушенко трактує соціальну безпеку як різновид безпеки, що базується на психологічному стані населення країни [17, с. 52]. Вузько трактують соціальну безпеку Є.А. Подольська і П.О. Назаркін, які під соціальною безпекою розуміють «комплекс заходів і технологій, які спрямовані на збереження і розвиток існуючої у державі соціальної системи» [20, с. 21]. О.О. Сиченко вважає, що «у найзагальнішому розумінні соціальна безпека – це стан гарантованої правової та інституційної захищеності життєво важливих соціальних інтересів людини, суспільства і держави від зовнішніх та внутрішніх загроз» [22, с. 35]. Соціальна безпека досягається тоді, коли забезпечується нормальний рівень життя населення, що відображає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб людини, який характеризується розміром реальних доходів у розрахунку на людину, обсягом економічних благ, що споживається людиною, стабільними цінами економічних благ, забезпеченістю житлом, доступністю освіти, медичного, культурного обслуговування, екологічної безпеки тощо [2, с. 95].

Т.А. Шахматова пропонує використовувати поняття «соціальна безпека національної економіки» як симбіоз понять «соціальна безпека» та «національна економіка», під якою варто розуміти «забезпечений державою у процесі управління національною економікою суспільно-економічний стан, за якого забезпечується нормальний рівень життя населення й умови функціонування та взаємодії підприємств, установ, організацій, домогосподарств та інших соціальних груп як на мікро-, так і на макрорівні, мінімізуються загрози їхньому існуванню і забезпечується зростання рівня людського та економічного потенціалу країни, що здійснюється на основі відповідних правових норм за допомогою економічних і політичних інструментів» [28, с. 76]. На наш погляд, тут доцільно використовувати замість поняття «соціальна безпека національної економіки» поняття «соціальна безпека соціально-економічної системи».

Сформульовані науковцями підходи до трактування суті соціальної безпеки можна по суті охарактеризувати або з позицій стану захищеності інтересів соціальних суб'єктів (людини і суспільства), або з позицій конкретної дії держави, спрямованої на захист соціальних інтересів та потреб. Такі концептуальні підходи до соціальної безпеки Р.П. Підлипна називає статичним (традиційним) і наслідковим [19, с. 97], а В. Горин – ситуаційним і управлінським [6, с. 70].

На нашу думку, розуміння соціальної безпеки повинно поєднувати як мету, так і всі основні складники цього поняття. Відповідно під соціальною безпекою ми розуміємо складну багатофакторну категорію, яка характеризує стан захищеності соціальних інтересів людини, суб'єктів господарювання, суспільства і держави, що, з одного боку, відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, що створюють реальну загрозу стабільності у суспільстві, тобто загрозу виникнення соціальної напруженості, а з іншого боку – забезпечується (гарантується) системою соціального захисту і зрілістю соціальних інститутів у суспільстві.

У сучасній науковій літературі існують різноманітні підходи до дослідження соціальної безпеки. На думку економістів, можна виокремити чотири напрями або рівні дослідження соціальної безпеки:

– вертикальний – містить розгляд соціальної безпеки держави з позиції окремих елементів ієрархічної структури. Він ґрунтується на необхідності забезпечення формування та розвитку соціальної безпеки на регіональному, тобто мікроекономічному рівні. За цим напрямом соціальна безпека держави забезпечується соціальною безпекою регіонів, окремих територій;

– горизонтальний – зосереджує увагу на функціональній структурі соціальної безпеки, яка включає в себе трудовий потенціал, соціальну сферу, ринок праці і зайнятості населення, міграційну безпеку;

– моністичний – характеризує головні напрями забезпечення соціальної безпеки щодо вирішення проблеми тіньової економіки, корупції тощо;

– зовнішньоекономічний (соціально-психологічний) – характеризує ступінь захисту життєво важливих інтересів соціальних одиниць на макро- і мікрорівні. Цей напрям включає в себе збереження і розвиток людського потенціалу, стимулювання діяльності, соціалізації, життєзабезпечення [1, с. 214].

Такий підхід до класифікації напрямів дослідження має право на існування, проте, на наш погляд, важливо конкретизувати рівні дослідження.

Сучасна наукова думка розширює поняття безпеки за напрямами: від національної безпеки до безпеки груп і окремих осіб; від національної безпеки до системи міжнародної безпеки; від винятково військової безпеки до невійськової – політичної; економічної, соціальної тощо. Сьогодні поняття «безпека» виходить за межі національних економік, в науковий обіг вводяться та вивчаються поняття «глобальна без-

пека» та «міжнародна безпека», аналізується взаємозв'язок цих понять із національною безпекою та безпекою нижчих рівнів – регіональною, локальною (безпекою підприємства), індивідуальною. Міжнародна безпека є складником глобальної безпеки, яка відображає мегарівневі умови співіснування інституційних структур, за яких кожен член світової спільноти має можливість вільно обирати і здійснювати свою стратегію розвитку відповідно до принципів глобалізації. Безпека функціонування і розвитку економічної системи передбачає взаємозв'язок національної безпеки (макрорівень), регіональної безпеки (мезорівень), локальної безпеки (мікрорівень) та індивідуальної безпеки (нанорівень), де визначальною стає безпека окремої людини.

В економічній літературі є й інші підходи до розуміння рівнів безпеки Так, Б.О. Язлюк вважає, що необхідно виокремлювати три взаємозалежні горизонтальні рівні безпеки та її забезпечення, такі як забезпечення (гарантування) безпеки особистості; забезпечення (гарантування) безпеки суспільства; забезпечення (гарантування) безпеки держави [31, с. 151], які він графічно моделює у вигляді конкретних взаємозв'язків. Такої позиції притримуються й інші економісти [16, с. 400; 22, с. 36]. Зокрема, Є.Б. Ніколаєв констатує, що ці три рівні відображають специфічні параметри і ситуації функціонування соціально-економічної системи, такі як 1) соціальна безпека держави – зайнятість і ринок праці, безробіття, екологічна та техногенна безпека, епідеміологічна ситуація, демографічна ситуація, трудова міграція, соціально-трудові відносини; 2) соціальна безпека суспільства – соціальне середовище і соціальне страхування, гендерна політика, запобігання і розв'язання трудових конфліктів, боротьба з бідністю, ентонаціональні та релігійні відносини, виховання патріотизму; 3) соціальна безпека людини (якість і рівень життя) [16, с. 400].

На макро- і мікрорівнях соціальної безпеки зупиняється О. Білоус, який під соціальною безпекою розуміє «надійну захищеність життєво важливих інтересів соціальних суб'єктів на макро- та мікрорівнях, збереження і розвиток людського потенціалу, підтримку ефективного стимулювання діяльності людей, систем їхньої соціалізації та життєзабезпечення, невмирущих цінностей, моральності [5, с. 224].

Проте такі підходи не враховують регіональний і локальний рівні як ієрархічні рівні як безпеки загалом, так і соціальної безпеки. На наш погляд, соціальна безпека – це широке поняття, яке включає в себе комплекс заходів щодо соціального захисту всіх ланок і суб'єктів господарювання економічної системи, починаючи від громадянина, підприємств і закінчуючи державою. У процесі дослідження соціальної безпеки необхідно враховувати ієрархічну декомпозицію, яка обґрунтовує взаємозалежність окремих її рівнів. В основу формування ієрархії рівнів соціальної безпеки покладено ступінь ідентичності та протилежності інтересів на кожному рівні і необхідність механізмів їх вирішення найбільш прийнятним шляхом.

Тому соціальну безпеку у суспільстві доцільно розглядати на таких рівнях, як нанорівень (соціальна безпека особи); мікрорівень (соціальна безпека підприємства); мезорівень (регіональна соціальна безпека); макрорівень (національна соціальна безпека).

У науковій літературі сьогодні виникають нові напрями дослідження соціальної безпеки. Так, Є. Жадан досліджує соціальну безпеку міста, під якою розуміє «стан захищеності громадянина та міста загалом, що досягається синергічною єдністю зусиль держави, населення та самоврядних органів у напрямі ідентифікації та зменшення загроз стабільності розвитку соціально орієнтованого міста» [7, с. 12]. А.А. Халецька розглядає соціальну безпеку міста як важливий продуктивний чинник, який впливає на ефективність місцевої економіки і здатний її підвищити [26]. Цю позицію поділяє В.Н. Підгірна, проте вона, на наш погляд, помилково стверджує, що соціальна безпека міста є пріоритетним складником національної безпеки України [18]. Соціальна безпека міста як територіального утворення може розглядатися як складник регіональної соціальної безпеки.

Складником регіональної соціальної безпеки, на наш погляд, доцільно вважати соціальну безпеку сільських територій, під якою В.Д. Зеліско розуміє «такий стан їх економічної безпеки, що в змозі захистити соціальні інтереси сільського населення та сприяти сталому розвитку сільської соціальної інфраструктури, базових систем життєзабезпечення у відповідності до потреб науково технічного прогресу із збереження навколишнього середовища» [9, с. 23].

Соціальна безпека залежить від соціальної політики держави, яка є гарантією захищеності соціальних інтересів особи, суб'єктів господарювання, суспільства та держави (на національному та регіональному рівнях) від внутрішніх і зовнішніх загроз. Забезпечення (гарантування) соціальної безпеки на всіх рівнях є пріоритетним завданням соціальної політики держави.

З огляду на ієрархічну декомпозицію соціальної безпеки в науковій літературі найбільше наукових публікацій стосується дослідження соціальної безпеки на рівні держави та на рівні окремої людини (населення), а також на регіональному рівні. Значно менше досліджується соціальна безпека на рівні суб'єктів господарювання.

Соціальна безпека держави як складник національної безпеки визначається як «стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від внутрішніх та зовнішніх загроз» [1, с. 214]. Таку ж позицію відстоюють Н. Коленда [12, с. 142], С.Л. Воробйов, Т.П. Крупельницька та А.І. Сухору-

ков [25, с. 52], звертаючи увагу, що соціальна безпека, з одного боку, визначається рівнем соціального захисту і соціальної політики, які спрямовані на попередження соціальної напруженості у суспільстві, а з іншого – відображає і характеризує результативність і ефективність соціального захисту.

На думку В.А. Гошовської, існує тісний органічний зв'язок між соціальною безпекою, з одного боку, і соціальним розвитком і соціальними відносинами – з іншого. Автор слушно зауважує, що без наявності розвинених соціальних відносин не може бути стабільної соціальної безпеки людини чи суспільства, а соціальна безпека відображає значною мірою рівень зрілості процесів соціального, суспільного розвитку [24, с. 71].

Фактично більшість визначень соціальної безпеки на макрорівні стосується, з одного боку, стану та рівня захищеності соціальних інтересів людини і суспільства, а з іншого – результативності та ефективності заходів соціальної політики (соціального захисту), яка є гарантією захисту інтересів людини і суспільства у соціальній сфері.

Соціальна безпека регіону, особливості її забезпечення, важливість економічного складника зумовили дослідження соціальних загроз і проблем на рівні регіону через призму соціально-економічної безпеки регіону [2; 30], яка є «наслідком сукупного впливу зовнішніх і внутрішніх умов і ресурсів, що забезпечують сталий розвиток суспільства і підвищення якості життя його членів. Її складники сприяють ефективному динамічному зростанню, здійсненню належної реструктуризації галузей, їх здатності задовольняти потреби суспільства, держави, індивіда, забезпечувати конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішніх ринках, що гарантує захист від різного роду ризиків, загроз і втрат» [2, с. 98]. Соціально-економічна безпека регіону – це такий стан регіону, за якого «наявні можливості захисту його території від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів та сталого, стійкого розвитку, у якому базову роль відіграють 1) фундаментальна економічна основа (регіональна економіка); 2) правовий захист прав і свобод людини, соціальних інтересів особи і забезпечення соціальних стандартів та гарантій» [3, с. 20]. Соціально-економічна безпека на рівні регіону забезпечується і гарантується лише за умови, що враховуються інтереси всіх суб'єктів регіонального розвитку: бізнесу, галузей, міст, районів і населення.

Кожний часовий період формування соціальної безпеки регіону має свої особливості планування та організації, зокрема, сьогодні до таких особливостей віднесемо забезпечення територіальних інтересів населення (із врахуванням загроз у східних регіонах України); подолання загроз суб'єктивно-функціонального порядку, які зумовлені прорахунками регулювання; посилення загроз впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів, що вимагає розроблення відповідних заходів стабілізації на рівні регіональної політики [8, с. 36].

Соціально-економічний механізм господарювання в країні, який є основою економічної, а відповідно і національної безпеки, формує рівень соціальної безпеки як у країні, так і в регіонах. Регіональний підхід до дослідження соціальної безпеки має важливе значення, оскільки регіони в Україні характеризуються різним рівнем соціально-економічного розвитку, що безпосередньо відображається на рівні соціальної безпеки. Разом із тим регіональна соціальна безпека відображає як соціальну політику держави загалом, так і регіональну соціальну політику. Чинниками, що зумовлюють необхідність активізації соціальної політики в сучасних умовах у регіонах, є низькі показники рівня і якості життя населення, низькі місця України в рейтингах за індексом людського розвитку, демографічна криза, високий рівень тінізації відносин у соціальній і трудовій сферах, значне розшарування населення за рівнем доходів [8, с. 79].

Дослідження стану соціальної безпеки на рівні підприємства в сучасному ринковому нестабільному середовищі є також надзвичайно важливим. Таке дослідження має «здійснюватись із метою забезпечення стійкої діяльності підприємства, мінімізації втрат і збереження контролю над його власністю, а також для забезпечення задоволення матеріальних і нематеріальних потреб працівників та реалізації інтересів підприємства» [1, с. 215].

В економічній літературі є теоретичні підходи, згідно з якими соціальна безпека підприємства розглядається як функціональний складник економічної безпеки [15; 21], оскільки саме соціальна безпека на мікрорівні гарантує працівникам підприємства належний рівень доходів та їх зростання, а також гідні умови праці та відпочинку. І.В. Венглюк вважає, що соціально-економічна безпека підприємства – це «стан підприємства, за якого забезпечується ефективне використання матеріальних та нематеріальних ресурсів підприємства, збереження та розвиток людського потенціалу з метою подальшого соціального та економічного розвитку з урахуванням можливих загроз задля їх уникнення» [4, с. 228]. Деякі науковці підходять до соціальної безпеки підприємства через призму профспілкових угод, колективних договорів, партнерських відносин між працівниками і керівництвом підприємства, які визначають соціальний захист працівників і рівень соціальної безпеки та реалізують інтереси підприємства [14, с. 70]. О.І. Іляш пропонує розуміння соціальної безпеки підприємства як стану взаємозв'язку людських, корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне використання персоналу для стабільного його

функціонування та динамічного соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам [11, с. 58].

Загалом серед науковців відсутній єдиний підхід до розуміння соціальної безпеки суб'єктів господарювання, проте більшість визначень стосується (як і на макрорівні) або стану захищеності підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз, або системи соціально-економічних заходів, які здійснюються на підприємстві і спрямовані на забезпечення гідних доходів працівників, прийнятних умов праці і відпочинку та підвищення рівня життя.

Дослідження соціальної безпеки людини є також важливим, оскільки «мірилом соціальної безпеки є індивід і можливість його гідного існування, вільного розвитку і забезпечення його ієрархічних потреб як умови такого розвитку» [22, с. 37]. Д.В. Зеркалов вважає, що «соціальна безпека являє собою стан захищеності особистості, соціальної групи, спільноти від загроз порушення їх життєво важливих інтересів, прав, свобод», при цьому він звертає увагу, що соціальна безпека є дуже важливим складником національної безпеки [10, с. 4]. «Соціальна безпека людини, – стверджує П.І. Шевчук, – це певний стан життєдіяльності, убезпечений комплексом організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на реалізацію соціальних інтересів, формування сприятливої демографічної ситуації, збереження генофонду держави і трансформацію трудових ресурсів відповідно до ринкових вимог» [29, с. 108]. В.А. Гошовська зауважує, що соціальна безпека як людини, так і суспільства визначається зрілістю соціальних відносин у суспільстві, станом соціального захисту та рівнем соціальної безпеки у суспільстві [24, с. 71].

Висновки. Отже, соціальна безпека є багаторівневою системою. Ми погоджуємося з думкою Н.М. Крауса, який стверджує, що соціальна безпека як система на сучасному етапі розвитку не є цілісною, організованою, керованою, здатною пристосовуватися до змін зовнішнього середовища [13, с. 191]. Соціально-економічна нестабільність, зростання соціальної напруженості в українському суспільстві свідчать про низький рівень забезпечення соціальної безпеки у суспільстві, причому на всіх її рівнях. Це вимагає посилення державного регулювання як економічної, так і соціальної сфери, оптимізації державного управлінського апарату, розроблення науково обґрунтованої стратегії соціально-економічного розвитку. Саме від вирішення соціальних проблем на всіх рівнях соціальної безпеки – від макрорівня до нанорівня – залежить рівень соціальної стабільності у суспільстві, якісний рівень життя населення, а також створення реальних передумов для подальшого економічного розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Антонюк П.П. Теоретико-концептуальні підходи до поняття «соціальна безпека» підприємства : характеристики, переваги, недоліки / П.П. Антонюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 1. – С. 214–219.
2. Антошкін В.К. Рівень і якість життя населення регіонів та їх вплив на соціально¬економічну безпеку / В.К. Антошкін // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 1. – С. 95–99.
3. Антошкін В.К. Сутність соціально-економічної безпеки регіонів та її зв'язок з національною безпекою держави / В.К. Антошкін // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 3. – С. 17–23.
4. Венглюк І.В. Становлення соціально-економічної безпеки підприємства / ІВ. Венглюк // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 3. – С. 226–230.
5. Глобалізація та безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. – К.: Вид-во КНЕУ, 2001. – 733 с.
6. Горин В. Соціальні гарантії в системі соціальної безпеки держави / В. Горин // Світ фінансів. – 2013. – № 2. – С. 69–80.
7. Жадан Є. Дослідження категоріального апарату у сфері управління соціальною безпекою міста / Є. Жадан // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 4. – С. 3–15.
8. Завора Т.М. Реформування регіональної соціальної політики в контексті забезпечення соціальної безпеки / Т. М. Завора, О. В. Чепурний // Економічний простір. – 2013. – № 76. – С. 70–80.
9. Залізко В.Д. Соціальна безпека сільських територій: проблеми та перспективи / В.Д. Залізко // Агросвіт. – 2014. – № 11. – С. 21–27.
10. Зеркалов Д.В. Социальная безопасность: монография. – К.: Основа, 2012. – 530 с.
11. Іляш О.І. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону» / О.І Іляш // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки – 2010. – Вип. 7. – Ч. 3. – С. 37–62.
12. Коленда Н.В. Сутність механізму забезпечення соціальної безпеки населення / Н.В. Коленда // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(1.1). – С. 140–149.
13. Краус Н.М. Соціальна безпека на різних рівнях економічної агрегації / Н.М. Краус // Економіка і регіон. – 2013. – № 5. – С. 189–193.
14. Лугова В.М. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства / В.М. Лугова, Т.В. Голубєва // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – № 10. – С. 69–72.
15. Ляшенко О. Соціально-економічна безпека суб'єктів господарювання за умов глобалізації / О. Ляшенко // Вісник ТНЕУ.– 2007. – № 5. – С. 357–359.
16. Ніколаєв Є.Б. Проблематика соціальної безпеки в контексті навчального курсу «Соціально-економічна безпека» / Є.Б. Ніколаєв // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць. – Х.: ХНУ ім. Каразіна. – 2011. – Вип. 17. – С. 399–404.
17. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Ін-т держ. упр. і самоврядування при КМ України, 1994. – 112 с.

18. Підгірна В.Н. Соціальна безпека як пріоритетна складова національної безпеки України / В.Н. Підгірна, А.І. Магаляс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nauka.kushnir.mk.ua/?p=26844.
19. Підлипна Р.П. Теоретико-методологічні основи соціальної безпеки / Р.П. Підлипна // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 1(1). – С. 97–100.
20. Подольська Є.А. Новий сенс й інноваційні способи забезпечення соціальної безпеки / Є.А. Подольська, П.О. Назаркін // Вісник Одеського національного університету. Серія : Соціологія і політичні науки. – 2015. – Т. 20. – Вип. 2. – С. 19–25.
21. Савіна Г.Г. Гармонізація інтересів підприємства в кризових умовах як основа забезпечення його соціально-економічної безпеки / Г.Г. Савіна, О.І. Зайцева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 229–231.
22. Сиченко О.О. Соціальна безпека в системі національної безпеки держави / О.О. Сиченко // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Сер. : Державне управління. – 2012. – Т. 186. – Вип. 174. – С. 34–38.
23. Скуратівський В.А. Основи соціальної політики / В.А. Скуратівський. – К. : Вид-во МАУП, 2002. – 200 с.
24. Соціальна держава: український вибір / за ред. В.А. Гошовської; вид. друге. – К.: ЦПСД, 2007. – 337 с.
25. Сухоруков А.І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівні економічної безпеки України / А.І. Сухоруков, С.Л. Воробйов, Т.П. Крупельницька. – К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2003. – 63 с.
26. Халецька А.А. Формування державної політики соціального захисту населення в умовах макроекономічної рівноваги : автореф. дис. … д-ра держ. упр. : 25.00.02 / Халецька А.А.; РВПСУ НАН України. – К., 2010. – 42 с.
27. Шахматова Т.А. Тенденції формування та розвитку системи забезпечення соціальної безпеки національної економіки / Т.А. Шахматова // Університетські наукові записки. – 2014. – № 4. – С. 249–256.
28. Шахматова Т.А. Теоретичні засади визначення категорії «соціальна безпека» національної економіки / Т.А. Шахматова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2013. – № 3. – С. 72–77.
29. Шевчук П.І. Соціальна політика / П.І. Шевчук. – Львів: Світ, 2003. – 400 с.
30. Язлюк Б.О. Стратегії модернізації як напрям інноваційного підвищення соціально–економічної безпеки та подолання асиметрії регіонів / Б.О. Язлюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 149–153 .
31. Язлюк Б.О. Теоретичні основи сутності та змісту соціально-економічної безпеки / Б.О. Язлюк // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 16(1). – С. 149–154.

УДК 330.59

Кравченко О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

AN ANALYSIS OF LEVEL AND QUALITY OF LIFE POPULATION OF UKRAINE IS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC AND POLITICAL INSTABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті зроблено ґрунтовний аналіз рівня та якості життя населення України, його змін та тенденцій за останні роки. Проаналізовано основні показники, зокрема мінімальна заробітна плата та прожитковий мінімум, а також їх реальне значення для населення. Зроблено порівняння цих показників з аналогічними показниками країн світу. У статті проаналізовано споживчий кошик, а також виявлено його недоліки. А також запропоновані шляхи підвищення рівня життя населення.

Ключові слова: якість життя, рівень життя населення, споживчий кошик, прожитковий мінімум, індекс соціального розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье сделан основательный анализ уровня и качества жизни населения Украины, его изменений и тенденций за последние годы. Проанализированы основные показатели, в частности минимальная заработная плата и прожиточный минимум, а также их реальное значение для населения. Сделано сравнение этих показателей с аналогичными показателями стран мира. В статье проанализирована потребительская корзина, а также выявлены её недостатки. А также предложены пути повышения уровня жизни населения.

Ключевые слова: качество жизни, уровень жизни населения, потребительская корзина, прожиточный минимум, индекс социального развития.

ANNOTATION

The article made a detailed analysis of the level and quality of life in Ukraine, its changes and trends in recent years. The basic parameters, including minimum wage and living wage and their real value to the public. The comparison of these figures with those of the world. The article analyzes the consumer basket and revealed its shortcomings. And suggests ways to improve living standards.

Key words: quality of life, standard of living, consumer basket, living wage, social development index.

Постановка проблеми. Успішна економічна ситуація в будь-якій країні, її прогресивний розвиток безпосередньо залежать від досягнутого нею рівня і якості життя населення, адже у концепції Програми розвитку ООН визначено, що будь-яка держава світу в процесі свого економічного розвитку перш за все має створювати сприятливі умови для того, щоб життя людей було довгим, здоровим і наповненим творчістю.

Звісно, це питання є дуже актуальним для України, тим паче в такий складний фінансовий та політичний період для неї, коли на перше місце повинна стати проблема підтримання, стабілізації та забезпечення зростання рівня життя населення, створення умов для ефективного функціонування трудового потенціалу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначеної проблеми висвітлюються в наукових працях О. Мельниченко, Н. Федірко, В. Литвинова, В. Скуратівського, М. Федорової, М. Татаревської, О. Кухарєвої, В. Куценко, О. Крентовської, П. Мазурок, І. Мандибури та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча питаннями якості та рівня життя населення займалося і займається багато науковців, більшість питань потребує подальшого дослідження та конкретизації.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану рівня життя населення, його аналізі протягом років незалежності, зіставленні номінального та реального показників мінімальної заробітної плати й прожиткового мінімуму, а також виявленні основних проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що рівень життя – це ступінь задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб населення. Але необхідно враховувати, що рівень життя – це динамічний процес, який відчуває вплив безлічі факторів. Визначення рівня життя – складний і неоднозначний процес. Оскільки він, з одного боку, залежить від складу і величини потреб суспільства, а з іншого – обмежується можливостями щодо їх задоволення, знову ж виходячи з різних факторів, що обумовлюють економічне, політичне і соціальне становище в країні. Сюди відносяться ефективність виробництва та сфери послуг, стан науково-технічного прогресу, культурно-освітній рівень населення, національні особливості тощо.

Рівень життя оцінює якість життя населення і служить критерієм під час вибору напрямів та пріоритетів економічної і соціальної політики держави. Поняття «якість життя» є більш ширшим, ніж просто суто матеріальна забезпеченість. Якість життя розглядається як система показників, що характеризують ступінь реалізації життєвих стратегій людей, задоволення їх життєвих потреб. Програмні поліпшення якості життя розглядаються як соціальний проект,

спрямований на збільшення можливостей людей вирішувати свої проблеми, домагатися особистого успіху та індивідуального щастя.

Для оцінки якості життя використовуються кількісні, якісні та інтегральні показники. Кількісні показники найбільш очевидні. Насамперед це ВНП або національний дохід на одну особу населення, рівень споживання різних матеріальних благ і послуг за класами товарів, рівень зайнятості тощо. Якісні показники якості життя визначають умови праці, побуту й дозвілля людини. Інтегральні показники якості життя характеризують поєднання її часткових характеристик і критеріїв, причому як кількісних, так і якісних. Вони можуть бути представлені у вигляді різних комбінацій звітних статистичних показників, відповідних експертних оцінок тощо.

Проаналізуємо деякі ключові показники, що характеризують рівень життя населення України. Так, зокрема, аналізуючи доходи населення, спостерігаємо зростання доходів на 265 906 млн. грн., або 18%, за період з 2013 по 2015 роки (табл. 1). Також бачимо, що витрати збільшились на 379 224 млн. грн., або 28%, за аналогічний період. Спостерігається негативне явище, коли витрати перевищують доходи в 2013 та 2014 роках, але з 2015 року ця ситуація вирівнюється. Наявний дохід у розрахунку на одну особу не має чіткої тенденції до зростання, проте за період 2013–2015 років показник зростає на 4 145 грн., або 15%. Зростання доходів відбувається за рахунок щорічного зростання основної складової, а саме заробітної плати.

З поданої інформації Держкомстату за три квартали 2016 року видно, що доходи також дорівнюють витратам населення, як і у 2015 році (табл. 2). Крім того, з I кварталу по III квартал доходи і витрати зростають на 123 879 млн. грн., або 31%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу у цей період має чітку тенденцію до зростання, а саме збільшується на 2 859 грн., або 41%.

Аналізуючи дані Держкомстату [2], можемо зробити висновки, що середньомісячна заробітна плата протягом 2013–2016 років зросла найбільше у людей, зайнятих у сфері авіаційного та водного транспорту, інформації та телекомунікації, оптової і роздрібної торгівлі та ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, а саме на 131,99%, 108,8%, 104,55% та 90,49% відповідно (табл. 3). А найменше зростання середньої зарплати за місяць спостерігалось у таких галузях, як діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг; функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури; освіта, а саме на 30,47%, 35,37% та 39,8% відповідно. За 2013–2016 роки середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника зросла на 1 901 грн., або 57,92%.

Ми знаємо, що з січня 2017 року уряд підвищив мінімальну заробітну плату до 3 200 грн. У січні 2017 року найбільшу середньомісячну заробітну плату отримували працівники у галузях авіаційного транспорту, фінансової та страхової діяльності, інформації та телекомунікації, а саме 27 252 грн., 11 092 грн. та 10 210 грн. відповідно; а найменшу – працівники, зайняті у галузях поштової та кур'єрської діяльності, тимчасового розміщування та організації харчування, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, а саме 3 328 грн., 4 394 грн. та 4 403 грн. відповідно [2]. Коефіцієнт співвідношення між найвищим та найнижчим рівнями заробітної плати по видах економічної діяльності у січні 2017 року становив 8,2 рази (у працівників авіаційного транспорту – 27 252 грн., або 453,6% до середнього рівня по економіці; у працівників, зайнятих поштовою та кур'єрською діяльністю, – 3 328 грн., або 55,4% до середнього рівня по економіці).

Зауважимо, що в січні 2017 року середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника становила 6 008 грн., що майже у 1,9 разів більше законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати в сумі 3 200 грн.

Таблиця 1

Доходи та витрати населення України за 2013–2015 роки [2]

Показник	Роки, млн. грн.			Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
	2013	2014	2015		
Доходи	1 478 073	1 516 768	1 743 979	265 906	18
Витрати	1 364 755	1 485 988	1 743 979	379 224	28
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	26 900	26 782	31 044	4 145	15

Таблиця 2

Доходи та витрати населення у 2016 році [2]

Показник	2016 рік			Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
	I квартал	II квартал	III квартал		
Доходи, млн. грн.	403 194	468 415	527 073	123 879	31
Витрати, млн. грн.	403 194	468 415	527 073	123 879	31
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	6 951	8 211	9 810	2 859	41

Порівняно з груднем 2016 року розмір заробітної плати зменшився на 7,2% (у січні 2016 року відносно грудня 2015 року зниження становило 16,6%). Зменшення нарахувань у січні до попереднього місяця відбувається щороку, що зумовлено тим, що в грудні здійснюються нарахування одноразових виплат, а саме винагород за підсумками роботи за рік, за вислугу років, компенсаційних виплат за невикористану відпустку тощо. Реальна заробітна плата в січні 2017 року порівняно із груднем 2016 року зменшилася на 8,3%, а відносно січня 2016 року вона збільшилася на 21,4%.

Індекс реальної заробітної плати у січні 2017 року по відношенню до грудня 2016 року становив 91,7%, а порівняно з січнем 2016 року – 121,4%. Темпи зростання (зниження) реальної заробітної плати за аналізований період з 2013 по 2016 роки є нижчими, ніж номінальної, окрім 2013 року, коли темп зростання реальної зарплати перевищив темп зростання номінальної на 0,3% (табл. 4). Найбільша різниця в темпах зниження реальної та номінальної заробітної плати спостерігається у 2015 році, де темпи зниження номінальної заробітної плати більше за реальну на 40,7%. Чим ближче показники реальної заробітної плати до номінальної, тим вище якість і рівень життя населення, адже більшу кількість матеріальних благ можна забезпечити цією зарплатнею.

Як зазначають експерти, кожному третьому мешканцю України заробітної плати не вистачає для придбання необхідних життєвих потреб, а кожний другий працездатний мешканець України працює в умовах вторинної, третинної зайнятості, одержуючи доходи в тіньовому сек-

Таблиця 3

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2013–2016 роках [2]

Вид діяльності	2013	2014	2015	2016	Абсолютний приріст, грн.	Темп приросту, %
Усього	**3 282**	**3 480**	**4 195**	**5 183**	1 901	57,92
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2 344	2 556	3 309	4 195	1 851	78,97
зокрема, сільське господарство	2 269	2 476	3 140	3 916	1 647	72,59
Промисловість	3 774	3 988	4 789	5 902	2 128	56,39
Будівництво	2 727	2 860	3 551	4 731	2 004	73,49
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3 049	3 439	4 692	5 808	2 759	90,49
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3 582	3 768	4 653	5 810	2 228	62,20
зокрема, наземний і трубопровідний транспорт	3 181	3 541	4 172	5 265	2 084	65,51
водний транспорт	3 340	3 622	5 076	6 974	3 634	108,80
авіаційний транспорт	10 642	11 967	18 470	24 688	14 046	131,99
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	4 040	4 231	5 358	6 603	2 563	63,44
поштова та кур'єрська діяльність	1 917	1 934	2 180	2 818	901	47,00
Тимчасове розміщування й організація харчування	2 195	2 261	2 786	3 505	1 310	59,68
Інформація та телекомунікації	4 659	5 176	7 111	9 530	4 871	104,55
Фінансова та страхова діяльність	6 326	7 020	8 603	10 227	3 901	61,67
Операції з нерухомим майном	2 786	3 090	3 659	4 804	2 018	72,43
Професійна, наукова та технічна діяльність	4 505	5 290	6 736	8 060	3 555	78,91
зокрема, наукові дослідження та розробки	4 059	4 268	4 972	6 119	2 060	50,75
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2 546	2 601	3 114	3 995	1 449	56,91
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3 719	3 817	4 381	5 953	2 234	60,07
Освіта	2 696	2 745	3 132	3 769	1 073	39,80
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2 351	2 441	2 829	3 400	1 049	44,62
зокрема, охорона здоров'я	2 374	2 463	2 853	3 435	1 061	44,69
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3 343	3 626	4 134	4 844	1 501	44,90
зокрема, діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	2 934	2 841	3 150	3 828	894	30,47
функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	2 737	2 769	3 049	3 705	968	35,37
Надання інших видів послуг	2 738	3 361	3 634	4 615	1 877	68,55

торі економіки, які не оподатковуються. Вплив держави на регулювання оплати праці здійснюється переважно через установлення розміру мінімальної заробітної плати, умов і розмірів оплати праці працівників установ й організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств.

Ми відстежили динаміку мінімальних заробітних плат в Україні з 1996 по 2017 роки, використовуючи інформацію з Державних бюджетів відповідних років, та зіставили її з курсом гривні відповідного періоду (рис. 1).

Рис. 1. Динаміка мінімальних заробітних плат в Україні з 1996 по 2017 роки

Варто зазначити, що мінімальна заробітна плата практично завжди збільшувалася, окрім трьох періодів, а саме криз 1998, 2008 і 2014 років, тобто за часів падіння курсу національної валюти. Як бачимо, найбільший стрибок заробітної плати відносно долара відбувся у 2007 році, а саме практично на 30%. Протягом 2005–2008 та 2010–2014 років долар тримався сталих відміток, а на початок 2014 року мінімальна зарплата досягла максимуму за всю історію України, а саме 152,44$, з показником в 1 218 грн. та офіційним курсом долара у 7,99 грн./дол. Але вже на початок 2015 року всі досягнення попередніх восьми років були знецінені, а причиною цього став незмінний рівень мінімальної заробітної плати у 2015 році та зростання курсу долара майже вдвічі – 15,77 проти 7,99 грн./дол. А на 1 січня 2016 року за декларованого підвищення мінімальна зарплата скоротилася ще на 44%, а саме до 57,42 доларів. Як бачимо, до найнижчого показника за останні 10 років. У 2017 році рівень мінімальної зарплати зріс до 3 200 грн. та 118,5 у доларовому еквіваленті, але навіть такий стрибок не покращив якість та рівень життя населення, адже одночасно підвищилися курс долара та ціни на товари та послуги.

Україна займає одну з найнижчих позицій щодо рівня заробітних плат у світі. Серед країн світу мінімальна зарплата різниться відповідно до розвитку економіки. Найгірші соціальні гарантії в Уганді, Бурунді, Сьєрра-Леоне, М'янмі (Бірма) та Кубі, адже мінімальна зарплата в цих країнах менше 10$. Найкраще за гарантованою оплатою праці відчувають себе громадяни Норвегії, Австралії, Люксембургу, Монако, Сан-Марино, Нової Зеландії та Бельгії, де мінімальна місячна оплата праці законодавчо закріплена на позначці не менше 2 тис. дол.

До знецінення гривні мінімальна зарплата українців була на рівні 150$ (70 позиція знизу рейтингу країн світу), практично такий самий розмір оплати в працівників колишніх азіатських пострадянських держав – Туркменістану чи Азербайджану. Та після різкого падіння гривні сусідами за показниками в нас стали африканські Ліберія, Ботсвана та Демократична республіка Конго.

У багатьох розвинених країнах світу рівень життя громадян давно визначається вартістю їх споживчого кошика, тобто того, без чого людина в принципі обійтися не може. Іншими словами, це набір товарів і послуг, необхідних для задоволення наших першочергових потреб в середньому за рік. Але важливо також і те, що за вартістю цього набору визначаються прожитковий мінімум і, як наслідок, мінімальна зарплата і пенсія. Формує споживчий кошик українців уряд. Нині там налічується 250 товарів і послуг (постанова Кабміну від 11 жовтня 2016 року № 780). На думку чиновників, склад кошика дає змогу українцям не голодувати, стежити за зовнішнім виглядом, більш-менш пристойно одягатися і навіть долучатися до прекрасного – за рік українець може купити шість книг і шість разів сходити на культурні заходи. Так, урядовим рішенням збільшено обсяги споживання деяких продуктів харчування (крупи, м'ясо, фрукти), збільшено число окремих товарних позицій в наборах непродовольчих товарів (одяг, взуття) та скорочені строки їх використання. Переглянуті також набори предметів першої необхідності, санітарії та ліків, житлово-комунальних послуг і послуг зв'язку. Зокрема, якщо аналізувати споживчий кошик

Таблиця 4

Темпи зростання (зниження) номінальної та реальної заробітної плати [2]

Рік	Номінальна заробітна плата до попереднього року, %	Реальна заробітна плата до попереднього року, %	Порівняння темпів зростання (зниження) номінальної та реальної заробітної плати
2013	107,9	108,2	0,3
2014	106,0	93,5	-12,5
2015	120,5	79,8	-40,7
2016	123,6	109,0	-14,6

на 2017 рік, то бачимо, що головні зміни торкнулися ліків, адже їх перелік тепер набагато більший [2]. Значно зросли норми споживання риби: з 2,5 до 9 кг в рік, додані такі звичні речі, як чай (400 г. на рік), лавровий лист, сіль і навіть півкіло кави в зернах. Нові норми і по одягу: замість пальто на 8 років – куртка на 5 років, чоловікам дозволили мати 6 пар трусів на рік (було 5 на 2 роки), жінкам – 2 бюстгальтери на рік (було 2 на 2 роки), а пенсіонери зможуть засмагати не в сімейних трусах, а в плавках. Жінкам офіційно дозволили мати штани, одну пару на 4 роки. Але водночас скорочено до соціальних норм споживання води, газу і світла. Тобто доведеться або менше митися, або економити воду.

На нашу думку, такий кошик далекий від реалій нашого життя і має бути переглянутий з урахуванням реальних цін, заробітних плат та потреб українців.

Не менш важливим є показник прожиткового мінімуму, адже він є базовим державним соціальним стандартом, на підставі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти. Розмір прожиткового мінімуму застосовується і для загальної оцінки рівня життя в Україні.

На жаль, в нашій країні цей показник значно занижений, оскільки [3; 4]:

1) складові набору продуктів харчування, непродовольчі товари, на підставі яких розраховується прожитковий мінімум, не змінюються відповідно до зміни споживчого попиту та реальної структури сукупних витрат населення; так, у структурі витрат не передбачено витрати на мобільний зв'язок, на послуги системи охорони здоров'я, культури та освіти, зокрема дошкільної, витрати на відпочинок, не враховано сімейної та інвестиційної складової тощо;

2) терміни споживання непродовольчих товарів, особливо довготривалого використання, вимагають перегляду в бік скорочення;

3) в структуру прожиткового мінімуму не включено податок на доходи фізичних осіб, який має бути включеним відповідно до роз'яснення Конституційного суду України; так, якщо поглянути на структуру встановленого прожиткового мінімуму, то можна побачити, що передбачається, що вся сума буде витрачена або на продукти харчування, або на послуги, тобто має фактично бути отриманою на руки (розрахунковий рахунок); насправді ж людина, отримуючи мінімальну заробітну плату, яка дорівнює прожитковому мінімуму, отримує на 15% менше тільки через те, що податок на доходи фізичних осіб не включено в структуру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Крім того, розмір прожиткового мінімуму занижений і через те, що вартість продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг змінюється протягом року через зростання цін. Відстежувати ці тенденції має, відповідно до ст. 5 Закону України «Про прожитковий мінімум», Міністерство соціальної політики. Крім того, воно повинно публікувати щомісяця фактичний розмір прожиткового мінімуму.

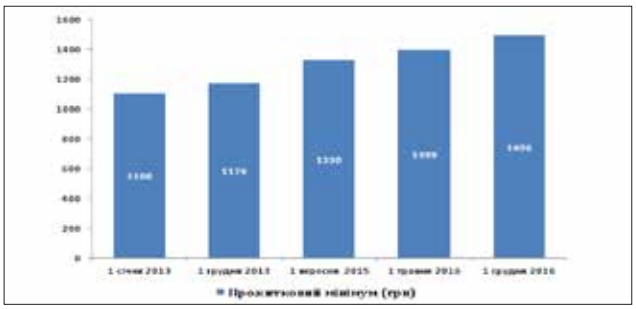


Рис. 2. Підвищення прожиткового мінімуму в Україні в 2013–2016 роках [5–8]

Як бачимо з рис. 2, з 1 січня 2013 року до 1 грудня 2016 року прожитковий мінімум зріс на 388 грн., проте не слід забувати, що це зростання у гривневому еквіваленті, якщо ж говорити про доларовий еквівалент, ситуація складається кардинально по-іншому. Якщо порівняти прожитковий мінімум у доларовому еквіваленті, то можна побачити, що на початок 2016 року він становив лише 34,5% від розміру прожиткового мінімуму 2013 року, тобто зменшився майже у 3 рази. Станом на 1 травня 2017 року прожитковий мінімум складає 1 624 грн.

На нашу думку, причинами зниження рівня життя населення в Україні (передусім, рівня доходів) є:

– знецінення національної валюти (через те, що Україна є імпортозалежною державою, значно підвищились ціни на імпортні та імпортозалежні товари (електронна та побутова техніка, одяг, медикаменти, газ тощо));

– втрата заощаджень через кризу у банківській системі України або їх істотне знецінення;

– замороження соціальних стандартів;

– збільшення комунальних платежів, дорожчання всіх без винятку товарів і послуг (як імпортного, так і вітчизняного виробництва);

– відсутність адекватної індексації доходів;

– введення оподаткування і обмеження розміру пенсій;

– введення оподаткування на нерухомість і заощадження;

– озброєний конфлікт на сході країни.

Наслідками істотного зниження рівня життя населення і відповідними загрозами для забезпечення сталого розвитку національної економіки можуть бути:

1) збільшення відтоку працездатного населення закордон і, відповідно, зменшення трудового потенціалу країни (згідно з розрахунками К. Якуби [4, с. 99], витрати на розвиток однієї людини, її становлення як кваліфікованого фахівця, з народження й до закінчення вищої освіти, становлять близько 1 млн. 100 тис. грн.

(770 тис. грн. від держави і ще 318 тис. вкладає сім'я), при цьому рентабельність витрат на формування одиниці трудового потенціалу становить 200% за фактичними цінами, а за ринковими – 500%; цифри засвідчують, наскільки вигідно державі вкладати в людину, але не за умов активної міграції, яка робить ці витрати марними);

2) збільшення економічної активності населення, посилення напруги на ринку праці;

3) збільшення кількості людей, що потребують державної соціальної підтримки;

4) зменшення платоспроможного попиту населення, через що відбувається скорочення ємкості внутрішнього ринку;

5) зміна настроїв населення, а саме виникнення соціальної напруги, невдоволення діями влади, погіршення криміногенної ситуації;

6) загострення демографічної кризи тощо.

Висновки. Здійснивши глибокий та ґрунтовний аналіз рівня життя населення, можна запропонувати основні шляхи підвищення рівня життя населення:

1) подолання корупції в країні на всіх рівнях;

2) розробка чіткого та прозорого механізму фінансування державних програм економічного та соціального розвитку, а саме програм освіти; охорони здоров'я; державної підтримки молодих сімей – впровадження реальних програм доступного житла, поліпшення планування сім'ї, вдосконалення системи надання відповідної кваліфікованої медичної допомоги сім'ям, які бажають мати дітей;

3) розробка та впровадження державних мінімальних соціальних програм, які повинні бути спрямовані на фінансове забезпечення основних конституційних прав громадян;

4) ефективна реалізація політики зайнятості населення – розвиток ринку праці, створення нових робочих місць, забезпечення випускників ВНЗ та ПТНЗ робочими місцями, сприяння зниженню рівня безробіття населення та скорочення тіньового сектору економіки шляхом удосконалення податкового законодавства, а також забезпечення умов гідної праці;

5) зміна мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму згідно з реальними потребами людини та споживчими цінами у країні;

6) розвиток програм державно-приватного партнерства, що у подальшій перспективі дасть змогу підвищити рівень життя населення та задовольнити суспільні та економічні потреби людини.

Активізація та впровадження комплексу перерахованих заходів потребують значного фінансування, відповідно, їх реалізація та позитивний ефект можливі лише у довгостроковій перспективі, проте підвищення рівня та якості життя населення є головним пріоритетом під час реалізації соціально-економічної політики держави.

Незважаючи на всі ті негативні тенденції, які ми проаналізували, нині ситуація в Україні з рівнем і якістю життя населення не є трагічною. Згідно з даними Індексу соціального розвитку (далі – ІСР), розробленого американською неурядовою організацією "Social Progress Imperative" за підтримки компанії «Делойт», за рівнем життя населення Україна посідає 63 місце серед 133 країн [9]. ІСР визначає рейтинги країн на базі показників, що мають безпосередній вплив на якість життя людей. Порівнюючи за цими критеріями країни зі співставним рівнем ВВП, "Social Progress Imperative" доводить, що економічний розвиток країни не гарантує високу якість життя населення. Водночас важливим є те, що Україна за рівнем ІСР випередила країни СНД. Так, Білорусь посіла 66 місце, Вірменія – 67, а Росія – 75. Натомість Грузія суттєво зміцнила свої позиції у сфері освіти, охорони здоров'я та захисті прав людини, що разом з іншими досягненнями дало їй змогу посісти 54 сходинку.

У 2016 році Україна отримала 66,43 бали зі 100 можливих, увійшовши до групи країн з рівнем соціального розвитку «нижче середнього». Україна традиційно демонструє відносно високі показники у сфері доступу до вищої освіти та до базових знань, де посіла 31 та 28 місця відповідно. У звіті відзначається, що Україна за цими показниками випереджає більшість країн з аналогічним рівнем ВВП на душу населення. Найнижчі показники Україна продемонструвала у таких сферах, як корупція (109 місце), рівень злочинності (109), доступність житла (116), стан довкілля (118), здоров'я та довголіття (127), свобода вибору життєвого шляху (132).

Отже, рівень та якість життя населення України бажає бути кращим. Ми повинні розуміти, що, обравши шлях на Європейську інтеграцію, ми маємо бути готовими не лише до європейського рівня доходів, але й до європейських цін на товари та послуги, а також європейських стандартів життя. Зі зростанням рівня життя у населення виникає потреба і в якісніших умовах проживання, продуктах харчування, медичних послугах, стають вищими вимоги до правової захищеності, до безпеки оточуючого середовища, до соціального оточення тощо. І в цьому разі держава повинна бути готовою не тільки до підвищення рівня життя населення, але й до зміни усвідомлення населенням того, ким вони є, на яку якість життя заслуговують.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Фінансовий портал Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.com.ua.
3. Панченко А. Новий споживчий кошик українців: як і раніше без мобільних / А. Панченко, Х. Коновалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/novaya-potrebitelskaya-korzina-naroda-po-prezhnemu-bez-mobilnyh-749901.html.
4. Кочемировська О. Розвиток трудового потенціалу як чинник економічного зростання України : аналіт. доп. / О. Кочемировська. – К. : НІСД, 2014. – 108 с.
5. Про Державний бюджет України на 2013 рік : Закон України від 29 грудня 2013 року, підстава № 715-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5515-17.
6. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 15 квітня 2016 року, підстава № 1063-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/719-18.
7. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 29 грудня 2015 року, підстава № 906-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80-19.
8. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 28 грудня 2016 року, підстава № 1809-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/928-19.
9. Пісоцька Р. Індекс соціального розвитку, 2016 / Р. Пісоцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/social-progress-index-2016.html.

УДК 331.1:331.582:330.342.24

Полоус О.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки
Національного авіаційного університету

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

FEATURES OF MANAGEMENT THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL IN INNOVATIVE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено важливість розвитку людського капіталу в забезпеченні підвищення конкурентоспроможності економіки. На прикладі Японії встановлено важливість підтримки та запровадження інноваційних програм розвитку економіки для підвищення якості управління розвитком людського капіталу. Проаналізовано останні тенденції розвитку економіки країни. Виявлено пріоритетні галузі у сфері розвитку людського капіталу країни. Обґрунтовано ефективність запроваджених програм у вирішенні демографічних проблем країни.

Ключові слова: управління, розвиток, людський капітал, інновації, економіка знань, Японія.

АННОТАЦИЯ

В статье определена важность развития человеческого капитала в обеспечении повышения конкурентоспособности экономики. На примере Японии установлена важность поддержки и внедрения инновационных программ развития экономики для повышения качества управления развитием человеческого капитала. Проанализированы последние тенденции развития экономики страны. Выявлены приоритетные области в сфере развития человеческого капитала страны. Обоснована эффективность введенных программ в решении демографических проблем страны.

Ключевые слова: управление, развитие, человеческий капитал, инновации, экономика знаний, Япония.

ANNOTATION

The article defines the importance of human capital for providing the increasing competitiveness of economy. On the example of Japan, the importance of supporting and introducing innovative programs of development the economy to improve the quality of human capital management is established. The latest trends in the development of the country's economy are analyzed. Priority areas for the development of the country's human capital are identified. The effectiveness of the introduced programs in solving the demographic problems of the country is substantiated.

Key words: management, development, human capital, innovation, knowledge economy, Japan.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації всіх сфер діяльності людина виступає одним з основних економічних ресурсів. Теорії сталого розвитку суспільства і концепція національного багатства базуються на визнанні людини рушійною силою суспільного розвитку. У ринковій економіці людина, виконуючи різноманітні економічні функції, є носієм продуктивних сил суспільства. У структурі продуктивних сил розрізняють здатність до праці і здатність до споживання. Людина, володіючи сукупністю різноманітних сил і здібностей, виступає фактором економічного зростання. Отже, управління розвитком людського капіталу посідає важливе місце в теорії економічного зростання, особливо в умовах інноваційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На початку XXI ст. лідери економічного розвитку активно намагаються формувати нову парадигму науково-технічного розвитку. Основні пріоритети стали переміщатися в галузь інформації і науки. Глобальне суперництво переходить у сферу науки, культури і освіти.

Як відзначав ще С. Кузнець [9], із середини XIX ст. найважливішими джерелами економічного зростання в різних країнах стають засновані на досягненнях науки технології в електроенергетиці, двигунах внутрішнього згоряння, електронному обладнанні, ядерній сфері і біотехнологіях.

Сучасне економічне зростання визначається не стільки вихідною величиною доходу на душу населення країни, фізичного і людського капіталу, рівнем освіти, хоча ці параметри важливі, скільки рівнем сукупної продуктивності факторів, які залежать від інституційних умов, що утворюються в кожній країні. Чисельність населення, техніка, технології, інститути, ідеології, моделі поведінки агентів, на думку таких науковців, як С. Кузнець, Т. Шульц, Г. Мюрдаль, Д. Норт, складають фактори розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення досвіду сучасних лідерів інновацій, зокрема східних країн-новаторів, в яких домінує політика прискореного інноваційного розвитку, спрямована на досягнення лідерських позицій шляхом пріоритетного фінансування дослідницьких проектів і комерційних інновацій, є актуальним та перспективним напрямом досліджень. Наявна традиція ієрархічної стратегії інноваційного розвитку в країнах Південно-Східної Азії, де панує державний підхід у виборі пріоритетних галузей і технологій, робить їх досвід цікавим для вивчення, зокрема в тому разі, якщо поєднати економічні аспекти з особливостями управління розвитком людського капіталу, якому останніми роками приділяється все більше уваги.

Мета статті полягає у виявленні особливостей управління розвитком людського капіталу в умовах інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку XXI ст. в економіці провідних країн світу відбулися такі значні зміни, що можна говорити про формування основ нової економіки – економіки знань. Специфіка економіки, заснованої на знаннях, приводить економічну думку до нового розуміння позиції людини в суспільному виробництві. Вона, як і раніше, залишається єдиною активною основою в суспільній продуктивній комбінації, проте тепер не просто є суб'єктом продуктивної праці, але й виступає як фактор, носій здібностей до творчої праці, до виробництва знань, володіє широким колом різноманітних потреб [1].

Однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки є розвиток людського капіталу. Його значення в умовах глобалізації світової економіки та сучасного рівня розвитку цивілізації як фактора соціально-економічного розвитку на національному, регіональному та транснаціональному рівнях зростає.

Зміни економічних і соціальних умов надали знанням та навичкам центрального значення в досягненні економічного успіху як для окремих особистостей, так і для країн і народів. Інформаційні та комп'ютерні технології, глобалізація економічної активності і тенденції до більшої індивідуальної відповідальності та автономії змінили вимоги, зокрема, щодо підготовки висококваліфікованих фахівців [11].

Японія користується заслуженою репутацією одного зі світових лідерів в галузі промислових інновацій. Водночас дослідницька база у вигляді сукупності установ науки як в державному, так і в приватному секторах, університетських досліджень і роботи індивідуальних дослідників та їх груп розглядається експертами цієї країни як неадекватна тій ролі, яку Японія, на думку уряду цієї країни, має відігравати в світовому науково-технічному розвитку на довгострокову перспективу.

Ряд дослідників стверджує, що секрет інноваційної сприйнятливості Японії був закладений ще в Середньовіччі, адже основи специфічної японської моделі навчання були запропоновані видатним самураєм Міямото Мусасі, кращим і непереможним майстром меча Японії.

М. Мусасі розділив процес навчання на три стадії і запропонував концепцію «Сюхарі» («підпорядкування – точка перелому – відділення»). Перший етап «Сюхарі» передбачає навчання традиційним формам і підпорядкування правилам. На другому етапі учні відточують майстерність, освоюючи всі базові та традиційні компоненти, щоб успішно підійти до третього етапу, який веде до повного відходу від початкових форм і створення оригінальних ідей.

Нині основою розвитку людського капіталу Японії є їх система освіти. В Японії діють школи (початкова школа, середня школа, старша школа) та вищі навчальні заклади (університет, професіональний коледж, школа спеціальної підготовки, школа післядипломного навчання). Обов'язковими є початкова і середня школи, однак більше 95% продовжують навчання в старшій школі, а 48% – у ВНЗ [3]. Освіта безкоштовна тільки в початковій і середній школі, після чого можна продовжити вчитися в приватній або державній старшій школі, вищому навчальному закладі. Загалом для проходження всіх рівнів освіти японцю знадобиться 18 років, але в процесі навчання залежно від інтелектуальних здібностей учня встановлюється рівень його професійної придатності. Залежно від результатів іспитів учню надається список можливих навчальних закладів, в яких він може продовжити своє навчання.

Постійне навчання співробітників і тісний взаємозв'язок менеджерів підприємств за всією управлінською вертикаллю створили сприятливий ґрунт для вдосконалення виробництва і контролю якості продукції. Тісний зв'язок провідних НДІ з промисловістю, великі інвестиції в НДДКР, а також наявність широкої бази кваліфікованого людського капіталу дали змогу Японії продовжити інноваційний курс та інвестувати в розвиток ключових галузей промисловості майбутнього, а саме робототехніку, нанотехнології, системи безпеки і розробки в галузі освоєння космосу. 19 японських технополісів, розташованих всією територією країни, активно підтримуються державою і сприяють розвитку супутньої інфраструктури [4].

Не останню роль в процесі управління розвитком людського капіталу Японії відіграє економічна політика країни, що закладає основи загального стабільного розвитку в глобальному економічному просторі. На початку 2013 року, тобто після двох десятиліть економічного застою, прем'єр-міністр Японії Сіндзо Абе представив повний пакет економічної політики для сталого пожвавлення японської економіки за збереження фінансової дисципліни. Ця програма стала відома як «Абеноміка». Центральне місце в Абеноміці було відведене трьом «політичним галузям» цільового зростання, а саме грошово-кредитній політиці, гнучкій фіскальній політиці і стратегії розвитку, включаючи структурні реформи [8].

З тих пір Абеноміка досягла помітного прогресу. Так, номінальний ВВП виріс з 495 до

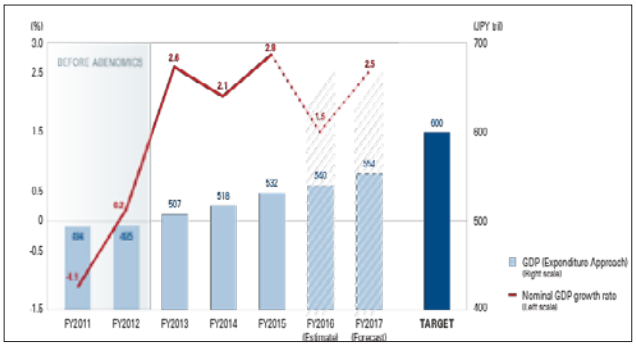


Рис. 1. Темпи зростання ВВП/ВНД Японії за 2011–2017 роки

532 трильйонів ієн в проміжку між 2012 і 2015 фіскальними роками (рис. 1) [6].

Щорічний корпоративний звичайний прибуток збільшився на 20 трлн. ієн в проміжку між 2012 і 2015 фіскальними роками (рис. 2) [5].

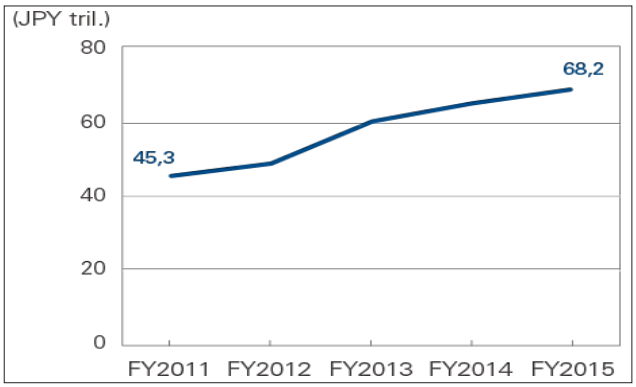


Рис. 2. Корпоративний звичайний прибуток за 2011–2015 роки

Рівень безробіття знизився з 4,3% до 3,1% в проміжку між 2012 і 2016 роками (рис. 3) [10].

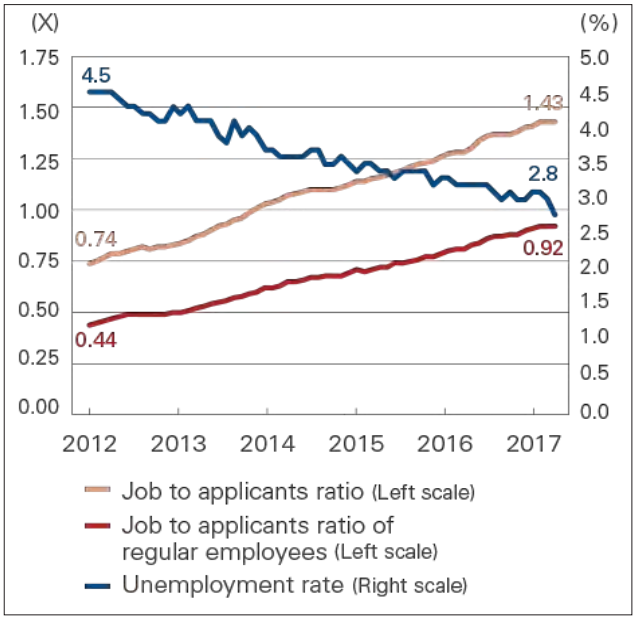


Рис. 3. Співвідношення тих, хто шукає роботу, та рівня безробіття за 2012–2017 роки

Базовий Індекс споживчих цін (ІСЦ) покращився на 3,0% в проміжку між 2012 і 2016 роками. Рівень залежності від державних облігацій знизився на 12% в період між 2012 і 2015 роками (рис. 4) [7].

Таким чином, згідно з офіційними даними, всі реформи в рамках Абеноміки реалізуються для досягнення ВВП в 600 трильйонів ієн, включаючи реформу стилю роботи, щоб підняти продуктивність і збільшити кількість робочої сили всередині процесу демографічних змін.

Підвищення продуктивності та участь робочої сили є ключовими для підтримки економічного зростання в рамках демографічних змін, що переживає Японія. В процесі досягнення мети реалізації даних змін можна сказати, що реформа стилю роботи є найбільшою проблемою, яку потрібно вирішувати.

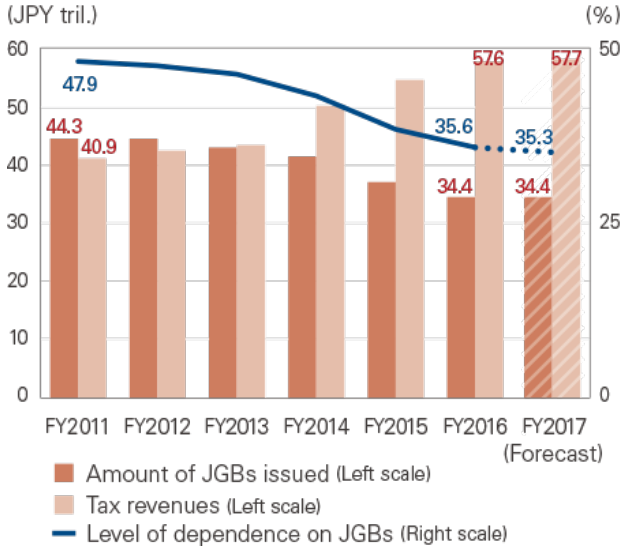


Рис. 4. Коефіцієнт залежності від японських державних облігацій за 2011–2017 роки

28 березня 2017 року за ініціативою прем'єр-міністра Абе як голови Рада із реалізації реформи стилю роботи сформувала перспективний план реалізації суспільства, де кожний може обрати гнучкий стиль роботи. На основі цього плану адміністрація буде здійснювати такі структурні і законодавчі перетворення:

– законодавчі норми і керівні принципи «рівної оплати за рівну працю» (ліквідувати нераціональні прогалини в робочих умовах між регулярними і нерегулярними працівниками для того, щоб нерегулярні працівники були справедливо оцінені і працювали з більш високою мотивацією);

– нормативне обмеження на понаднормову роботу з кримінально-нормативними документами (визначити максимальну кількість годин понаднормової роботи і переглянути законодавство, яке буде конкретно встановлювати межу, яка не може бути перевищеною навіть у тимчасових і особливих ситуаціях);

– «культивування» людського капіталу і підтримка нової роботи (підтримка перенавчання окремих осіб, наприклад, шляхом надання жінці, яка взяла дитину на виховання, відпустки, щоб отримати повторну освіту для підвищення кваліфікації та перепідготовки);

– просування гнучких стилів роботи (заохочення дистанційної, побічної і мультизадачної роботи, включаючи оновлення керівних принципів);

– введення нових стипендіальних програм для дітей (створення нових систем, які полегшать економічне навантаження на бюджет для заохочення дітей отримувати вищу освіту незалежно від їх економічного статусу).

З огляду на зниження обсягу працюючого населення, з яким Японія стикається сьогодні, реформи у сфері розвитку людського капіталу спрямовані на включення більшої кількості людей в робочу силу. Саме тому стиль роботи і ділові звички знаходяться в процесі переоцінки, а широкий діапазон робочих можливостей стає доступним для жінок, літніх людей та іноземців, чиї шанси були обмежені до цього.

Так, зменшується тягар на працюючих батьків і прискорюється просування жінок шляхом:

– закріплення додаткової кількості відпусток по догляду за дитиною в обсязі приблизно 500 000 дітей до кінця 2017 року;

– збільшення оплати відпустки по догляду за дитиною від 50% до 67%, що застосовується до перших шести місяців відпустки;

– надання можливості підприємствам розкривати інформацію про стан зайнятості жінок та їх майбутні цілі;

– обрання і заохочення підприємств, які сприяють успіху жінок на робочому місці, таких як, наприклад, "Nadeshiko Brands", завдяки співпраці з Токійською фондовою біржею;

– забезпечення кандидатів-жінок з лідерськими якостями можливістю взяти участь в програмах навчання керівників провідних світових бізнес-шкіл;

– подальшого заохочення безперервної освіти для жінок у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами.

Відбувається сприяння змінам у сфері працевлаштування літніх людей шляхом взаємодії з бізнесом:

– забезпечується можливість вибору щодо продовження пенсійного віку для тих, хто хоче працювати, а також підтримка компаній, які розширюють межі;

– забезпечується підтримка відповідних наявних вакансій та додатків.

Ефективно використовуються законодавчі реформи для працівників-емігрантів з метою заохочення і розширення можливостей:

– прискорення оформлення постійного місця проживання шляхом введення «японської "Green Card" для висококваліфікованих іноземних фахівців» для можливості за певних умов отримати візу через рік після прибуття;

– сприяння експатріації підприємств в Токіо, Ніігата, Фукуока, Сендай, префектурі Айті і префектурі Хіросіма;

– збільшення іноземних фахівців з підтримки господарювання в Токіо, Канагава і Осака за рахунок використання національних стратегічних спеціальних зон;

– розширення категорій робочих місць, збільшення квот щодо прийому і продовження періоду навчання від трьох до п'яти років шляхом перегляду поточної програми вхідної технічної підготовки.

Ці заходи у сфері розвитку людського капіталу вже приносять перші плоди. З 2012 по 2016 роки кількість жінок, що вступили до складу робочої сили, збільшилася приблизно на 1,5 мільйона. Жінок на керівних посадах в приватному секторі діяльності стало більше на 10%. 71% літніх людей повідомляють, що вони хотіли б продовжувати працювати і після досягнення пенсійного віку. З травня 2015 року кількість висококваліфікованих іноземних фахівців збільшилася на 97%.

Також слід відзначити, що «Комплексна стратегія 2016», підготовлена новим складом Ради з науки, технологій та інновацій і затверджена Кабінетом Міністрів Японії в травні 2016 року, тобто через чотири місяці після схвалення нового п'ятирічного базового плану, хоча і повторює всі його принципові моменти, формулює нові (порівняно з аналогічними документами більш раннього періоду) акценти, якими повинні керуватися ті суб'єкти, що беруть участь в реалізації науково-технічної політики відомства, зокрема адміністрація і апарат уряду, Міністерство освіти, культури, спорту, науки і технологій, Міністерство економіки, Міністерство територіального розвитку та транспорту, Міністерство оборони [2].

Цей документ щільно «прив'язує» діяльність всіх відомств, так чи інакше причетних до державної підтримки науково-технічного розвитку, до вирішення двох «суперзавдань»:

1) формування в Японії «суперінтеллектуального суспільства» (smart society, Society 5.0);

2) «висхідна спіраль взаємопов'язаного зростання і розвитку людських, інтелектуальних та фінансових ресурсів».

В ролі головного засобу вирішення цих завдань повинні виступити дві групи технологій, а саме технології кіберпростору (штучний інтелект, «інтернет речей» (IoT), мережеві технології; технології збору, обробки та аналізу великих масивів даних) і «технології фізичного простору» (робототехніка, розробка нових пристроїв і приладів (device development), нанотехнології, розробка нових матеріалів, оптоелектронні і квантові технології).

Висновки. Отже, як зазначалося в проведеному дослідженні, останніми роками в Японії спостерігається тенденція до збільшення осіб похилого віку, що потребує від уряду країни ефективного використання наявного людського капіталу шляхом заохочення до участі в робочій силі заміжніх жінок та літніх осіб, що виявляють бажання продовжити працювати. Японська практика в галузі зайнятості, заснована на формуванні навичок співробітника підприємства шляхом конкретного навчання на робочому місці, що була ефективною в часи високих темпів економічного зростання, не досить виправдовує себе в контексті нинішньої демографічної ситуації та уповільнення темпів економічного розвитку. Проте переважно за рахунок успішної практики в минулому досить важко змінити опір і від роботодавця, і від профспілки в процесі введення нових, інноваційних методів управління людським капіталом. Незважаю-

чи на це, уряд Японії запропонував реалізацію низки проектів, що вже демонструють свою реальну ефективність та можуть слугувати основою для побудови відповідних програм розвитку для інших країн світу, що зіштовхнулися з подібними демографічними проблемами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономические интересы и их реализация в условиях инновационного развития / [В. Дегтярев, М. Днепров, Е. Золкин, Т. Касаева, С. Лобунько, Е. Мельник, О. Михайлюк, В. Николаев, Р. Татаркулова] // Депонированная рукопись под редакцией О. Михайлюк. – № 61099.
2. Кагаку гидзюцу инобэсён сого сенряку 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www8.cao.go.jp/cstp/sogosenryaku/2016/honbun2016.pdf.
3. Касаева Т. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики / Т. Касаева. – Краснодар : Изд-во ЮИМ, 2011. – 167 с.
4. Инновационный успех Японии: миф или реальность? / [Н. Удальцова, Е. Кожанов, Д. Горбулина] // Вопросы инновационной экономики. – 2015. – Т. 5. – № 2 (апрель-июнь). – С. 37–46.
5. Financial Statements Statistics of Corporations by Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mof.go.jp/english/pri/reference/ssc.
6. Fiscal 2017 Economic Outlook and Basic Stance for Economic and Fiscal Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www5.cao.go.jp/keizai1/mitoshi/2017/en0120mitoshi.pdf.
7. Japan's Fiscal Condition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.mof.go.jp/english/budget/budget/fy2016/02.pdf.
8. Japan Gov – The Government of Japan. Abenomics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.japan.go.jp/abenomics/index.html.
9. Kuznets S. Modern Economic growth / S. Kuznets. – N.Y. : Yale University Press, 1966. – P.10.
10. Statistics on Employment Referrals for General Workers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mhlw.go.jp/english/database/db-l/general_workers.html.
11. World statistics pocketbook 2014 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economic-and-social-development/world-statistics-pocketbook-2014-edition_2972d457-en#page114.

УДК 364.442.6

Роєнко В.І.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та організації виробництва
Дніпровського державного технічного університету

Єфремова Н.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та організації виробництва
Дніпровського державного технічного університету

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

SOCIAL PROTECTION IS AN IMPORTANT COMPONENT OF SOCIAL POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено зміст поняття «соціальний захист населення» та його мету. Розглянуто класифікації моделей соціального захисту. Обґрунтовано необхідність державного соціального захисту, що є пріоритетною складовою економічної політики. Охарактеризовано основні елементи державного соціального захисту населення. Висвітлено напрями формування сучасного соціального захисту в Україні.

Ключові слова: соціальна політика, соціальний захист населення, індексація доходів, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, безробітні.

АННОТАЦИЯ

В статье определены содержание понятия «социальная защита населения» и его цель. Рассмотрена классификация моделей социальной защиты. Обоснована необходимость государственной социальной защиты, которая представляет собой приоритетную составляющую экономической политики. Охарактеризованы основные элементы государственной социальной защиты населения. Освещены направления формирования современной социальной защитой в Украине.

Ключевые слова: социальная политика, социальная защита населения, индексация доходов, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, безработные.

ANNOTATION

The content of “population social defense” and its purpose is defined in the article. The classification of social defense is considered here. The necessity of state social defense which is the priority of economic policy has been proved in the work. The main constituents of state social defense have been described. The directions of modern social defense formation in Ukraine have been considered in the article.

Key words: social policy, social defense of population, indexation of income, minimal wages, living wage, unemployment.

Постановка проблеми. Складовою соціальної політики є гарантування прав громадянам України на соціальний захист. Соціальна політика і соціальний захист населення є пріоритетними складниками економічної політики, що пов’язані з глибинними змінами в економіці. По-перше, економіка досягла такого рівня забезпечення, коли вона повинна безпосередньо орієнтуватися на людину та її потреби, а по-друге, соціальний компонент починає відігравати роль провідного чинника соціального розвитку країни. Ознайомлення з головними елементами соціальної політики, моделями її реалізації в країні, перспективними напрямами формування сучасного соціального захисту – основне завдання статті. Із соціальним захистом населення та державними соціальними гарантіями тісно взаємопов’язані проблеми фінансової та макроекономічної стабільності в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов’язані з соціальною політикою та розглядом соціального захисту і гарантій, досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні фахівці. Серед сучасних українських та закордонних авторів можна виділити В. Гейця (зробив комплексний аналіз стану та визначальних тенденцій економіко-соціального розвитку України в період кризи) [1], О. Амошу (розглядає питання, пов’язані із захистом прав та гарантій робітників у сфері охорони праці) [2], О. Крентовську (доводить, що важливим інструментом в побудові цілісної системи державних соціальних гарантій є соціальні стандарти та нормативи) [3; 4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте більшість авторів висвітлює загальні або специфічні питання, і майже відсутні конкретні роботи, присвячені сутності та особливостям соціального захисту в Україні.

Мета статті полягає у вивченні засобів і методів, перспективних напрямів формування сучасного соціального захисту населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба у соціальному захисті зумовлюється природою ринкової економіки. Ринкова економіка не може забезпечити справедливий розподіл доходів. Вона приводить до їх диференціації, в результаті чого частина населення опиняється за межею бідності. Цим породжується потреба у державному соціальному захисті населення.

Поняття соціального захисту може вживатися в широкому і вузькому сенсі. Під соціальним захистом у вузькому сенсі розуміють сукупність дій, спрямованих на надання допомоги під час життєвих криз. Соціальний захист у широкому сенсі – це певні види колективного забезпечення, що мають на меті підтримку добробуту людей і включають у себе, окрім безпосередньо допомоги у складних життєвих ситуаціях, запровадження механізмів, спрямованих на те,

щоб запобігти виникненню таких ситуацій. Наприклад, захист працюючих відбувається завдяки державному регулюванню мінімальної заробітної плати. Таким чином, соціальний захист населення як соціальний інститут є сукупністю економічних, соціальних та правових заходів держави, що забезпечують усім громадянам країни рівні можливості для підтримання певного рівня життя. В ідеалі держава повинна будувати соціальний захист таким чином, щоб, окрім вирішення індивідуальних проблем кожної людини, забезпечувати інтереси суспільства загалом. Соціальний захист в широкому сенсі включає в себе соціальну допомогу, соціальне страхування та соціальні гарантії. Система соціальних гарантій та соціального захисту є чинником підтримання не лише економічної рівноваги в суспільстві, але й їх динамічної рівноваги у процесі економічних змін.

Існують декілька класифікацій моделей державного соціального захисту. Перша класифікація моделей соціального захисту розроблена Ф. Вільямсом. Її особливість полягає в тому, що в основу класифікації покладено вплив ідеології та політичних принципів на соціальну політику. Він виділяє такі три моделі: антиколективізм (роль держави мінімальна, усім членам суспільства надаються шанси самореалізуватися на ринку); соціальний реформізм (роль держави поміркована, поєднана з наданням допомоги приватними та добровільними організаціями); держава «загального добробуту» (роль держави велика, універсальна, базована на потребах).

Наступна класифікація моделей соціального захисту представлена Р. Тітмусом, яку він запропонував у 1974 році. Критерієм, який покладено в основу класифікації, став принцип розподілу державної соціальної допомоги. Р. Тітмус виділив три моделі державних систем соціального захисту: залишкову модель (базується на прийнятті соціальної відповідальності держави за життя її людей); інституційно-перерозподільчу модель (базується на прийнятті державної соціальної відповідальності за життя людей в країні); модель індустріальних досягнень (деякі напрями соціальної політики розглядаються як такі, що підтримують економічний розвиток в країні).

Класифікація моделей соціального захисту за Лейбфрідом і Еспінгом-Андерсеном базується за принципом «сімейної схожості». Їх чотири моделі є чотирма групами країн, які характеризують переважно європейські підходи до соціального захисту:

1) Скандинавські країни (Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія), де соціальний захист розвинений найкраще;

2) «Бісмаркові» країни (Австрія, Німеччина) є прикладами «інституціональної» моделі соціального захисту;

3) Англосаксонські країни (Велика Британія, США, Австралія, Нова Зеландія) застосовують «залишкову» модель;

4) «Латинське узбережжя» (Іспанія, Португалія, Греція, Італія, Франція) – країни, де соціальне забезпечення перебуває у початковому стані [5, с. 36–38].

Але останнім часом використовують спрощений підхід до виділення моделей, згідно з яким в сучасному світі спостерігається розвиток лише двох основних моделей соціального захисту, а саме ліберальної (залишкової) та соціально-демократичної. Мета соціальної політики в рамках ліберальної моделі – забезпечення рівності можливостей, рівних шансів для самореалізації. Роль держави в наданні соціального захисту полягає у створенні відповідних умов, обсяг соціального захисту скорочується, а держава бере на себе тільки ті функції, які не здатна виконати самотужки особа чи сім'я. Головна мета соціальної політики в рамках соціально-демократичної моделі – досягнення соціальної справедливості, подолання нерівності, що виникає під час розподілу економічних та соціальних ресурсів. Завдання держави – гарантувати та забезпечувати визначений рівень доходів та соціальних послуг незалежно від трудового внеску. Соціальний захист в цій моделі гарантується як право, а потреби населення є підставою для визначення межі соціальних витрат [6].

Хотілось би знайти та охарактеризувати модель соціального захисту, характерну для України. Перехід до ринкових умов господарювання вимагає розробки ефективної системи соціального захисту населення. Така система в Україні створена та складається з таких складових: індексація доходів населення, установлення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, система компенсаційних виплат, державне регулювання цін на найважливіші товари споживчого призначення, служба зайнятості й організація соціального захисту безробітних. Розглянемо деякі з них.

Індексація доходів населення є збільшенням виплат населенню у зв'язку зі зростанням споживчих цін. У світовій практиці індексація доходів компенсує тільки 60–65% зростання споживчих цін. В Україні індексацію використовували тільки для груп населення з фіксованим заробітком (пенсіонери, студенти, працівники охорони здоров'я, освіти, державні службовці). Але сьогодні доходи населення не індексуються. Базою для індексації доходів населення є індекс зростання споживчих цін. Для розрахунку цього індексу береться зростання цін, але не за всіма споживчими товарами, а тільки за тими, що входять у «споживчий кошик», тобто тими видами продуктів і товарів народного споживання, що є першою необхідністю. Сьогодні в споживчому кошику України налічується 300 послуг. Для порівняння слід сказати, що в Іспанії та Німеччині їх близько 480, Англії – 350. Українці за підсумками 2013 року на продукти харчування витрачали 55% свого доходу, сьогодні ця частка складає 78%. Відзначимо, що в Іспанії, Франції та Ні-

меччині частка витрат від загальних доходів не перевищує 15%. А загалом жителі Європи витрачають менше 20% на їжу.

Прожитковий мінімум в Законі «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 14 квітня 2000 року визначено як «вартісну величину 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» [7]. Нині показник величини прожиткового мінімуму залишається одним із ключових під час характеристики рівня життя населення, є основою для реалізації соціальної політики, встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та розмірів соціальної допомоги населенню.

Обсяг прожиткового мінімуму містить два елементи, а саме фізіологічний та соціальний. Фізіологічний мінімум – це вартісне вираження матеріальних цінностей, найнеобхідніших для існування людини. У світовій практиці він становить 85–87% загального прожиткового мінімуму, а решта припадає на соціальну частину – певний набір духовних цінностей мінімально прийнятного рівня життя.

Незважаючи на те, що прожитковий мінімум на одну особу і для основних соціально-демографічних груп із року в рік в Україні зростає (2013 рік – 1 108 грн., 2014 рік – 1 176 грн., 2015 рік – 1 176 грн., 2016 рік – 1 330 грн., 2017 рік – 1 544 грн.), він ледве дає змогу забезпечити первинні або фізіологічні потреби людини (головним чином здоров'я, оскільки цей мінімум не враховує вартість ліків і лікування) та практично ігнорує соціальні потреби, які є невід'ємною складовою гідного життя.

У глосарії з трудового права та соціально-трудових відносин прожитковий мінімум визначений як рівень заробітної плати, достатній для задоволення основних життєвих потреб сім'ї середнього розміру в конкретній економіці [8, с. 111–115]. Це визначення відрізняється від українського перш за все тим, що прожитковий мінімум розраховується не для однієї особи, а для сім'ї середнього розміру і пов'язується не зі споживанням, а з розміром заробітної плати.

Наприклад, у Литві прожитковий мінімум визначається на основі потреб сім'ї з 4-х осіб: хлопчик 14 років, дівчинка 6–8 років та двоє дорослих. Для інших сімей використовуються спеціальні коефіцієнти. Продовольча частка включає понад 50 видів товарів і становить 45–50% мінімального споживчого бюджету.

У Болгарії прожитковий мінімум визначається на основі споживчих кошиків, яких було запропоновано шість залежно від комбінацій щодо складу сімей за їхніми ознаками. Харчова частина кошика містить градації для працюючих, пенсіонерів та дітей, включаючи 149 позицій продовольчих товарів. В різних країнах використовується або ж соціальний, як у Литві, Білорусії та Естонії, або ж фізіологічний прожитковий мінімум, як, наприклад, у Росії чи Казахстані [9, с. 50–53]. Загальний показник вартісної оцінки споживчого кошика в Україні на січень 2016 року становив 2 880 грн., з урахуванням інфляції (за сім місяців – 4,8%) він виріс до 3 018 грн., а мінімальна зарплата залишилася на рівні 1 330 грн. [10]. ООН визначив світовий поріг місячного прибутку на особу в розмірі 510 дол. Це означає, що якщо людина отримує менше, то вона живе за межею бідності.

Підсумовуючи, можна наголосити на тому, що розмір прожиткового мінімуму в Україні всупереч законодавству затверджується не з метою забезпечення встановлених соціальних прав, а виходячи з можливостей виділення обмежених бюджетних сум; норми розрахунку застарілі; відсутній законодавчий механізм коригування із зростанням цін в умовах інфляції тощо.

Найпершим видом соціального захисту, встановленим законодавством України, є мінімальний розмір заробітної плати. На практиці її величина ніяк не може досягти прожиткового мінімуму і ледве забезпечує виживання людини. Очевидно, що встановлений нині розмір мінімальної заробітної плати (1 378 грн. на 1 січня 2016 року, 1 600 грн. на 1 січня 2017 року) аж ніяк не може задовольнити потреби працівника та його родини. За таких умов заробітна плата втрачає свою мотиваційну функцію щодо забезпечення відтворення робочої сили і стимулу до праці. Наявність роботи не є гарантією хоча б мінімального достатку.

У Конвенції МОП № 131 (ст. 3) зазначається, що фактори, які враховуються під час визначення рівня мінімальної заробітної плати, включають, наскільки це можливо й прийнятно відповідно до національної практики та умов, потреби працівників та їхніх сімей, беручи до уваги загальний рівень заробітної плати в країні, вартість життя, соціальні допомоги й відносний рівень життя інших соціальних груп. При цьому в розвинутих країнах мінімальна заробітна плата перевищує прожитковий мінімум у 2–2,5 рази. Водночас вона регулярно переглядається для збереження стабільності її відношення до середньої заробітної плати, яка, як правило, зростає швидше, ніж мінімальна заробітна плата.

Аналіз вітчизняної практики показує, що в державі рівень мінімальних гарантій в галузі оплати праці фактично є фікцією. Мінімальна заробітна плата не може зводитись до встановленого прожиткового мінімуму (оскільки він не забезпечує фізіологічного виживання навіть наполовину) і не може бути нижчою за цю межу. Встановлення мінімальної заробітної плати має стати одним з елементів державної політики, спрямованої на боротьбу з бідністю та надання особам, що працюють за наймом, необхідного соціального захисту стосовно мінімально допустимих рівнів оплати праці. Інакше не тільки

розширене, але й просте відтворення робочої сили стане неможливим. Мінімальна зарплата повинна забезпечувати відтворення працюючого та його сім'ї, вона повинна змінюватись з урахуванням вартості життя та інших економічних умов. Необхідно перетворити мінімальну заробітну плату на дійсно мінімальну соціальну гарантію для працюючого населення. Головним завданням соціальної політики є не нарощування номенклатури та розмірів соціальних виплат, а створення належних умов для встановлення адекватної оплати праці для того, щоб працюючі громадяни мали можливість самостійно вирішувати проблеми власної сім'ї, її утримання.

Іншим державним соціальним захистом є мінімальна пенсія за віком, що встановлена в розмірі 1 074 грн. (станом на 1 січня 2016 року), на 1січня 2017 року – 1 247 грн., що дорівнює прожитковому мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Пенсіонери є найменш захищеною категорією населення. Згідно з даними статистики кожний сьомий пенсіонер отримує пенсію у розмірі прожиткового мінімуму або нижче. Варто сказати, що 90% пенсіонерів в Україні є бідними, чинна пенсійна система не забезпечує важливого зв'язку між зусиллями і винагородою, податки на пенсійне страхування високі, а пенсійні виплати неадекватно малі. Майже 3 млн. громадян похилого віку належать до малозабезпечених і потребують у тому чи іншому вигляді допомоги від держави. Через обмеження максимального розміру пенсій, призначених за Законом «Про пенсійне забезпечення», 2/3 пенсіонерів отримують майже однакові пенсії, а різниця між максимальною та мінімальною пенсіями становить лише 50 грн. Ці та інші нерозв'язані проблеми пенсійного забезпечення постійно вимагають його реформування. У зв'язку з фінансово-економічною кризою, що склалася в Україні, можна передбачити, що накопичений позитив у сфері надання державою соціальної підтримки населенню недостатній. Тому, на нашу думку, перед країною постала проблема збереження вже наявної системи соціального захисту тим верствам населення, які її потребують, а також розробки нової стратегії спрямування економіки на розвиток, а не на споживання.

Висновки. Якщо взяти до уваги поділ моделей соціального захисту на ліберальну та соціально-демократичну, то можна сказати, що Україна будує останню модель, але формування такої моделі потребує удосконалення всієї соціальної політики. Сьогодні назріла нагальна потреба впровадження в життя якісної системи соціального захисту населення з позиції нормальної життєдіяльності людини. Соціальні стандарти та соціальний захист населення – це ідеологія життя, яка вже давно слугує базовим принципом в Європейських країнах.

Відповідно до українського законодавства державні соціальні стандарти, гарантії і нормативи є основою для розрахунку видатків на соціальні цілі та формування на їх основі бюджетів усіх рівнів та соціальних фондів. Аналіз показує, що більшість соціальних видатків, що затверджуються Законом України «Про Державний бюджет України», є значно нижчими, ніж передбачено відповідними соціальними законами. Це пояснюється тим, що під час визначення деяких видів державних соціальних допомог закладається навіть не прожитковий мінімум, а рівень забезпечення прожиткового мінімуму для відповідних демографічних груп населення (він щорічно встановлюється в Законі про Державний бюджет), що істотно знижує розмір допомог. Вищевикладені міркування щодо сутності та значення категорій «соціальний захист» та «соціальні гарантії» дали змогу зробити висновок, що в Україні якісна система соціальних стандартів та захисту поки що тільки створюється. Формування такої системи потребує удосконалення положень Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії».

Необхідною є розробка системи соціальних стандартів, яка б дійсно забезпечувала гідний рівень життя населення та відповідала європейським стандартам, при цьому її запровадження має передбачати поступові етапи досягнення цих стандартів протягом декількох років окремо для кожної категорії населення. З огляду на це в основу розрахунку допомог необхідно закласти не прожитковий мінімум, як це визначається в чинних соціальних законах, а соціальні стандарти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави / В. Геєць. – К., 2009. – 697 с.
2. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / [О. Амоша, В. Геєць, Т. Приходько]. – К. : Наукова думка, 2008. – 384 с.
3. Крентовська О. Управління державними соціальними гарантіями в Україні : автореф. дис. … канд. екон. наук / О. Крентовська. – К., 2005.
4. Крентовська О. Розвиток системи державних соціальних гарантій в умовах формування ринкового мотиваційного механізму / О. Крентовська // Вісник УАДУ. – 2004. – № 12. – С. 405–413.
5. Іванова О. Соціальна політика: теоретичні аспекти : курс лекцій / О. Іванова. – К. : Видавничий дім «КМ Академія», 2003. – 103 с.
6. Новікова О. Концепція соціальної політики України: проблеми і шляхи розв'язання / О. Новікова // Соціальна політика і соціальна робота. – 1998. – № 2. – С. 5–14.
7. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 48. – Ст. 409.
8. Глосарій із трудового права та соціально-трудових відносин (з посиланням на досвід Європейського Союзу). – К. : Видавничий дім «Стилос», 2006. – 233 с.
9. Яким є прожитковий мінімум в Україні // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. – 2013 – Листопад-грудень. – С. 50–53.

10. Розмір мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатних осіб з 1 січня 2016 року – 1378 грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ck.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/231053.html.

УДК 330.564.2

Сенів Л.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»

МІГРАЦІЙНІ «ДИВІДЕНДИ» ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАСЕЛЕННЯ

MIGRATION "DIVIDENDS" AS A SOURCE OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE POPULATION

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено особливу групу інвесторів економіки України – українських мігрантів. Проаналізовано фінансові ресурси трудових мігрантів, а саме грошові перекази, заощадження та інвестиції. Розглянуто масштабність міграційних «дивідендів», які здійснюють вагомі фінансові вливання на макро- та мікрорівнях. Розкрито необхідність державного управління трудовою міграцією на міжнародному, національному та місцевому рівнях, що передбачає розробку рекомендацій для здійснення ефективної міграційної політики. Сформульовано пропозиції щодо основних напрямів залучення міграційних дивідендів в інвестиційні проекти.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, міграційні «дивіденди», грошові перекази, заощадження, інвестиції, міграційна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье освещена особая группа инвесторов экономики Украины – украинские мигранты. Проанализированы финансовые ресурсы трудовых мигрантов, а именно денежные переводы, сбережения и инвестиции. Рассмотрена масштабность миграционных «дивидендов», которые осуществляют весомые финансовые вливания на макро- и микроуровнях. Раскрыта необходимость государственного управления трудовой миграцией на международном, национальном и местном уровнях, что предполагает разработку рекомендаций для осуществления эффективной миграционной политики. Сформулированы предложения по основным направлениям привлечения миграционных дивидендов в инвестиционные проекты.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, миграционные «дивиденды», денежные переводы, сбережения, инвестиции, миграционная политика.

ANNOTATION

In the article a special group of investors to the economy of Ukraine is investigated – Ukrainian migrants. The financial resources of migrant workers, namely remittances, savings and investment are analyzed. The scale of migration "dividends", which cover the significant financial investments at the macro and micro levels is researched. The need for labor migration governance at the international, national and local levels is emphasized, which involves the development of recommendations for effective migration policy. Suggestions on the main directions of attracting migration dividends in investment projects are formulated.

Key words: investment potential, migration "dividends", remittances, savings, investment, migration policy.

Постановка проблеми. Соціально-економічна криза 2014–2016 років призвела до погіршення становища із залученням інвестицій з-за кордону та здійсненням внутрішніх капіталовкладень. Непривабливість інвестиційного клімату, що обумовлена рівнем політичної та економічної нестабільності, низькою купівельною спроможністю населення, високим рівнем корумпованості економіки, спричинила різке погіршення показників інвестиційної діяльності в Україні. В таких умовах постала гостра необхідність в пошуку нових джерел інвестиційних ресурсів, їх акумулювання, примноження, нарощування та ефективного використання. Одним з основних постійних інвестиційних джерел є міграційні «дивіденди» як один з ресурсів українських трудових мігрантів.

Сучасні реалії вимагають розробки комплексу заходів щодо підвищення інвестиційної спроможності населення України шляхом залучення міграційних «дивідендів» в інвестиційні проекти, що приведе до економічного зростання країни та покращення рівня добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню міграційних процесів в Україні, їх впливу на демографічний розвиток, рівень життя, освіти та зайнятості, у виході на європейський та світовий ринки праці, а також формуванню міграційної політики і впливу міграції на соціальну безпеку країни присвячені праці відомих українських вчених, а саме роботи Т.М. Драгунової, Е.М. Лібанової, О.А. Малиновської, О.В. Овчиннікової, С.І. Пирожкова, О.В. Позняка, І.М. Прибиткової, М.Д. Романюка, У.Я. Садової, О.У. Хомри, М.О. Шульги. Суттєвий внесок у дослідження проблематики впливу грошових переказів трудових мігрантів на економіку країн зробили такі вчені, як, зокрема, О.І. Гулий, Л.О. Курій, В.О. Куценко, В.О. Максимович, В.М. Осокіна, Н.Л. Побулавець.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідники проблем міграційної сфери станом на квітень 2017 року відзначають значні втрати трудового та людського потенціалу, що обумовлені структурою міграційних потоків; поширеність нелегальної трудової міграції та недосконалість інформаційного забезпечення міграційної політики [1, с. 106]. Проте потенціал трудових мігрантів, зокрема міграційні дивіденди та основні напрями їх залучення в інвестиційні проекти, потребують більш ґрунтовного дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні міграційних «дивідендів» як одного з джерел інвестиційного потенціалу населення України, зокрема для вдосконалення політики управління трудо-

вою міграцією на різних рівнях з метою покращення інвестиційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на кінець 2016 року економіка нашої держави характеризувалась високою залежністю ВВП від напівсировинного та низькопродуктивного експорту, вузькими та нерозвинутими внутрішніми виробничими та товарними ринками, а також значним рівнем диференціації доходів населення.

У такій ситуації очевидних передумов подолання кризових явищ як в економіці, так і в соціальній сфері немає. Незважаючи на зростання соціальних стандартів, у 2016 році відбулося подальше зниження суспільного добробуту, що зумовлено територіальними втратами, збільшенням числа внутрішньо переміщених осіб, звуженням внутрішнього ринку праці та зростанням цін і тарифів на житлово-комунальні послуги.

Негативна економічна динаміка посилювалась значним падінням обсягів інвестицій. Обсяг валового нагромадження основного капіталу скоротився у 2014 році приблизно на 25% порівняно з 2013 роком, частка інвестицій у структурі ВВП впала нижче 15% [2]. Станом на III квартал 2015 року обсяг валового нагромадження основного капіталу скоротився на 7,4% порівняно з аналогічним періодом 2014 року, а частка інвестицій у структурі ВВП станом на вищезгаданий період становила 24,8% [3]. Станом на IV квартал 2016 року обсяг валового нагромадження основного капіталу зріс на 41,8% порівняно з аналогічним періодом 2015 року, а частка інвестицій у структурі ВВП станом на вищезгаданий період становила 24,14% [3], що означає відновлення інвестиційного потенціалу та потенціалу економіки загалом.

На думку А. Бароніна, директора аналітичної групи “Da Vinci AG”, інвестиційна привабливість будь-якої країни обумовлена рівнем політичної та економічної стабільності, бізнес-кліматом, купівельною спроможністю населення, рівнем корумпованості економіки. Для України в сукупності даних факторів підстав для прогнозу інвестиційного буму немає. Отже, в сучасних умовах зростання інвестицій, можливо, очікуване, але його прогнозовані темпи вкрай стримані, як вважає А. Баронін [4].

В таких складних реаліях сьогодення варто звернути увагу на постійних інвесторів нашої економіки – українських мігрантів. Згідно з даними дослідження проекту Міжнародної організації з міграції (МОМ) обсяг коштів, які українські заробітчани переказують додому, перевищує усі інвестиції іноземних компаній та допомогу міжнародних донорів.

Сучасні дослідження фінансових ресурсів трудових мігрантів, таких як грошові перекази, заощадження та інвестиції, свідчать про переважання не мобілізованого інвестиційного потенціалу населення, тобто гроші та готівка перебувають поза офіційною банківською сферою.

Згідно з результатами опитування Міжнародної організації з міграції (МОМ) станом на кінець 2014 року українські трудові мігранти переказали 2,8 мільярда доларів США як формальними, так і неформальними каналами. Додаткові 100 мільйонів доларів США надійшли в Україну у натуральній формі. В процесі дослідження МОМ було виявлено, що українські трудові мігранти надають перевагу використанню неформальним каналам переказу коштів, тобто більше половини, а саме 53%, всього обсягу грошових переказів у 2014 році було переказано неформальними каналами. Згідно з результатами опитування трудових мігрантів станом на кінець 2014 року було визначено, що основними неформальними каналами є особисті перевезення (30%), передачі іншими трудовими мігрантами (15%), банківські перекази (14%), передачі водієм автобусу або туристичною агенцією (14%), оператори грошових переказів (12%), платіжні картки (11%), електронні платежі тощо (2%).

Станом на початок 2017 року грошові перекази трудових мігрантів залишаються недооціненими в Україні. Згідно з офіційними даними Національного банку України за період з 1992 по 2013 роки грошові перекази (лише офіційними каналами) становили $52 млрд. При цьому від МВФ – основного кредитора української держави – було отримано $30 млрд., що майже вдвічі менше обсягу грошових переказів [5, с. 27].

На думку В.О. Максимович та І.В. Яненко, грошові перекази трудових мігрантів є критично важливим джерелом фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційних потреб держави. Вони не тільки знижують рівень бідності та пожвавлюють попит, але й використовуються для реалізації інвестиційної діяльності в країнах-реципієнтах, тому особливої уваги потребує питання мінімізації втрат під час здійснення грошових переказів трудовими мігрантами.

Аналізуючи вищенаведені дані, варто відзначити необхідність здійснення урядом України ефективної політики задля переорієнтації трудових мігрантів на використання формальних каналів переказу коштів, що забезпечить позитивний соціально-економічний розвиток нашої держави.

Голова Представництва МОМ в Україні Манфред Профазі зазначає, що трудові мігранти є найбільшим інвестором в економіку України. На його думку, за умови ефективного управління трудова міграція та капітал, який вона генерує, можуть сприяти гуманітарному, соціальному, економічному та культурному розвитку України. Найбільш привабливими сферами для потенційних інвестицій, на думку опитаних трудових мігрантів, є будівництво, туризм та роздрібна торгівля. Також варто відзначити, що станом на 2014 рік українські трудові мігранти більше зацікавлені інвестувати у приватний сектор (21%), ніж у державний сектор (15%) національної економіки [6].

Аналізуючи заощадження українських довгострокових трудових мігрантів, варто зазначити, що основними цілями заощаджень є придбання товарів тривалого використання (62%), заощадження на випадок надзвичайних ситуацій та страхування ризику (53%), купівля будинку чи квартири (44%), що зумовлює розширення сукупного попиту в Україні. Схильність до заощаджень залежить від цілої низки чинників, зокрема від віку трудових мігрантів, їх сімейного стану та статусу щодо повернення на Батьківщину.

У 2014 році українські домогосподарства з довгостроковими трудовими мігрантами мали середній річний дохід на рівні 24 156 дол. США, з яких 14 916 дол. США становили заощадження. Це вказує на схильність до заощаджень 62% чистого доходу домогосподарств (після сплати податків та інших обов'язкових відрахувань), що зумовлено особливостями та динамікою української трудової міграції, зокрема схильність до повернення, низький рівень возз'єднання сім'ї за кордоном.

Варто зазначити також, що міграційні «дивіденди», що надходять в Україну, формують вагомі фінансові вливання в українські родини, виконуючи при цьому подвійну функцію: на мікрорівні вони забезпечують коштами домогосподарства та збільшують доходи населення країни, на макрорівні вони виступають окремим джерелом інвестицій у національну економіку.

Розглянувши позитивний вплив міграційних дивідендів на соціально-економічне становище України, варто зазначити необхідність державного управління трудовою міграцією на міжнародному, національному та місцевому рівнях, що передбачає розробку рекомендацій для здійснення ефективної міграційної політики.

Державне управління трудовою міграцією на міжнародному рівні повинно передбачати систематичну адаптацію міжнародного досвіду та найкращих міжнародних практик до українського контексту, зокрема шляхом забезпечення додаткових досліджень, що пов'язані з міграцією фінансових потоків.

Щодо національного рівня реалізації ефективної міграційної політики, то необхідними умовами для держави є такі: наявність відповідної законодавчої бази; забезпечення ефективної участі та поширення інформації серед трудових мігрантів і членів їхніх сімей про наявні інвестиційні можливості; створення інфраструктури, яка систематично інформуватиме трудових мігрантів, діаспору та інші ключові зацікавлені сторони про характер зацікавленості уряду в конструктивній співпраці з трудовими мігрантами.

Зокрема, варто відзначити, що міграційна політики держави спрямована на забезпечення належного врегулювання міграційних проблем, значно активізувалася шляхом розробки та ухвалення Верховною Радою України низки законів щодо трудових мігрантів. Зокрема, новий Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» [7] спрямований на забезпечення правової основи регулювання трудової міграції громадян закордоном та заходи щодо реінтеграції мігрантів, які повертаються.

У статті 18 Закону України «Про зовнішню трудову міграцію» вказано, що держава сприяє створенню умов для здійснення грошових переказів трудових мігрантів на Батьківщину, зокрема в частині відкриття кореспондентських рахунків банків України в іноземних банках, проведення консультацій з основними міжнародними платіжними системами з метою зменшення вартості переказів. Аналізуючи цей Закон, варто зазначити, що це лише перший крок на шляху врегулювання правовідносин, що виникають внаслідок трудової міграції громадян за кордон. Декларативність Закону передбачає велику нормотворчу роботу зі зміни відповідно до нього чинного законодавства, а також розробки нових нормативно-правових актів, необхідних для його реалізації.

Державне управління трудовою міграцією на місцевому рівні передбачає взаємодію національних та місцевих органів влади шляхом забезпечення безперервної технічної можливості для участі уряду в особистих і віртуальних консультаціях з трудовими мігрантами та іншими зацікавленими сторонами, які готові взяти участь у проектах та ініціативах на стадії розроблення та обговорення на відповідних форумах, що забезпечить трудовим мігрантам своєрідну віртуальну консультаційну участь і роль.

Висновки. Отже, станом на квітень 2017 року нестабільне соціально-економічне становище України зумовлює зміну цільових орієнтирів, зокрема щодо потенціалу трудових мігрантів, пов'язаного з інвестиційними намірами.

Серед основних напрямів залучення міграційних дивідендів в інвестиційні проекти варто відзначити сприяння співпраці громадянського суспільства та державного й приватного секторів; забезпечення додаткових досліджень, що пов'язані з міграцією фінансових потоків шляхом визначення трудових мігрантів окремою цільовою групою та залучення їх переказів для взаємної вигоди всіх учасників цього процесу; розширення та поглиблення українського ринку фінансового посередництва відносно трудових мігрантів як конкретної цільової групи шляхом стимулювання розроблення відповідної політики та нормативної бази, а також підвищення обізнаності серед ключових осіб, що приймають рішення в державному й приватному секторах; підтримку міграційних цілей українських трудових мігрантів шляхом надання інформаційних послуг, відповідних продуктів для здійснення переказів, заощаджень та інвестицій, а також пов'язаних з ними послуг і заходів.

Реалізація державою ефективної міграційної політики, яка акумулюватиме міграційні дивіденди шляхом перетворення їх в інвестиційний потенціал, можлива за наявності багатьох

чинників, серед яких визначними є стабільне політичне та соціально-економічне становище України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Романюк М.Д. Міграційні загрози національній безпеці України: сучасні виклики, проблеми подолання / М.Д. Романюк // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 3(25). – С. 99–111.
2. Україна 2014–2015: долаючи виклики (аналітичні оцінки) / Центр Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://razumkov.org.ua.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Економічний прогноз для України на 2016 рік: погіршення рівня життя і вибрики курсу долара [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/groshi/ekonomichniy-prognoz-dlya-ukrayini-na-2016-rik-pogrishennya-rivnya-zhittya-i-vibriki-kursu-dollara-562797.html.
5. Максимович В.О. Грошові перекази трудових мігрантів як перспектива фінансового забезпечення інвестиційних потреб держави / В.О. Максимович, І.В. Яненко // Економіст. – 2015. – № 5. – С. 25–27.
6. Офіційний сайт Міжнародної організації з міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iom.org.ua/ua/ukrayinci-za-kordonom-naybilshi-investory-v-ukrayinsku-ekonomiku-pidtverdzhuyut-rezultaty.
7. Про зовнішню трудову міграцію : Закон України від 5 листопада 2015 року № 761-VIII // Законодавство України // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/761-19.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.332

Алексєєнко І.І.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

SYNTHESIS FACTORS INFLUENCING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальному питанню визначення факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства. Проаналізовано різні погляди науковців на проблему класифікації факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємств, а також проведено їх узагальнення. За допомогою методу головних компонентів було виділено основні внутрішні та зовнішні фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства на прикладі машинобудівного підприємства.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, фактори впливу, інвестиції, оцінка інвестиційної привабливості, метод головних компонентів.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальному вопросу определения факторов влияния на инвестиционную привлекательность предприятия. Проанализированы разные взгляды ученых на проблему классификации факторов влияния на инвестиционную привлекательность предприятий, а также проведено их обобщение. С помощью метода главных компонентов были выделены основные внутренние и внешние факторы влияния на инвестиционную привлекательность предприятия на примере машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, факторы влияния, инвестиции, оценка инвестиционной привлекательности, метод главных компонентов.

ANNOTATION

The article is devoted to the topical issue of determining the factors of influence on the investment attractiveness of an enterprise. Different views of scientists on the problem of classifying the factors of influence on the investment attractiveness of enterprises were analyzed and their generalization was carried out. With the help of the method of main components, the main internal and external factors of influence on the investment attractiveness of the enterprise were singled out on the example of the machine-building enterprise.

Key words: investment attractiveness, factors influence, investment, rating attractiveness, principal components method.

Постановка проблеми. Інвестиційна привабливість – одна з найважливіших характеристик, що дає можливість сформувати інвестору уявлення про стан об'єкта вкладання коштів, надійність майбутньої інвестиції, очікувані результати від їх використання та інструмент інвестування. Дослідження сутнісної інвестиційної привабливості, факторів та умов її формування дає змогу суттєво вплинути на мотивацію в системі управління інвестиційними процесами, збільшуючи чи зменшуючи інвестиційну активність на вибір об'єктів інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених займались питанням дослідження факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства. Серед них слід назвати таких, як В.І. Гунько, Н.М. Гуляєва, І.О. Бланк, О.В. Короткова, О.Г. Юр'єва, О.Г. Мельник, С.О. Євтушенко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатній рівень дослідження проблем факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства, дискусійними залишаються визначення та значимість впливу окремих внутрішніх та зовнішніх факторів на інвестиційну діяльність підприємств в сучасних умовах.

Мета статті полягає в узагальненні та у визначенні основних факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначаючи інвестиційну привабливість окремого об'єкта, можемо сказати, що суттєвий вплив має стан інвестиційної активності на рівні держави, регіону, галузі. Інвестори, а особливо іноземні, прагнуть мати інформацію про умови, які впливають на формування інвестиційної привабливості підприємства. Наявність повної інформації про галузь, регіон, а особливо, про умови господарювання вітчизняних суб'єктів господарювання суттєво впливають на показники привабливості підприємств.

Інвестиційна привабливість підприємства формується під впливом певних факторів та умов його функціонування (рис. 1).

Уніфікація умов формування інвестиційної привабливості підприємства – це загальне уявлення про досвід та середовище його функціонування, що є визначальним для створення ґрунтовної платформи для залучення нових інвестиційних ресурсів. Створенню умов передує вплив факторів, які різняться за місцем їх ви-

никнення та силою впливу. В цьому разі головними етапами формування інвестиційної привабливості підприємства є визначення факторів впливу на неї, а також їх узагальнення за певними класифікаційними ознаками, що сприяє кращому та більш повному розумінню самої сутності інвестиційної привабливості.

Аналіз літературних джерел [1–4; 6; 8] доводить неоднозначність думок щодо кількості, змістовного навантаження та характерних ознак факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства. Так, наприклад, В.І. Гунько [2], виокремлюючи п'ять класифікаційних ознак, надає широкий спектр факторів. Але при цьому такі фактори, як економічні, виявляються одразу в трьох ознаках, а саме за змістом, за визначенням середовища та за загальним характером впливу.

В роботі О.В. Короткової [6] пропонується групувати всі фактори за ознаками опосередкованого та безпосереднього впливу. До першої групи належать фактори, які не піддаються впливу окремого підприємства, на них можна впливати тільки на державному рівні. До другої групи належать фактори, на які підприємство може впливати, а також змінювати їх показники, характеристики тощо [6].

Класичний підхід до класифікації факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства на фактори прямого впливу (внутрішні) та фактори непрямого впливу (зовнішні) знаходимо у роботі Н.М. Гуляєвої [3].

Підсумовуючи аналіз літературних джерел, вважаємо за доцільне здійснити узагальнення факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства. Не піддаючи сумніву теоретич-

Таблиця 1

Фактори опосередкованого та безпосереднього впливу на інвестиційну привабливість підприємства

Фактори опосередкованого впливу	Фактори безпосереднього впливу
Галузева приналежність	Виробнича програма
Географічне місце розташування	Маркетингова діяльність
Наявність і доступність природних ресурсів	Управлінський облік і контролінг
Екологічна ситуація	Корпоративне управління
Культура і освіта населення	Кадровий потенціал
Економічна стабільність України	Юридична діяльність
Соціально-політична стабільність	Технологія виробництва
Нормативно-правове поле сфери діяльності підприємства	Наявність плану стратегії розвитку
Інформаційне поле	Конкурентоспроможність
Пільги для інвесторів	Унікальність об'єкта
Розвинута інфраструктура	Тривалість інвестиційної програми
Ступінь економічної свободи підприємств	Рейтинг підприємства в галузі
Позиція України на світовому ринку	Платіжна дисципліна
Наявність у держави органів, що контролюють інвестиційний процес	Стан майна і фінансових ресурсів
Темпи інфляції	Розмір витрат
Можливість експортувати продукцію	Структура капіталу
Рівень доходів населення	
Конкуренція в галузі	

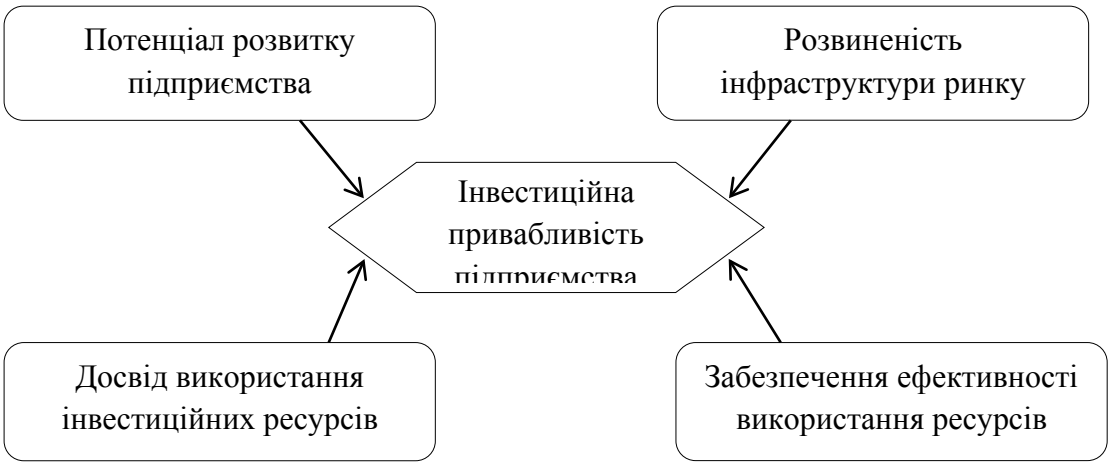


Рис. 1. Умови формування інвестиційної привабливості підприємства

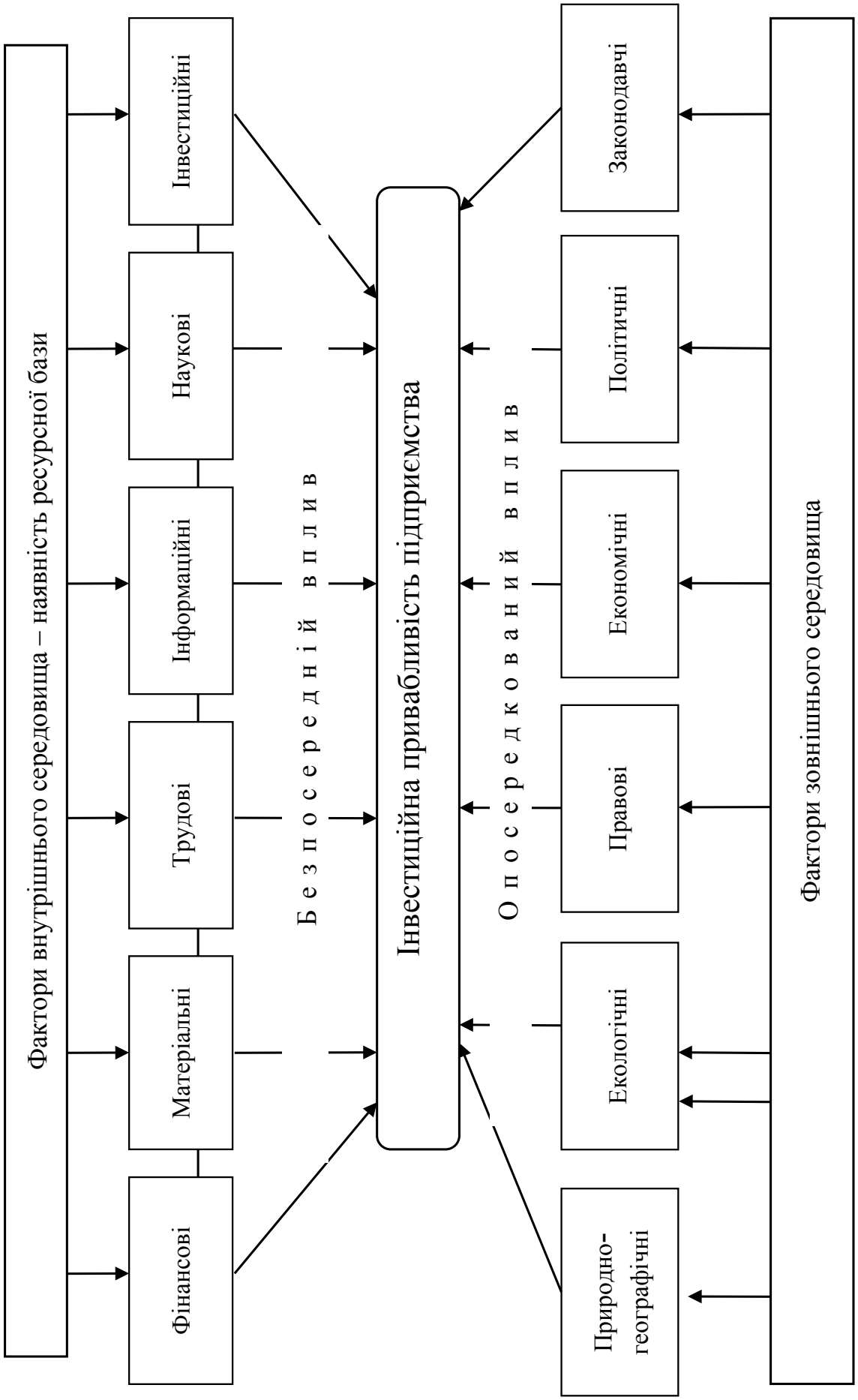


Рис. 1. Умови формування інвестиційної привабливості підприємства

ну та практичну значимість дослідженого та запропонованого авторами переліку факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства, скористаємось класичним підходом до їх поділу на фактори внутрішнього (безпосереднього, прямого) впливу та фактори зовнішнього (опосередкованого, непрямого) впливу на підприємство (рис. 2).

Найбільш детальну характеристику факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства подано в роботі О.В. Короткової. Для цілей подальшого дослідження та з метою визначення факторів впливу на діяльність підприємств машинобудівної галузі представимо їх класифікацію у табл. 1 [6].

Також значний вплив на інвестиційну привабливість має життєвий цикл підприємства. В теорії ринку виокремлюють такі шість послідовних стадій: «народження», «дитинство», «юність», «рання зрілість», «остаточна зрілість», «старіння» [8]. Як свідчить вітчизняний і закордонний досвід, інвестиційно-привабливими вважаються підприємства, що перебувають на стадіях, коли в них збільшуються обсяги продажів, рівень використання виробничих потужностей, тобто покращуються показники їх діяльності. На стадіях «остаточної зрілості» та «старіння» інвестиції вважаються недоцільними, за винятком тих випадків, коли продукція підприємства має досить високі маркетингові перспективи, невеликий обсяг інвестицій у технічне переоснащення, а вкладені кошти можуть повернутися інвестору в найкоротший термін (до 2 років) [7].

Якщо передбачаються перепрофілювання, диверсифікація або реструктуризація підприємства, то інвестування доцільно і на стадії «старіння». Ці заходи дають змогу економити практично всі види ресурсів, збільшити обсяги продажу за рахунок розширення номенклатури (асортименту) порівняно з освоєнням нових ресурсів [1].

Здійснимо конкретизацію факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства на прикладі машинобудівного підприємства ПАТ «Кредмаш», профільною продукцією якого є асфальто- та ґрунтозмішувальні установки.

Для дослідження факторів впливу на інвестиційну привабливість ПАТ «Кредмаш» скористаємось методом головних компонентів. Переваги такого методу прогнозування, на відміну від класичного регресійного аналізу, можна пояснити тим, що за останнього в модель намагаються включити максимально можливу кількість факторів, які в економічних явищах часто характеризуються істотною корельованістю (мультілінеарністю). Прогноз за такими змінними, як правило, буває неточним. Тому виникає завдання заміни вихідних взаємопов'язаних змінних сукупністю некорельованих параметрів. Це завдання вирішується математичним апаратом, а саме методом головних компонент, який є характеристиками, побудованими на підставі первинно виміряних ознак [4].

Рівень впливу фактору на показники статистично характеризується дисперсією, інакше – розкидом значень показників за зміни значення фактору [4].

Основним варіантом формалізації постановки завдання слугувала лінійна стандартизована модель факторного аналізу з взаємно ортогональними загальними факторами (f_r) і з некорельованими залишками (ε_i):

$$X_i = \sum_{i=1}^{m} a_{ir} * f_r + \varepsilon_i, \qquad ((1)$$

де X_i – досліджувана i-а багатомірна ознака;

a_{ir} – навантаження i-ой змінної на r-й фактор;

f_r – r-й фактор;

ε_i – випадкова величина i-ї змінної;

m – кількість факторів [5].

Вивчення факторів впливу на інвестиційну привабливість ПАТ «Кредмаш» проводилось із використанням фінансової звітності 2011–2016 років. Дослідження виконано за допомогою використання багатовимірного фактор-

Таблиця 2

Фактори впливу на ІПП ПАТ «Кредмаш»

Напрям дослідження	Показник	Позначення показника
Внутрішні фактори		
Інвестиційно-інноваційна діяльність	Середньозважена вартість капіталу	Var 1
Ефективність діяльності	Рентабельність власного капіталу	Var 2
Ділова активність	Оборотність власного капіталу	Var 3
	Оборотність виробничих запасів	Var 4
Фінансова стійкість	Коефіцієнт фінансового ризику	Var 5
	Коефіцієнт автономії	Var 6
Зовнішні фактори		
Економічний стан країни	Рівень інфляції	Var 7
Стан банківської системи країни	Облікова ставка НБУ	Var 8
Економічний стан країни	Темп зростання ВВП	Var 9
Інвестиційний клімат країни	Частка прямих інвестицій у ВВП	Var 10
Зайнятість населення	Рівень безробіття	New Var 1
Економічний стан країни	Рівень державного боргу до ВВП	New Var 2

ного аналізу із застосуванням пакета програм “Statistica”.

У табл. 2 представлені внутрішні та зовнішні фактори впливу на інвестиційну привабливість ПАТ «Кредмаш».

Значення показників інвестиційної привабливості представлені у табл. 3.

З огляду на дотримання критеріїв пояснювання варіації показників та значності навантажень доцільно навести величини вкладів факторів в загальну мінливість (рис. 3).

Value	Eigenvalues (Spreadsheet20) Extraction: Principal factors (Centroid)			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	6,625776	55,21480	6,625776	55,21480
2	1,996234	16,63528	8,622010	71,85008

Рис. 3. Вклад факторів до загальної дисперсії

Судячи з даних, поданих на рис. 3, можна сказати, що перші два фактори дають досить вагомий вклад. Вони показують 55,21% на перший фактор, а 16,63% на другий фактор, а разом два основні фактори пояснюють 71,85% загальної дисперсії показників, що досліджуються. Тобто із 12 можливих факторів сформовано 2 основні.

Variabl	Factor 1	Factor 2
Var1	0,9308	0,2373
Var2	0,9375	0,2211
Var3	-0,0710	-0,9451
Var4	-0,5828	-0,7206
Var5	-0,3494	-0,6472
Var6	0,3413	0,6565
Var7	0,8199	0,2868
Var8	0,7514	0,5745
Var9	-0,5692	0,4597
Var10	-0,8295	-0,0658
NewVa	0,2288	0,5270
NewVa	0,4349	0,7269
Expl.Va	4,8196	3,8023
Prp.Tot	0,4016	0,3168

Рис. 4. Структура факторів інвестиційної привабливості ПАТ «Кредмаш»

Представлені значення мінливості можна пояснити тим, що факторний аналіз дав змогу на рівні 71,85% спільності представити первісні змінні, які відбивають стан інвестиційної привабливості ПАТ «Кредмаш». Вважається, що показник увійшов до фактору, якщо відповідне навантаження є більшим за значення 0,70.

Після активізації показників факторного аналізу отримуємо структуру факторів, поданих на рис. 4.

Згідно з розрахунками, поданими на рис. 4, з’ясуємо структуру факторів. Таке навантаження називають вагомим або значущим. Особливою характеристикою процесу інтерпретації результатів є суб’єктивність, тобто він відображує власні погляди людини, що приймає рішення за висновками факторного аналізу.

З рис. 4 можна побачити, що найбільш вагомими для фактору 1 були показники Var 1, Var 2, Var 7, Var 8, Var 10, а для фактору 2 – Var 3, Var 4. Тобто у факторі 1 найбільшу вагу мають середньозважена вартість капіталу (0,93), рентабельність власного капіталу (0,94), рівень інфляції (0,81), облікова ставка НБУ (0,75) та частка прямих інвестицій у ВВП (-0,83). У факторі 2 найбільшу вагу мають оборотність власного капіталу (-0,95) та оборотність виробничих запасів (-0,72).

Значний відсоток пояснювальної мінливості та високий відсоток навантаження на зазначені показники говорять про те, що для підприємства ПАТ «Кредмаш» дані характеристики є передумовою формування інвестиційної привабливості, тобто підвищення середньозваженої вартості капіталу, рентабельності власного капіталу та зменшення рівня інфляції, облікової ставки НБУ будуть позитивно впливати на інвестиційну привабливість підприємства загалом.

До другого фактору ввійшли оборотність власного капіталу та оборотність виробничих запасів із високим навантаженням, тобто другий фактор складається з ділової активності підприємства. Технічне оновлення виробничого процесу аналізованого підприємства сприяє під-

Таблиця 3

Значення показників інвестиційної привабливості для факторного аналізу

Показник	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Var 1	0,07	0,08	0,10	0,12	0,20	0,12
Var 2	0,05	0,06	0,08	0,11	0,22	0,11
Var 3	1,85	2,76	2,74	2,38	1,96	1,64
Var 4	9,84	12,64	12,03	5,40	4,94	4,38
Var 5	0,23	0,34	0,23	0,15	0,20	0,12
Var 6	0,81	0,73	0,81	0,87	0,83	0,89
Var 7	1,09	1,04	0,99	1,24	1,43	1,12
Var 8	0,10	0,08	0,08	0,12	0,24	0,17
Var 9	1,19	1,22	1,07	1,03	1,08	1,26
Var 10	0,085	0,055	0,030	0,025	0,003	0,033
New Var 1	0,088	0,086	0,081	0,077	0,097	0,095
New Var 2	0,35	0,40	0,37	0,40	0,70	0,79

вищенню ефективного завантаження обладнання, що й викликає позитивну динаміку оборотності виробничих запасів. Зазначене дає змогу тлумачити сутність другого фактору як потенціал власних джерел фінансування виробництва.

Висновки. Умовно більшість науковців поділяє фактори впливу на інвестиційну привабливість на внутрішні (безпосереднього впливу) та зовнішні (опосередкованого впливу). До зовнішніх факторів підприємство може тільки пристосовуватися, тоді як на внутрішні підприємство має безпосередній вплив. Тому управляючих підприємством перш за все цікавлять внутрішні фактори. Однак якщо подивитися на це з боку інвестора, то можна сказати, що він буде оцінювати сукупність усіх факторів.

Таким чином, тенденції формування інвестиційної привабливості ПАТ «Кредмаш» знаходяться під впливом факторів опосередкованого впливу, а саме монетарної та інвестиційної політики держави. Це доводять отримані результати аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього впливу на інвестиційну привабливість підприємств. Рівень інфляції, облікова ставка НБУ, частка прямих інвестицій у ВВП визначені як основні показники, що характеризують інвестиційний клімат вітчизняних підприємств. Ключовим є визначення факторів безпосереднього впливу, тих, на які може впливати підприємство. Таким фактором було виявлено фактор підвищення ділової активності, що дало змогу тлумачити його як потенціал власних джерел фінансування виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 119–128.
2. Гунько В.І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості / В.І. Гунько // Фінансовий простір. – 2013. – № 1(9). – С. 21–25.
3. Гуляєва Н.М. Оцінка інвестиційної привабливості економіки: факторна природа формування / Н.М. Гуляєва // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1(13). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2012_1/022-28.pdf.
4. Економіко-математичне моделювання : [навч. посібн.] / [Т.С. Клебанова, О.В. Раєвнєва, С.В. Прокопович та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 328 с.
5. Катан Л.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л.І. Катан, К.С. Хорішко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 15. – С. 22–24.
6. Короткова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства та методики її оцінювання / О.В. Короткова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2132.
7. Ковальова Н.Л. Проблеми підвищення інвестиційної привабливості підприємств / Н.Л. Ковальова // Экономика и маркетинг в XXI веке. – 2008. – № 4. – С. 55–57.
8. Петряев А.В. Факторы инвестиционной привлекательности. Методика оценки инвестиционной привлекательности региона (отрасли, предприятия) / А.В. Петряев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://scholar.google.com/scholar_host?q=info:_AnsH32I54wJ:scholar.google.com/&output=viewport&pg=217.

УДК 336.711.65:330.131.7

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

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У СФЕРІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

IDENTIFYING AREAS OF INSTITUTIONAL CHANGES FOR IMPLEMENTATION OF THE RISK- ORIENTED APPROACH ON ANTI-MONEY LAUNDERIN

АНОТАЦІЯ

Роботу присвячено визначенню проблем запровадження ризик-орієнтованого підходу у сфері фінансового моніторингу в Україні та формуванню напрямів інституційних змін, необхідних для їх подолання. Використано загальнонаукові методи: порівняння, систематизації та узагальнення, аналіз статистичних даних, а також метод аналізу ієрархій. Визначено сучасний стан реалізації ризик-орієнтованого підходу. Виявлено причини такого стану. Сформовано напрями проведення інституційних змін, спрямованих на забезпечення запровадження ризик-орієнтованого підходу у сфері фінансового моніторингу. Сформовані у роботі пропозиції можуть бути корисні у регуляторній діяльності суб'єктів державного фінансового моніторингу, у діяльності суб'єктів первинного фінансового моніторингу, оскільки деталізують напрями подальших змін у процедурах фінансового моніторингу, крім того, вони становлять основу для подальших наукових досліджень.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, протидія легалізації доходів, фінансуванню тероризму, ризик-орієнтований підхід, оцінка ризиків.

АННОТАЦИЯ

Работа посвящена определению проблем внедрения риск-ориентированного подхода в сфере финансового мониторинга и формированию направлений институциональных изменений, необходимых для их преодоления. Использованы общенаучные методы: сравнения, систематизации и обобщения, анализа статистических данных, а также метод анализа иерархий. Определено современное состояние реализации риск-ориентированного подхода. Выявлены причины такого состояния. Сформированы направления проведения институциональных изменений, направленных на обеспечение внедрения риск-ориентированного подхода в сфере финансового мониторинга. Сформированные в работе предложения могут быть полезны в регуляторной деятельности субъектов государственного финансового мониторинга, в деятельности субъектов первичного финансового мониторинга, так как детализируют направления дальнейших изменений в процедурах финансового мониторинга, кроме того, они составляют основу для дальнейших научных исследований.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, противодействие легализации доходов, финансированию терроризма, риск-ориентированный подход, оценка рисков.

ANNOTATION

The article is devoted to identification of the problems of implementing a risk-based approach in the sphere of financial monitoring in Ukraine and ranging the directions of institutional changes which should be done to overcome them. Methods of research. In the study were used general scientific methods of comparison, systematization and generalization, analysis of statistical data and the hierarchies analysis method. Results. In the work was identified the current state of implementation of a risk-based approach. Also were identified the causes of this condition. The direction for institutional changes aimed at implementing a risk-based approach in the sphere of financial monitoring was formed. The practical significance of the research results. The offers may be useful in the regulatory activity of the constituent entities of state financial monitoring, in the activity of initial financial monitoring entities, because they describe the direction of changes in the procedures of financial monitoring and, moreover, they provide the basis for further research.

Keywords: financial monitoring; anti-money laundering and terrorist financing; risk-oriented approach, risk assessment.

Постановка проблеми. Проблема активного запровадження ризик-орієнтованого підходу (РОП) у сфері фінансового моніторингу є одним із сучасних напрямів удосконалення системи протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму і фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (ПВД/ФТ). На його використанні постійно наголошувала група FATF. Проте прийняття у травні 2015 р., після дворічного обговорення, Директиви Європейського Союзу 2015/849 щодо протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму, що має бути імплементована у внутрішнє законодавство держав-учасниць до 26 червня 2017 р., надає цим вимогам обов'язкового характеру.

В основі ризик-орієнтованого підходу лежить потреба у визначенні, усвідомленні та зменшенні ризиків відмивання грошей та фінансування тероризму, які стоять перед державами.

Оскільки ризик відмивання грошей та фінансування тероризму не однаковий у кожному випадку, то повинен використовуватися комплексний ризик-орієнтований підхід. У Директиві ЄС 2015/849 підкреслено, що ризик-орієнтований підхід не є надміру довільним варіантом для держав-членів та зобов'язаних суб'єктів, а передбачає використання науково обґрунтованого процесу прийняття рішень для більш ефективного цільового реагування на ризики відмивання грошей та фінансування тероризму, які стоять перед державами. Отже, науковий супровід запровадження РОП у сфері фінансового моніторингу в Україні є актуальним.

Окрім того, з урахуванням євроінтеграційного вектору розвитку України адаптація внутрішнього законодавства до міжнародних вимог

у сфері протидії легалізації злочинних коштів та фінансуванню тероризму з приводу запровадження РОП стає досить актуальною проблемою для країни.

Наявність довготривалих терористичних дій на частині територій України створює істотну загрозу національній безпеці і потребує активних заходів щодо їх припинення. Запровадження РОП сприятиме створенню дієвого механізму виявлення та припинення функціонування схем легалізації злочинних доходів і каналів фінансування тероризму, що суттєво зменшить джерела та можливості фінансування тероризму. Це також актуалізує важливість запровадження РОП у забезпеченні ПВД/ФТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У центрі напрацювань зарубіжних учених перебувають питання аналізу інструментів відмивання коштів та виявлення обмежень існуючого механізму протидії відмиванню коштів [1], установлення зв'язку між придбанням цінностей і відмиванням коштів та дослідження дієвості заходів щодо ситуаційного попередження злочинів, пов'язаних із ВК [2], оцінювання та визначення рівнів ризиків клієнтів стосовно відмивання коштів у межах реалізації ризик-орієнтованого підходу [3], дослідження концепції фінансування тероризму, взаємозв'язку між відмиванням коштів і фінансуванням тероризму та методів управління ризиком фінансування тероризму [4]. Питанням аналізу та імплементації міжнародних стандартів FATF присвятили свої дослідження О.В. Акімова, Р.О. Баранов, Л.М. Кобилянська, О.О. Куришко, О.М. Петрук, К.Д. Левківська та ін. Вітчизняні вчені також активно працюють у напрямі розвитку системи оцінювання та управління ризиками відмивання коштів та фінансування тероризму та запровадження ризик-орієнтованого підходу [5; 6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність різних підходів та методик оцінки й управління ризиками в системі фінансового моніторингу слід зазначити, що вони не мають системного характеру. Питання застосування ризик-орієнтованого підходу для протидії фінансуванню тероризму та розповсюдження зброї масового знищення, а також оцінювання ефективності ризик-орієнтованого підходу та визначення напрямів змін, необхідних для його ефективного функціонування, також залишаються мало дослідженими.

Мета статті полягає у визначенні проблем запровадження ризик-орієнтованого підходу у сфері фінансового моніторингу в Україні та формуванні напрямів інституційних змін, необхідних для їх подолання та встановлення пріоритетності цих напрямів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У цілому для успішного запровадження ризик-орієнтованого підходу в Україні необхідною є зміна парадигми суспільної свідомості в бік високої громадянської відповідальності і правосвідомості кожного члена суспільства. Мається на увазі, що РОП виник і розвивався в європейських державах, де роками державних зусиль було сформовано високий рівень правосвідомості і правової культури громадян. У розвинутих державах інституційна система побудована в такий спосіб, щоб члену суспільства було би вигідніше дотримуватися встановлених норм поведінки і правил, аніж порушувати їх і нести невідворотнє й суворе покарання. Зрозуміло, що за таких умов невиконання членом суспільства загальних вимог є обурливим, підозрілим для інших правосвідомих громадян і викликає у них справедливе бажання і навіть потребу повідомити про порушення компетентним органам держави. Натомість в Україні на тлі неефективного функціонування багатьох системних інституцій домінує правовий нігілізм і безвідповідальність, які істотно гальмують запровадження РОП у практику.

Для подолання цієї проблеми О.О. Глущенко та І.Б. Семеген пропонують сформувати фундаментально окреслену синтетичну ідеологічну базу, якою може стати ризик-орієнтована ідеологія з відповідною ризик-орієнтованою формалізацією усіх ознак, критеріїв і характеристик нетиповості (протиправності) фінансових трансакцій для максимізації ефекту від ризик-орієнтованого сигналізування у сфері антилегалізаційного моніторингу фінансових операцій. Активними виконавцями цього завдання вони бачать Міністерство фінансів України, Державну службу фінансового моніторингу України, Національний банк України та інших суб'єктів державного фінансового моніторингу [5].

Такий підхід є логічним з урахуванням діалектичного взаємозв'язку, який існує між організаційно-технічними й ідеологічними змінами, проте не є вичерпним, оскільки не враховує зворотного напряму: впливу рівня правосвідомості і громадянської відповідальності членів суспільства, «доброї» політичної волі та стану функціонування суспільних інституцій на запровадження РОП.

Сучасний рівень правосвідомості і громадянської відповідальності суб'єктів первинного фінансового моніторингу наочно ілюструють результати проведеної у 2016 р. Національної оцінки ризиків. Із них видно, що в 2015 р. лише 9,35% повідомлень про підозрілі фінансові операції було зроблено за ознакою внутрішнього моніторингу.

Дуже показовими є дані, приведені в табл. 1, щодо реєстрації як СПФМ спеціально визначеними нефінансовими суб'єктами первинного фінансового моніторингу і кількості поданих ними повідомлень про підозрілі фінансові операції (ППО), оскільки законодавчо вони звільнені від обов'язку проводити обов'язковий фінансовий моніторинг і, відповідно, стають на облік і передають ППО за власною волею і на власний розсуд, тобто за ознакою внутрішнього моніторингу, покладаючись лише на свої підозри.

Як видно з табл. 1, частиною ВНУП – ріелторами, адвокатами, аудиторами та аудиторськими фірмами – протягом 2015 р. не було подано жодного повідомлення про підозрілі операції, і, відповідно, на обліку в ДСФМУ стояло менше 10% із них. Нотаріуси ж за рахунок жорсткого регулювання їх діяльності повністю поставлені на облік у ДСФМУ і навіть повідомили про 31 підозрілу операцію (інакше кажучи, повідомляв про підозрілі операції лише один із 228 суб'єктів). При цьому ситуація діаметрально змінюється, коли мова йде про суб'єкти первинного фінансового моніторингу, які зобов'язані проводити обов'язковий фінансовий моніторинг – суб'єкти господарювання, які проводять азартні ігри. Виходить, що в середньому один СПФМ повідомив у 2015 р. про 15 підозрілих операцій.

Такі дані свідчать про те, що за чинних умов внутрішній фінансовий моніторинг, який має базуватися на РОП, не працює.

За результатами опитувань, проведених серед відповідальних працівників СПФМ, підпорядкованих Нацкомфінпослуг, Мінюсту, Мінфіну та Держфінмоніторингу, у числі яких була значна кількість представників спеціально визначених СПФМ (ВНУП), були встановлені причини, через які СПФМ не виявляють і не повідомляють про підозрілі операції на основі ризик-орієнтованого підходу (тобто за ознакою внутрішнього моніторингу), наведені на рис. 1.

Виходячи з наведених на рис. 1 даних, видно, що для подолання виявлених причин низької активності СПФМ у запровадженні РОП і забезпечення його ефективного функціонування необхідно проводити системні зміни, не обмежуючись лише організаційно-технічним та ідеологічним складниками.

На підставі аналізу результатів опитування СПФМ представляється, що дуже важливим є виділення інституційного складника забезпечення ефективного функціонування РОП, оскільки без відповідних інституційних передумов РОП працювати не буде (це видно з табл. 1), бо СПФМ будуть не захищені (3%), демотивовані (38%), і взагалі за таких умов навіть організаційно-технічний складник не дасть результатів через корумпованість державних

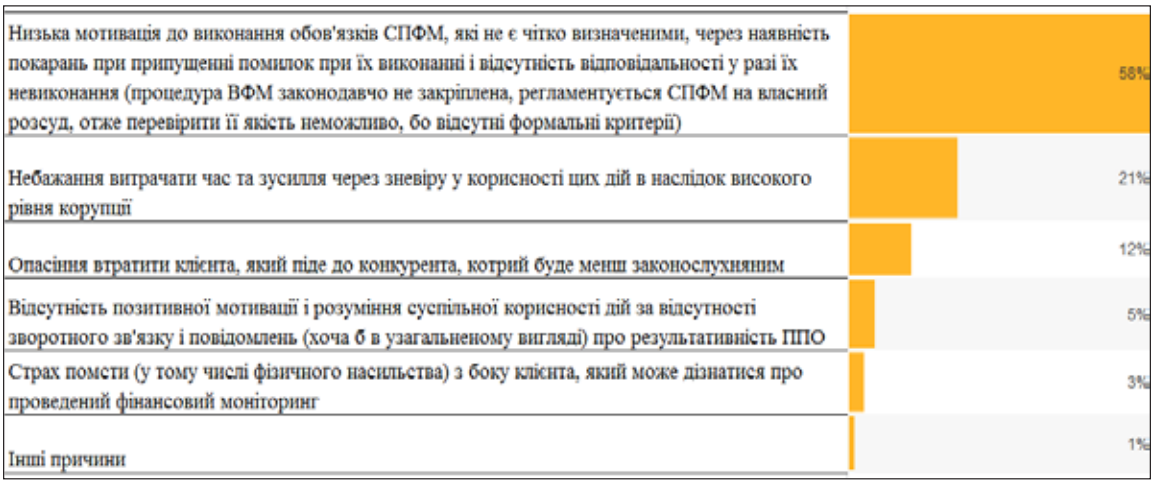


Рис. 1. Причини низької активності СПФМ у сфері здійснення внутрішнього фінансового моніторингу
Джерело: побудовано автором на підставі опитування 112 респондентів

Таблиця 1

Активність ВНУП щодо здійснення внутрішнього моніторингу

ВНУП	Всього зареєстровано за видом діяльності на 2017 р.	Кількість СПФМ, які стоять на обліку в ДСФМУ, на 2016 р.	Кількість ППО, взятих на облік ДСФМУ, на 2016 р.
Суб'єкти підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час здійснення операцій із купівлі-продажу нерухомого майна (ріелтори)	3604	206	0
• Адвокати	12429**	70	0
• Аудиторські фірми	1017	66	0
• Нотаріуси	6363	7083	31
Суб'єкти господарювання, які проводять азартні ігри, у тому числі казино, електронне (віртуальне) казино*	0	20	300

*Виконують обов'язки з обов'язкового фінансового моніторингу
**Оціночні дані
Джерело: складено автором за даними [7]

інституцій, які не зацікавлені у дієвості змін, а отже, 58% СПФМ також будуть демотивовані. Основними елементами інституційного складника забезпечення ефективного функціонування РОП є: подолання корупції, створення ефективних судової і правозахисної систем, формування правового інструментарію, необхідного для ефективної боротьби з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом, наприклад інструментів спеціальної конфіскації, механізму зміщення кримінальної відповідальності за легалізацію доходів у площину цивільного права із властивою йому презумпцією вини та ін., а також побудова ефективної організаційної системи ПВД/ФТ і налагодження якісної взаємодії всіх її підрозділів.

Проте виміряти вплив усіх складників та інституційних змін, які забезпечать реалізацію ефективного функціонування РОП, дуже складно, оскільки ефективність функціонування РОП важко кількісно виміряти й існує можливість лише оцінити її через непрямі показники (як це було зроблено під час аналізу даних табл. 1) чи завдяки експертному оцінюванню. А отже, важко і в зворотному напрямі виміряти вплив зовнішнього середовища, змін, що відбуваються, та інших факторів на ефективність функціонування РОП, тому для вибору найбільш пріоритетного напряму інституційних змін, що мають призвести до запровадження й ефективного функціонування РОП, використано метод аналізу ієрархій Т. Сааті (МАІ). Під час побудови схеми ієрархічної моделі забезпечення ефективного функціонування ризик-орієнтованого підходу у сфері фінансового моніторингу, наведеній на рис. 2, на підставі опитування представників СПФМ було сформовано по три основних елемента на кожний складник РОП. Узагалі таких елементів може бути дуже багато, проте кількість їх має бути обмежена через специфіку МАІ [8, с. 43].

Напрями інституційних змін сформовані на основі узагальнення причинно-наслідкових зв'язків між елементами, складниками ефективності ризик-орієнтованого підходу і причинами низької активності у сфері внутрішнього

Рис. 2. Схема ієрархічної моделі забезпечення ефективного функціонування ризик-орієнтованого підходу у сфері фінансового моніторингу

Рис. 3. Пріоритетність напрямів інституційних змін щодо впливу на забезпечення ефективності функціонування ризик-орієнтованого підходу

фінансового моніторингу, названими експертами – відповідальними працівниками СПФМ.

Результати проведення дослідження щодо визначення пріоритетного напряму інституційних змін із використанням методу аналізу ієрархій представлені на рис. 3.

Результатом проведених розрахунків є визначення вектору пріоритетів альтернатив стосовно цілі – забезпечення ефективності функціонування ризик-орієнтованого підходу:

$$W = [0{,}375;\ 0{,}306;\ 0{,}165;\ 0{,}154].$$

Таким чином, для запровадження в Україні ризик-орієнтованого підходу треба провести низку інституційних змін, найбільш пріоритетними з яких є політичні зміни і формування «доброї» політичної волі, пріоритетність яких становила 37,5%. Першочергову пріоритетність саме цих змін можна пояснити тим фактом, що за відсутності розвинутого громадянського суспільства, яке б могло чинити вплив на державне управління, єдиною можливістю здійснення позитивних змін, зокрема подолання корупції, проведення реформування системних інституцій (судової, правоохоронної системи), побудови ефективної організаційно-правової системи протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму, є політичні зміни, тільки за них є вірогідність появи «доброї» політичної волі і запровадження нових підходів до побудови суспільних систем.

Пріоритетом другого рівня із значенням 30,6%, на думку експертів, виявилися інфраструктурні (системно-адміністративні зміни), оскільки запровадження ризик-орієнтованого підходу можливе лише за наявності ефективно працюючих системних інституцій, які забезпечать СПФМ необхідний правовий захист під час виконання ними обов'язків у сфері фінансового моніторингу, створять мотивуючі умови для законослухняної поведінки, а в подальшому будуть спрямовані на побудову систем на основах, що взагалі виключають чи зменшують можливості зловживань, корупції, правопорушень.

Третім та четвертим пріоритетними напрямами інституційних змін, що забезпечать ефективне функціонування ризик-орієнтованого підходу, зі значеннями 16,5% і 15,4% стали законодавчі зміни та зміни суспільної й індивідуальної свідомості відповідно.

Висновки. Таким чином, запровадження ризик-орієнтованого підходу є напрямом подальшого розвитку системи ПВД/ФТ України. Для його запровадження і функціонування, крім організаційно-технічних процедур з формалізації критеріїв ризику і сегментарного правового врегулювання окремих питань імплементації ризик-орієнтованого підходу, мають бути проведені інституційні зміни: політичні, інфраструктурні, законодавчі і зміни суспільної та індивідуальної свідомості.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні і розробленні конкретних заходів, механізмів, моделей для реалізації інституційних змін у запропонованих напрямах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Teichmann F.M.J. (2017) Twelve methods of money laundering. Journal of Money Laundering Control, Vol. 20 Issue: 2, doi: 10.1108/JMLC-05-2016-0018.
2. Gilmour N. (2016) Preventing money laundering: a test of situational crime prevention theory. Journal of Money Laundering Control, Vol. 19 Issue: 4, pp.376-396, doi: 10.1108/JMLC-10-2015-0045.
3. Xue Yao-Wen, Zhang Yan-Hua (2016) Research on money laundering risk assessment of customers – based on the empirical research of China. Journal of Money Laundering Control, Vol. 19. – Issue 3. – P. 249–263.
4. Hamin Z., Othman R., Omar N., Selamat H. S. (2016) Conceptualizing terrorist financing in the age of uncertainty. Journal of Money Laundering Control. – Vol. 19. – Issue 4. – P. 397–406, doi: 10.1108/JMLC-06-2015-0022.
5. Глущенко О.О. Антилегалізаційний фінансовий моніторинг: ризик-орієнтований підхід : [монографія] / О.О. Глущенко, І.Б. Семеген ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Р.А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2014. – 386 с.
6. Єгоричева С.Б. Ризик-орієнтований нагляд у системі фінансового моніторингу / С.Б. Єгоричева // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2016. – № 3(75). – С. 126–132.
7. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua /content /file /Site_docs/2016/20161125/zvit_ukr.pdf.
8. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

УДК 336.6

Биховченко В.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

Ксьонжик В.В.
студент
Навчально-наукового інституту фінансів та банківської справи
Університету державної фіскальної служби України

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

STRATEGY OF CASH FLOW MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено економічну сутність грошових потоків, охарактеризовано грошові потоки за класифікаційними ознаками, обґрунтовано механізм управління грошовими потоками, розробку стратегії, а також досліджено методи аналізу ефективності управління грошовими потоками, проведено аналіз основних показників діяльності, грошових потоків, оцінено ефективність системи управління грошовими потоками.

Ключові слова: грошові кошти, грошовий потік, рух грошових коштів, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье определена экономическая сущность денежных потоков, охарактеризованы денежные потоки по классификационным признакам, обоснованы механизм управления денежными потоками, разработка стратегии, а также исследованы методы анализа эффективности управления денежными потоками, проведен анализ основных показателей деятельности, денежных потоков, оценена эффективность системы управления денежными потоками.

Ключевые слова: денежные средства, денежный поток, движение денежных средств, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

ANNOTATION

We determined the economic substance of the cash flows, given the cash flows according to classification criteria, justified by the mechanism of cash flow management, development of strategies and methods of analysis of the effectiveness of cash flow management, analysis of key performance indicators, cash flows and evaluated the effectiveness of the system of cash flow management.

Key words: cash, cash flow, cash flows, operating activities, investment activities and financing activities.

Постановка проблеми. Проблема пов'язана з безперервним рухом грошових коштів, в результаті якого формуються вхідні та вихідні грошові потоки. Управління ними має велике значення для реалізації ключових цілей підприємств будь-якої форми власності та є запорукою їх сталого фінансового стану. Адже шляхом збалансування обсягів надходження і використання грошових коштів та синхронізації їх у часі досягається забезпечення фінансової рівноваги та прискорення реалізації внутрішньогосподарських завдань господарських суб'єктів. І навпаки, відсутність належної уваги до управління грошовими потоками може значно ускладнити роботу підприємств, спричинивши загрозу банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В розробку стратегічного управління грошовими потоками підприємств важливий внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як, зокрема, І. Бланк, В. Бочаров, Є. Бріґхем, Дж.К. Ван Хорн, В. Галасюк, А. Горбунов, А. Кінг, Г. Ковальчук, Б. Колас, Ч. Лі, Л. Ліґоненко, Л. Павлова, А. Поддєрьогін, Т. Рубінштейн, Є. Сорокіна, І. Тивончук, М. Тутарінова, Дж. Фіннерті, Н. Хахонова, Ю. Ямпольський, О. Васюренко, Г. Азаренкова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас єдиної теоретичної бази, яка б охоплювала увесь комплекс питань управління грошовими потоками господарських суб'єктів, у працях науковців ще не сформовано. Не вироблено єдиного підходу до тлумачення категорії «грошові потоки», критеріїв, відповідно до яких здійснюється їх класифікація, відсутні чіткі формулювання цілей та завдань управління грошовими потоками підприємств. Окрім того, методики їх аналізу та планування, розроблені зарубіжними економістами, орієнтовані на стабільну ринкову економіку, а тому для трансформаційних умов мають невисоку практичну цінність.

Відсутність дієвого організаційно-економічного механізму управління грошовими потоками підприємств є також однією із проблем. Необхідно поглибити наукові дослідження структури та функцій цього механізму, вирішити завдання, що стосуються розроблення методологічних рекомендацій із визначення ефективності управління грошовими потоками і розрахунку оптимальної величини залишку грошових коштів, підвищення рівня розрахунково-платіжної дисципліни підприємницьких структур. Це неможливо без глибоких досліджень особливостей, що визначають грошові потоки кожного суб'єкта господарювання в неусталених економічних системах.

Мета статті полягає у розробці теоретичних, стратегічних засад та практичних рекомендацій з удосконалення системи управління грошовими потоками підприємства, котрі не були раніше чітко окреслені теоретично і застосовано точно на практиці.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

– визначити економічну сутність грошових потоків;

– охарактеризувати грошові потоки за класифікаційними ознаками;

– обґрунтувати механізм управління грошовими потоками;

– дослідити методи аналізу ефективності управління грошовими потоками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грошові потоки – це одна з основних економічних характеристик функціонування підприємства. Серед трьох найважливіших параметрів його господарської діяльності – виручка від реалізації продукції, прибуток та грошові потоки – останнім, на нашу думку, повинна відводитись домінуюча роль. Оскільки, як зауважив відомий спеціаліст Я. Соколов у монографії «Основи теорії бухгалтерського обліку», на практиці існує своєрідний парадокс: «Прибуток є, а грошей немає» [3, с. 66].

Основними відмінностями між сумою отриманого прибутку та грошовими потоками є такі:

– прибуток відображає грошові та негрошові доходи протягом певного періоду, що не співпадає з реальним надходженням грошових коштів;

– прибуток визнається після здійснення продажу, а не після надходження грошових коштів;

– під час розрахунку прибутку витрати на виробництво продукції визнаються під час її реалізації, а не в момент їх оплати.

Попри всю важливість, економічна категорія «грошові потоки» ще не має достатнього висвітлення в науковій та навчально-практичній фаховій літературі. І хоча окремими авторами охарактеризовано це поняття, все ж таки існує величезна плутанина у визначенні як терміна, так і його змісту. Явище неоднозначного тлумачення ускладнює процес дослідження, особливо для початківців, яким важко з'ясувати глибше сутність питання через неоднозначне трактування основоположних понять, не говорячи вже про те, що без з'ясування цих базових моментів неможливе подальше висвітлення концептуальних засад функціонування грошових потоків підприємств та побудови ефективного механізму управління ними.

Отже, на першому етапі нашого дослідження розглянемо наявні підходи до тлумачення грошових потоків вітчизняними та зарубіжними економістами. Нами виявлено суттєві розбіжності в поглядах науковців до визначення та трактування змісту цього поняття. Скажімо, паралельно з наявними термінами «грошові потоки», «грошовий потік» трапляються визначення «фінансові потоки», «рух грошових коштів», "cash flow", або ж український аналог «кеш фло».

Поняття грошових потоків є агрегованим, адже включає у свій склад різноманітні види цих потоків. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки їх комплексної класифікації. На жаль, це питання ще не достатньо відображено в працях науковців, хоча останніми роками було опубліковано низку робіт [4, с. 114–115], присвячених цій тематиці. Управління грошовими потоками – один з найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарського суб'єкта.

Розглянемо наявні підходи до організації управління грошовими потоками підприємств. Процес управління грошовими потоками підприємства включає в себе дві основні стадії, а саме організацію системи і цикл управління грошовими потоками підприємства.

Організація системи управління грошовими потоками здійснюється поетапно і включає три етапи.

Однією з категорій, яка характеризує процес управління грошовими потоками, є цикли, які формуються в певній послідовності:

1) оптимізація грошових потоків підприємства;

2) планування грошових потоків підприємства в розрізі різних їх видів;

3) забезпечення ефективного контролю грошових потоків;

4) забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків та формування необхідної звітності;

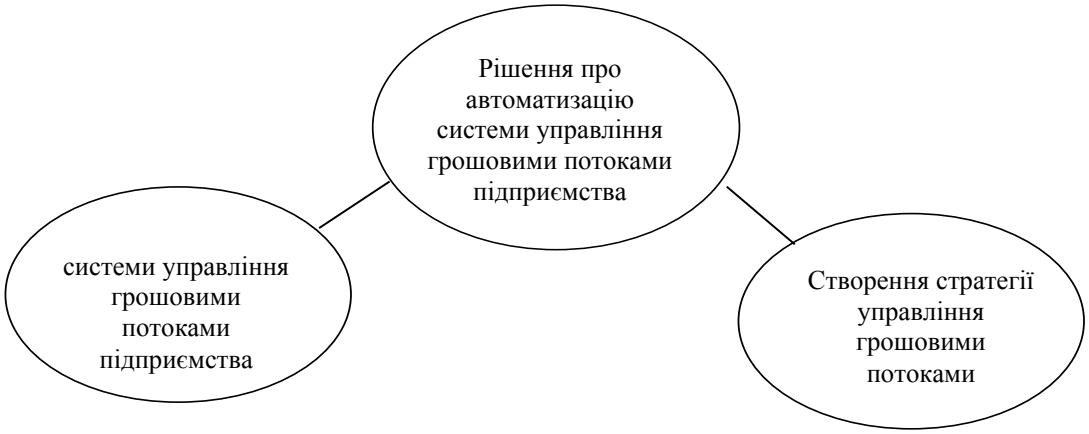


Рис. 1. Кроки організації системи управління грошовими потоками підприємства [5, с. 18]

5) аналіз грошових потоків за попередній період [5, с. 19].

Головними цілями управління грошовими потоками підприємств є забезпечення ефективного функціонування, що виявляється в досягненні стану фінансової рівноваги та максимізації чистого грошового потоку. Основними завданнями управління грошовими потоками підприємств є формування достатнього обсягу грошових коштів відповідно до потреб реалізації господарської діяльності, забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків та синхронності їх формування в часі.

Синтезуючи підходи науковців до визначення основної мети фінансового менеджменту, вважаємо, що основною місією стратегічного управління грошовими потоками є забезпечення стану фінансової рівноваги підприємства, оскільки, на нашу думку, мистецтво управління загалом полягає у постійному пошуку вигідного компромісу між досягненням бажаної мети та ризиком, що супроводжує цей процес [2, с. 66].

Вибір стратегії управління грошовими потоками підприємств. Після визначення стратегічних цілей управління грошовими потоками потрібно обрати стратегію. Цей процес є основним і полягає не тільки у визначенні генерального плану дій на довгостроковий період. Визначення стратегії – це прийняття рішення щодо того, як розвивати бізнес загалом та його сектори зокрема, як протидіяти конкурентам, яке місце займати на ринку тощо [5, с. 37]. Стратегія управління грошовими потоками є складовою частиною загальної економічної стратегії підприємства, тому повинна враховувати базові стратегії економічного розвитку підприємства, серед яких основними є такі.

Реалізація стратегії управління грошовими потоками підприємств (цикл оперативно-тактичного управління). Цільовими завданнями оперативно-тактичного управління грошовими потоками є забезпечення аналізу та планування грошових потоків, а також контролю за їх дотриманням в межах обраної стратегії. Ці завдання виконуються фінансовими службами підприємства на таких етапах.

1) Збір та оброблення первинної інформації для управління грошовими потоками.

Реалізація цього етапу передбачає координацію функцій та задач бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту підприємства з

Таблиця 1

Етапи управління грошовими потоками

Етапи	Сутність
Перший	Передбачає формування контурів системи управління грошовими потоками підприємства, а саме виявляються зони відповідальності та перелік відповідальних осіб, визначається програмний продукт для автоматичної обробки даних, встановлюються терміни певних заходів, форми звітності.
Другий	Встановлені елементи управління грошовими потоками оформляють документально.
Третій	Здійснюється остаточний вибір програмного продукту щодо автоматизованої обробки даних і формування звітних форм для прийняття управлінських рішень з урахуванням специфіки підприємства. Цей продукт купується в готовій формі та адаптується до наявної операційної системи або формується програмно-технічним відділом самостійно.

Джерело: складено авторами на основі [1, с. 305]

Таблиця 2

Основні стратегії управління грошовими потоками

Стратегія	Сутність
Обмежений ріст	Цей тип економічної стратегії використовується підприємством зі стабільним асортиментом продукції та виробничими технологіями з обмеженим впливом технологічного прогресу. Вибір такої стратегії можливий за умов незначних коливань кон'юнктури товарного ринку та сталої конкурентної позиції підприємства. Відповідно, стратегія управління грошовими потоками підприємства повинна бути спрямована насамперед на раціоналізацію операційного циклу.
Прискорене зростання	Цей тип економічної стратегії характерний для підприємств, що перебувають на ранніх стадіях життєвого циклу, а також для галузей, що динамічно розвиваються під впливом технологічного прогресу. Стратегічне управління грошовими потоками в цьому випадку повинно бути спрямоване на забезпечення високих темпів приросту обсягів грошових коштів, диверсифікації грошових потоків за напрямами, видами, регіонами тощо.
Скорочення	Ця економічна стратегія часто вибирається підприємством, що перебуває на останніх стадіях життєвого циклу, а також у періоди фінансової кризи. Вона передбачає скорочення об'ємів та асортименту продукції. Стратегічне управління грошовими потоками покликано забезпечити ефективне дезінвестування та високе маневрування вивільненими грошовими коштами.
Комбінування	Це економічна стратегія, що інтегрує усі названі види стратегій та є характерною для великих підприємств із широкою галузевою та регіональною диверсифікацією господарської діяльності. Стратегія управління грошовими потоками диференціюється в розрізі окремих стратегічних структурних підрозділів, зумовлена різними цілями їх економічного розвитку.

Джерело: складено авторами на основі [5, с. 45]

метою створення необхідної інформаційної бази для забезпечення виконання завдань управління грошовими потоками підприємства. На цій стадії відбуваються збір та оброблення інформації, що генерується як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел для здійснення аналізу, оцінки чинників та ризиків, що мають найбільший вплив на формування грошових потоків, а також забезпечення планування та контролю грошових потоків.

2) Кількісний аналіз грошових потоків у попередньому періоді.

Цей етап передбачає дослідження результативних показників грошових потоків з метою визначення джерел надходжень і виплат грошових коштів, причин їх дефіциту (надлишку) та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності функціонування.

3) Оцінка чинників та ризиків управління грошовими потоками.

Будь-яке підприємство є складним поєднанням різноманітних ресурсів, організованих та скоординованих для забезпечення господарської діяльності та отримання прибутку. Це економічна система, яка має характерні особливості, основною з яких є специфіка операційної діяльності. Характер основного виду діяльності підприємства визначає природу його грошових потоків, чинники, що впливають на їх формування, та ризики, які можуть зумовлювати розбалансування структури надходжень і виплат грошових коштів.

4) Планування та контроль грошових потоків.

Основними призначеннями цих етапів є розробка системи планів та планових показників із формування різних видів грошових потоків, здійснення перевірки їх виконання, а також моніторинг цільового використання, збалансованості та синхронності формування грошових потоків у часі.

Оцінка виконання та аналіз результативності стратегії управління грошовими потоками підприємств. Заходи, що реалізуються на цьому етапі, спрямовані на з'ясування ступеня досягнення стратегічних цілей підприємства за допомогою вибраної стратегії та сфокусовані на вирішенні питання, чи можливо у подальшому реалізувати певну стратегію, а також чи приведе процес її реалізації до визначених остаточних результатів. На нашу думку, така оцінка повинна обов'язково базуватись на аналізі досягнутого стану та неодмінно повинна враховувати економічні показники та показники організації циклу оперативно-тактичного управління грошовими потоками.

Удосконалення окремих складових управління грошовими потоками підприємств або перегляд стратегії загалом. Згідно з результатами оцінки виконання та аналізу результативності стратегії приймаються рішення стосовно коригування окремих складових управління грошовими потоками. В цьому випадку здійснюються пошук та реалізація заходів з удосконалення управління грошовими потоками. Однак досить часто підприємства не можуть виконати обрану стратегію. Це трапляється через неправильно проведений стратегічний аналіз або непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі, які не були своєчасно виявлені і враховані. За таких умов необхідно переглянути обрану стратегію. До того ж коригування за наслідками оцінки результативності стратегії можуть стосуватись як самої стратегії, так і стратегічних цілей підприємства [6, с. 25].

Управління грошовими потоками – це динамічний багатоплановий процес, що передбачає сотні можливих варіантів фінансово-господарських рішень, які коректуються відповідно до умов, що диктує підприємству ринкове середовище. Рішення та заходи з управління грошовими потоками, що розроблені та є ефективними для одного підприємства, можуть бути абсолютно недоцільними щодо їх реалізації для іншого підприємства. І це природно. Адже саме багатоваріантність рішень та підходів, їх унікальність у кожній конкретній ситуації і повинні бути основою будь-якого управлінського процесу. Однак повинен бути сформований своєрідний «кістяк» управління, який визначає основні його аспекти. Ним виступає організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками підприємства. Організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками підприємств – це система взаємопов'язаних між собою елементів, яка визначає і забезпечує реалізацію комплексу заходів на кожному з етапів управління грошовими потоками. Система управління витратами – це сукупність взаємопов'язаних елементів, методів і механізмів, що діють в межах функціональних обов'язків і утворюють певну цілісність, за допомогою яких узагальнюються процеси постачання, використання ресурсів, вирішуються чітко поставлені цілі, реалізуються тактичні і стратегічні плани [7, с. 51].

Визначення організаційного-правового забезпечення управління грошовими потоками підприємств. Організаційне забезпечення – це взаємопов'язана сукупність обов'язків та повноважень внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які розробляють та ухвалюють рішення з управління грошовими потоками і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Для організації управління грошовими потоками на підприємстві необхідно сформувати відділ або спеціальну групу в фінансовому відділі підприємства, в обов'язки якої б входило виконання фінансово-аналітичної роботи з управління грошовими потоками. Система правового регулювання грошових потоків включає регламентування форм розрахунків за господарськими операціями, порядок здійснення готівкових та безготівкових платежів, податкове регулювання, регулювання методів та норм

амортизації основних засобів та нематеріальних активів, ліцензування, державне регулювання галузі тощо. Нормативно-правова база, що регламентує перелічені аспекти, складається із законів Верховної Ради, указів Президента, декретів Кабінету Міністрів, постанов, наказів, листів міністерств і відомств, методичних вказівок, інструкцій, нормативів, норм.

5) Визначення інформаційного забезпечення управління грошовими потоками підприємств. Ефективність будь-якої управлінської системи значною мірою залежить від її інформаційного забезпечення. Як зазначає В. Ковальов, інформація – це відомості, які зменшують невизначеність у тій чи іншій галузі, до якої вони належать [4, с. 47].

На нашу думку, інформаційне забезпечення управління грошовими потоками підприємства характеризує сукупність інформаційних ресурсів, що відображають внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, а також є необхідною умовою для прийняття ефективних фінансово-господарських рішень на кожному етапі управління грошовими потоками підприємства.

Створення інформаційної бази на підприємстві полягає передусім у формуванні обґрунтованого переліку показників, орієнтованих на прийняття як оперативно-тактичних, так і стратегічних управлінських рішень. Увесь обсяг інформації, необхідний для прийняття рішень у сфері формування стратегії управління грошовими потоками підприємства, представлений на рис. 2.

Як ми бачимо з рис. 2, формування стратегії грошовими потоками на підприємстві вимагає детального аналізу зовнішнього середовища конкретного виду економічної діяльності та загальнодержавного стану загалом, пошуку проблем минулих стратегій, котрі не прине-

Рис. 2. Формування стратегії управління грошовими потоками підприємств

Джерело: складено автором

сли бажаних результатів підприємству. Тільки комплексне поєднання інформації в поєднанні з цілями підприємства дадуть можливість розробити дієву стратегію для подальших періодів функціонування суб'єкта господарювання.

Висновки. Для забезпечення успішного функціонування господарських суб'єктів у майбутньому необхідно здійснювати як оперативно-тактичне, так і стратегічне управління грошовими потоками.

Об'єктом стратегічного аналізу ефективності управління грошовими потоками, на нашу думку, повинні бути як економічні, так і організаційні показники, оскільки такий вид оцінки зорієнтований на дослідження параметрів діяльності підприємств, що кардинально впливають на досягнення цілей підприємства.

Показник ефективності організації управління грошовими потоками пропонується визначати експертним шляхом відповідно до сформованої групи якісних показників. З метою уникнення суб'єктивізму групу експертів слід формувати серед суб'єктів економічного оточення підприємства, таких як потенційний покупець, кредитор, інвестор та представник контролюючих органів. Проте на кожному підприємстві групу експертів можна сформувати серед фахівців самого підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Злупко С. Економічна думка України : [навчальний посібник] / С. Злупко. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2009. – 496 с.
2. Лігоненко Л. Управління грошовими коштами торговельного підприємства : [навчальний посібник] / Л. Лігоненко, Г. Ковальчук. – К. : КДТЕУ, 2008. – 156 с.
3. Соколов Я. Основы теории бухгалтерского учета / Я. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 496 с.
4. Финансы : [учебное пособие] / подред. А. Ковалевой. – 3-е изд., перераб. и. доп. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 384 с.
5. Бланк И. Управление активами / И. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2000. – 720 с. – (серия «Библиотека финансового менеджера»; вып. 6).
6. Пласкова Н. Информационная база анализа денежных потоков / Н. Пласкова // Финансовый бизнес. – 2011. – № 10. – С. 23–30.
7. Крушельницька О. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / О. Крушельницька // ВІСНИК ЖДТУ. – 2016. – № 1. – 51 с.

УДК 336.71.078.3

Внукова Н.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління фінансовими послугами
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Колодізєв О.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Чмутова І.М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ЗАСТОСУВАННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У СФЕРІ ПРОТИДІЇ ВІДМИВАННЮ КОШТІВ, ФІНАНСУВАННЮ ТЕРОРИЗМУ ТА ФІНАНСУВАННЯ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ЗБРОЇ МАСОВОГО ЗНИЩЕННЯ

ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE OF USING A RISK-BASED APPROACH TO COMBATING MONEY LAUNDERING, FINANCING OF TERRORISM AND PROLIFERATION

АНОТАЦІЯ

Метою статті є узагальнення ключових змін стандартів FATF, аналіз застосування країнами ризик-орієнтованого підходу у забезпеченні протидії відмиванню коштів, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (ВК/ФТРЗ), систематизація положень управління ризиками ВК/ФТРЗ у зарубіжній практиці. Проведено оцінку ефективності застосування у 31 країнах ризик-орієнтованого підходу у сфері протидії ВК/ФТРЗ на основі зіставлення ступеня технічної відповідності та досягнутого рівня ефективності, яка продемонструвала переважно часткову технічну відповідність (існують помірні недоліки) та середній рівень ефективності (результат досягнуто лише деякою мірою, необхідно здійснити значні удосконалення) систем протидії ВК/ФТРЗ. Для мінімізації загроз ВК/ФТРЗ з боку фінансової системи узагальнено міжнародний досвід застосування ризик-орієнтованого підходу у банківському секторі. Запропоновано враховувати у вітчизняному банківському нагляді фактор пов'язаності фінансових установ під час оцінювання ризиків ВК/ФТРЗ; здійснювати аналіз ризиків діяльності банків на макро-, мезо- і мікрорівнях; в процесі оцінки ризиків враховувати не лише їхній ступінь, але й рівень ефективності заходів управління ними; розробляти у банках власну систему оцінювання ризиків ВК/ФТРЗ.

Ключові слова: ризик-орієнтований підхід, протидія, відмивання коштів, фінансування тероризму, фінансування розповсюдження зброї масового знищення, стандарти FATF.

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является обобщение ключевых изменений стандартов FATF, анализ применения странами риск-ориентированного подхода в обеспечении противодействия отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения (ОД/ФТРО), систематизация положений управления рисками ОД/ФТРО в зарубежной практике. Проведена оценка эффективности применения в 31 странах риск-ориентированного подхода в сфере противодействия ОД/ФТРО на основе сопоставления степени технического соответствия и достигнутого уровня эффективности, которая продемонстрировала преимущественно частичное техническое соответствие (существуют умеренные недостатки) и средний уровень эффективности (результат достигнут лишь в определенной степени, необходимо осуществить значительные усовершенствования) систем противодействия ОД/ФТРО. Для минимизации угроз ОД/ФТРО со стороны финансовой системы обобщен международный опыт применения риск-ориентированного подхода в банковском секторе. Предложено учитывать в отечественном банковском надзоре фактор связанности финансовых учреждений при оценивании рисков ОД/ФТРО; осуществлять анализ рисков деятельности банков на макро-, мезо- и микроуровнях; в процессе оценки рисков учитывать не только их степень, но и уровень эффективности мероприятий по управлению ими; разрабатывать в банках собственную систему оценивания рисков ОД/ФТРО.

Ключевые слова: риск-ориентированный подход, противодействие, отмывание денег, финансирование терроризма, финансирование распространения оружия массового уничтожения, стандарты FATF.

ANNOTATION

The purpose of the article is to summarize the key changes in the FATF Recommendations, to analyze the countries' application of the risk-based approach in countering money laundering, financing of terrorism and proliferation, and the systematization of ML/FTP risk management provisions in foreign practice. The effectiveness of the application in 31 countries the risk-based approach to combating ML/FTP was assessed on the basis of comparison of the degree of technical compliance and the achieved level of efficiency, which demonstrated mainly partial technical compliance (there are moderate shortcomings) and an average level of efficiency (the Immediate Outcome is achieved to some extent, major improvements needed) of countermeasures systems for ML/FTP. To minimize ML/FTP threats from the financial system it was summarized the international experience of applying the risk-based approach in the banking sector. It was suggested to take into account in the domestic banking supervision the factor of the cohesiveness of financial institutions when assessing the risks of ML/FTP; to analyze the banks' risks at macro, meso and micro levels; in the process of risks assessment to take into account not only their levels, but also the levels of managerial effectiveness; to develop in the banks their own system of ML/FTP risk assessment.

Key words: risk-oriented approach, counteraction, money laundering, terrorism financing, financing of the proliferation, FATF standards.

Постановка проблеми. Відмивання коштів (ВК), фінансування тероризму (ФТ) та фінансування розповсюдження зброї масового знищення (РЗ) є значними загрозами глобальній безпеці та цілісності фінансової системи, на захист від яких спрямовані міжнародні стандарти FATF (Рекомендації FATF).

Відповідно до висновків Третього раунду взаємної оцінки своїх членів FATF переглянула і оновила Рекомендації FATF. Перегляд рекомендацій націлений на досягнення балансу. З одного боку, вимоги особливо посилені в тих областях, які є джерелом підвищеного ризику або в яких може бути поліпшена практична реалізація. Вони розширені з урахуванням нових загроз, таких як фінансування зброї масового знищення, і уточнені відносно прозорості й жорсткості заходів протидії корупції. З іншого боку, вони стали більш цілеспрямованими. Ризик-орієнтований підхід дає змогу фінансовим установам та іншим секторам використовувати свої ресурси більш ефективно, фокусуючись на зонах підвищеного ризику, тоді як в областях зниженого ризику можлива більша гнучкість застосування спрощених заходів. Оскільки Україна лише починає запроваджувати ризик-орієнтований підхід у систему протидії ВК/ФТРЗ, важливим є узагальнення міжнародного досвіду у цій сфері з метою подальшої імплементації міжнародних стандартів FATF.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади фінансового моніторингу, практичні аспекти впровадження механізмів протидії ВК/ФТРЗ досліджували такі сучасні вітчизняні і зарубіжні учені, як, зокрема, О.В. Акімова, Ж.О. Андрійченко, Р.О. Баранов, О.М. Ващенко, С.С. Гасанов, Т.І. Єфименко, О.В. Ільєва, С.О. Дмитров, Я.-Х. Занг (Y.-H. Zhang), В.М. Каднічанська, Л.М. Кобилянська, М.В. Колдовський, О.Є. Користін, Я.-В. Ксу (Y.-W. Xue), О.О. Куришко, Л.Л. Лазебник, К.Д. Левківська, О.В. Меренкова, Т.А. Медвідь, Н. Омар (N. Omar), Р. Отман (R. Othman), О.М. Петрук, Т.О. Ромась, Х.С. Селамат (H.S. Selamat), З. Хамін (Z. Hamin), М.І. Худокормова, О.В. Черевко, Д.В. Шиян [1–16].

При цьому значну увагу приділено розкриттю міжнародних стандартів і досвіду у сфері протидії ВК/ФТРЗ [1; 3; 6; 7; 8; 10; 14]. Так, О.В. Акімовою [1] досліджено окремі інструменти внутрішнього фінансового моніторингу і визначено типології, які повинні використовуватися у фінансових установах згідно з рекомендаціями міжнародних організацій. У роботі [3] викладено досвід країн світу щодо протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, а також виявлено особливості моделей національних систем фінансового моніторингу. У дослідженні [8], крім цього, визначено напрями використання світового досвіду в процесі реформування системи фінансового моніторингу в Україні. О.М. Петрук, К.Д. Левківська [10] визначили тенденції розвитку системи протидії ВК/ФТ у світовому аспекті, Д.В. Шиян [14] відслідкував еволюцію стандартів FATF та їх останні зміни, а у роботі [7] подано порівняльну характеристику банківських систем країн у розрізі боротьби з відмиванням грошей. Л.М. Кобилянською [6] зроблено акцент на досвіді організації підрозділів фінансового моніторингу та заходах протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Майже усі названі праці стосуються аналізу зарубіжної практики протидії відмиванню коштів, тоді як досвід застосування країнами ризик-орієнтованого підходу залишився поза увагою учених.

Розвитку системи оцінювання та управління ризиками, пов'язаними з ВК/ФТ, присвятили свої дослідження Ж.О. Андрійченко [2], С.О. Дмитров, О.В. Меренкова, Т.А. Медвідь, О.М. Ващенко [4], Т.І. Єфименко, С.С. Гасанов, О.Є. Користін [11], Я.-Х. Занг (Y.-H. Zhang), Я.-В. Ксу (Y.-W. Xue) [16], В.М. Каднічанська, Т.О. Ромась [5], Л.Л. Лазебник [9], М.І. Худокормова [12], О.В. Черевко [13] та інші вчені.

Ж.О. Андрійченко [2] визначено місце фінансового моніторингу в системі управління ризиками ринків фінансових послуг та застосовано системний підхід до управління ними. У монографії [4] запропоновано методику експрес-оцінки внутрішньобанківських ризиків використання послуг банків та їх підрозділів для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму; колективом авторів [11] розроблено підхід до оцінювання ризиків у сфері антилегалізаційного стримування; у роботі [16] здійснено оцінювання та визначення рівнів ризиків клієнтів стосовно відмивання коштів у межах реалізації ризик-орієнтованого підходу. О.В. Черевко [13] обґрунтовано критерії ризику використання банку для легалізації злочинних доходів, порядок його оцінювання та заходи обмеження або зниження, Л.Л. Лазебник [9] визначено напрями розвитку бізнес-процесів у банку з точки зору комплаєнс-ризиків. Дещо з іншої позиції розглянуто ризик-орієнтований підхід В.М. Каднічанською і Т.О. Ромась [5], які доповнили класифікацію ризиків у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, за рахунок виділення груп ризиків сприяння «відмиванню» доходів працівниками банку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність різних підходів та методик оцінки й управління ризиками в системі фінансового моніторингу, слід зазначити, що вони переважно стосуються ризиків відмивання коштів з використанням банківських установ. Питання застосування ризик-орієнтованого підходу для протидії фінансуванню тероризму та розповсюдження зброї масового знищення, а також оцінювання ефективності ризик-орієнтованого підходу та запровадження його положень у вітчизняну практику залишаються поки що практично не дослідженими.

Мета статті полягає в узагальненні ключових змін міжнародних стандартів FATF, аналізі застосування країнами ризик-орієнтованого підходу у забезпеченні протидії ВК/ФТРЗ, систематизації положень управління ризиками ВК/ФТРЗ у зарубіжній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рекомендації FATF є основою для всіх країн у досягненні загальної мети, що полягає у блокуванні відмивання коштів, фінансування тероризму й фінансування розповсюдження зброї масового знищення. Рекомендації передбачають заходи, які країни повинні застосовувати в карному судочинстві й правових системах; запобіжні заходи, що вживаються фінансовими установами, спеціально визначеними суб'єктами первинного фінансового моніторингу і професіями; заходи, що гарантують прозорість власності юридичних осіб і утворень; заснування компетентних органів з відповідними функціями, повноваженнями й механізмами взаємодії; заходи щодо співробітництва з іншими країнами [17].

Зміни стандартів FATF стосуються таких положень.

1) Ризик-орієнтований підхід. FATF було запроваджено ризик-орієнтований підхід, який дасть можливість країнам і фінансовим установам розподіляти свої ресурси більш ефективно. Країнам необхідно чітко розуміти ризики відмивання грошей і фінансування тероризму, під які вони підпадають, а також адаптувати свої системи протидії відмиванню коштів і фінансуванню тероризму (ПВК/ФТ) з урахуванням природи цих ризиків, передбачивши посилені заходи в тих випадках, коли ризики перевищують припустиму межу застосування спрощених заходів за знижених ризиків. Цілеспрямовано організований ризик-орієнтований підхід означає, що система ПВК/ФТ буде більш ефективною.

2) Прозорість. Недостатність прозорості відносно володіння й контролю з боку юридичної особи або відносно сторін електронних грошових переказів піддає вразливості ці процеси щодо зловживань з боку злочинних елементів і терористів. FATF було підсилено прозорість вимог у цій сфері. Це означає наявність вимоги про доступність достовірної інформації про бенефіціарне володіння й контроль над фінансовими установами, трастами й іншими юридичними особами. Це також означає, що посилення прозорості, проведене на глобальному рівні, ускладнить діяльність злочинців і терористів.

3) Міжнародне співробітництво. З урахуванням зростаючої глобалізації загроз відмивання грошей і фінансування тероризму FATF також розширила межі й підсилила застосування механізмів взаємодії між правоохоронними органами. Переглянуті Рекомендації передбачають більш ефективний обмін інформацією з метою проведення розслідувань, здійснення нагляду й винесення обвинувачення.

4) Операційні стандарти. Рекомендації FATF значно розширилися стосовно питань правоохоронних органів і підрозділів фінансової розвідки. За результатами перегляду уточнені роль і функції операційних агентств, відповідальних за протидію відмиванню грошей і фінансуванню тероризму, передбачена низка технік проведення розслідувань і повноважень, які їм необхідні, наприклад, одержання й аналіз фінансової інформації про кримінальні рахунки й операції, які викликають підозру.

На думку О.В. Черевка [14, с. 319], найважливішими нововведеннями міжнародних стандартів FATF 2012 року є такі: оцінка ризиків та застосування підходу, заснованого на управлінні ризиками; інтеграція в міжнародні стандарти заходів, спрямованих на протидію фінансуванню тероризму; встановлення цільових фінансових санкцій за розповсюдження зброї масового знищення.

Для перевірки належності виконання країнами міжнародних стандартів розроблена та у лютому 2013 р. прийнята Методологія з оцінки відповідності ним та ефективності систем протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму. Методологія стосується двох складових оцінки впровадження міжнародних стандартів FATF: 1) технічна відповідність; 2) результати, індикатори, дані та інші фактори, що використовуються для оцінки ефективності їх впровадження.

Технічна відповідність є компонентом Методології, яка відповідає за впровадження конкретних вимог FATF, включаючи законодавчу базу та обов'язкові правозастосовні заходи; існування, повноваження та процедури правоохоронних органів. Вона не включає конкретні вимоги щодо стандартів, які стосуються ефективності. Вони оцінюються окремо, а саме через компонент ефективності Методології [18].

Існує чотири ступеня технічної відповідності: відповідає (відсутні недоліки), переважно відповідає (є лише незначні недоліки), частково відповідає (існують помірні недоліки), не відповідає (існують значні недоліки).

Ефективність – це ключовий компонент в оцінці ступеня відповідності країни міжнародним стандартам FATF. Процес оцінки повинен розглядати оцінку ефективності рівною мірою з оцінкою технічної відповідності. Оцінка ефективності спрямована на посилення уваги FATF до результатів і визначення, якою мірою національна система ПФК/ФТ досягла цілей міжнародних стандартів FATF, а також виявлення системних недоліків. Це дасть змогу країнам приділити пріоритетну увагу заходам поліпшення своєї системи. Для цілей Методології ефективність визначається як «ступінь досягнення певних результатів» [18]. У контексті ПВК/ФТ ефективність – це ступінь, з яким фінансові системи та економіки зменшують ризики та загрози відмивання коштів та фінансування тероризму, а також борються з фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення.

Для оцінки ефективності FATF прийняла підхід, орієнтований на ієрархію певних результатів. На найвищому рівні мета впровадження заходів ПВК/ФТ оцінюється так: «фінансові системи та економіка загалом захищені від загрози відмивання коштів, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення, тим самим забезпечено підвищення прозорості фінансової системи і сприяння безпеці та захищеності». Для правильного балансу між загальним розумінням ефективності системи ПВК/ФТ країни та детальною оцінкою того, як позитивно її компоненти функціонують, FATF оцінює ефективність, переважно базуючись на одинадцяти «Безпосередніх результатах». Кожен з них є однією з ключових цілей, яку ефективна система ПВК/ФТ повинна досягти.

Для кожного Безпосереднього результату є чотири можливі рейтинги ефективності, засновані на рівні розкриття основних питань та характеристик, таких як високий рівень ефективності (ступінь досягнення Безпосереднього результату високий, необхідно здійснити незначні удосконалення); значний рівень ефективності (ступінь досягнення Безпосереднього результату значний, необхідно здійснити помірні удосконалення); середній рівень ефективності (Безпосередній результат досягнуто лише деякою мірою, необхідно здійснити значні удосконалення); низький рівень ефективності (ступінь досягнення Безпосереднього результату незначний, необхідно здійснити фундаментальні удосконалення).

Безпосередній результат 1 («Ризики відмивання коштів та фінансування тероризму усвідомлюються, за необхідності здійснюється координація дій на національному рівні з метою ПВК/ФТРЗ») відображає ефективність ризик-орієнтованого підходу, а індикатор R1 характеризує технічну відповідність вимогам FATF щодо використання цього підходу, тобто Рекомендації 1 «Оцінка ризиків та застосування підходу, що ґрунтується на оцінці ризиків». Отже, ці два індикатори характеризують застосування у країні ризик-орієнтованого підходу з двох позицій, а саме технічної відповідності та ефективності.

За результатами 4-го раунду оцінки відповідності міжнародним стандартам FATF (Рекомендації 1) та ефективності систем ПВК/ФТ, проведеного у 31 країні, авторами зроблено висновок про переважно часткову відповідність міжнародним стандартам та середню ефектив-

Рівень ефективності за Безпосереднім результатом 1	Не відповідає	Частково відповідає	Переважно відповідає	Відповідає
Високий рівень				
Значний рівень		США, Австралія	Бельгія, Канада, Італія, Малайзія, Сінгапур, Швейцарія	Іспанія
Середній рівень		Австрія, Бангладеш, Вірменія, Коста-Ріка, Туніс, Гондурас, Фіджі, Норвегія, Ямайка, Самоа, Сербія, Шрі-Ланка, Тринідад і Тобаго	Куба, Гватемала, Швеція	
Низький рівень	Бутан, Ефіопія, Уганда, Вануату, Зімбабве	Угорщина		

Технічна відповідність Рекомендації 1 (R1)

Рис. 1. Розподіл країн за результатами оцінки країнами застосування ризик-орієнтованого підходу у ПВК/ФТ

Джерело: складено на основі даних [19]

ність систем ПВК/ФТ стосовно застосування ризик-орієнтованого підходу, а саме 42% країн характеризуються такими рівнями (рис. 1).

Як видно з рис. 1, жодна з країн, які підлягали оцінюванню, не має високого рівня ефективності ризик-орієнтованого підходу. Водночас Іспанія повністю відповідає, а Бельгія, Канада, Італія, Малайзія, Сінгапур, Швейцарія переважно відповідають конкретним вимогам FATF стосовно Рекомендації 1, включаючи законодавчу базу, повноваження та процедури правоохоронних органів; у цих країнах встановлено значний рівень ефективності досягнення цілей системи ПВК/ФТ у сфері ідентифікації та управління ризиками.

Слід зазначити, що, незважаючи на відсутність чіткої взаємозалежності між технічною відповідністю та ефективністю, країни, які частково відповідають вимогам FATF, характеризуються переважно середнім рівнем ефективності (їм слід здійснити значні удосконалення системи ПВК/ФТ), а у країн, що не відповідають Рекомендації 1 (Бутан, Ефіопія, Уганда, Вануату, Зімбабве), присутній низький рівень ефективності, що вимагає здійснення фундаментальних удосконалень системи ПВК/ФТ. Водночас країни, які мають помірні недоліки у законодавчій базі та правозастосовних заходах, все ж таки можуть досягти значного рівня ефективності ризик-орієнтованого підходу у сфері протидії ПВК/ФТ, як це продемонстрували США та Австралія.

Вимоги міжнародних стандартів FATF щодо фінансування розповсюдження зброї масового знищення представлено Рекомендацією 7 («Цільові фінансові санкції за розповсюдження зброї масового знищення»). У контексті оцінки ефективності всі вимоги, пов'язані з фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення, включені в Результат 11, за винятком національного співробітництва та координації, які входять в Безпосередній Результат 1 [18].

На рис. 2 подано результати оцінки відповідності країн міжнародним стандартам FATF стосовно протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення.

У сфері ефективності систем протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення найвищий рівень мають США, значним рівнем характеризуються Австралія, Швейцарія (законодавство яких повністю відповідає вимогам Рекомендації 7), а також Сінгапур, Бангладеш, Австрія, Італія, Вірменія. Слід відзначити, що 14 країн (45,2%) з тих, які підлягали оцінюванню, мають низький рівень ефективності досягнення цілі, пов'язаної з

Рівень ефективності за Безпосереднім результатом 11	Не відповідає	Частково відповідає	Переважно відповідає	Відповідає
Високий рівень			США	
Значний рівень		Австрія, Італія, Вірменія, Швеція	Сінгапур, Бангладеш	Австралія, Швейцарія
Середній рівень		Бельгія, Іспанія, Норвегія, Малайзія, Гватемала, Угорщина	Канада, Куба	
Низький рівень	Бутан, Ефіопія, Уганда, Вануату, Зімбабве, Коста-Ріка, Туніс, Фіджі, Самоа, Сербія, Шрі-Ланка, Тринідад і Тобаго	Гондурас, Ямайка		

Технічна відповідність Рекомендації 7 (R7)

Рис. 2. Розподіл результатів оцінки країнами ефективності систем протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення

Джерело: складено на основі даних [19]

Таблиця 1

Ризики національної системи ПВК/ФТ

Рівень ризику	Характеристика ризику
Високий	Низький рівень доходів населення; недостатнє матеріально-технічне забезпечення підрозділу фінансової розвідки (ПФР); низька заробітна плата персоналу ПФР; низький рівень довіри до фінансової системи; неосучаснена (неефективна) система аналізу інформації про підозрілі фінансові операції; неефективна система розслідування матеріалів ПФР; невідповідність міри покарання тяжкості злочинів ВК/ФТ; відсутність правового регулювання діяльності деяких представників визначених нефінансових установ та професій (ВНУП); прояви тероризму та сепаратизму.
Значний	Прогресування політичного ризику та політичної нестабільності; неналежне виявлення та санкціонування підозрілих фінансових операцій національних публічних діячів; неефективні заходи із встановлення кінцевих бенефіціарних власників (контролерів) і контролю над ними; неналежне виявлення та неналежне нівелювання чинників тінізації та офшоризації фінансової системи; високий обіг готівки; відтік фінансового капіталу з країни; недостатньо ефективні заходи компетентних органів у протидії фінансуванню тероризму та сепаратизму; невідповідність організаційно-правової форми Навчально-методичного центру ДСФМУ вимогам Закону; недостатня взаємодія правоохоронних органів з ПФР; неефективні санкції за порушення вимог законодавства у сфері ПФК/ФТ; неефективне розслідування злочинів ВК; неефективне розслідування злочинів організованої злочинності (ОЗ); неефективне розслідування податкових злочинів; неефективне розслідування предикатних до ВК злочинів; неподання ВНУП інформації про підозрілі фінансові операції; використання неприбуткових організацій з метою ВК/ФТ; зростання організованої злочинності; недостатність кадрів та ресурсів для ефективного здійснення нагляду; неефективне розслідування терористичних злочинів; ВК/ФТ через дистанційні послуги; недостатній рівень розуміння ризиків ВК/ФТ; неможливість перевірити представниками ВНУП інформації, що надається клієнтом.
Помірний	Недосконала система первинного виявлення підозрілих фінансових операцій; непрозоре фінансування політичних партій; недостатній рівень підготовки учасників системи ПВК/ФТ; відсутність секторальної оцінки ризиків СПФМ у сфері ПВК/ФТ; здійснення ВК/ФТ через гральний бізнес.
Незначний	Неповна імплементація в національне законодавство положень Директиви ЄС 2015/849 Європейського Парламенту і Ради щодо запобігання відмиванню грошей та боротьби з тероризмом.

Джерело: складено на основі даних [20]

Таблиця 2

Використання країнами ризик-орієнтованого підходу у банківському секторі для протидії ВК/ФТ

Країна	Основні положення ризик-орієнтованого підходу
Австралія	Використання ризик-орієнтованого підходу під час здійснення нагляду за діяльністю банківського сектору на рівні банківських груп. Фактори, що враховуються під час визначення ризиків ВК/ФТ, такі: 1) здійснення діяльності групою установ в сегменті, що визначений як основний або істотний канал ВК; 2) схильність групи фінансових установ до ризиків ВК/ФТ.
Німеччина	1) Оцінка потенційно ризикової ситуації на основі п'яти критеріїв ризику (місце знаходження, масштаб діяльності, структура продукту, структура клієнтської бази, структура каналів надання), а також складання рейтингу за кожним критерієм; 2) оцінка якості запобіжних заходів у сфері ПВК/ФТ.
Нідерланди	Аналіз ризиків, що стосуються цілісності і бездоганності установ, на макро-, мезо- і мікрорівнях. Виявлення ризиків на основі: 1) використання типологічних досліджень, розвідувальної інформації, даних міжнародних та національних комітетів, а також інших наглядових органів, які займаються питаннями попередження ВК/ФТ; 2) використання інформації, отриманої за підсумками виїзних наглядових перевірок; 3) моніторингу інформації з відкритих джерел. Аналіз ризиків на основі визначення їх ступеня (враховуються фактори географічної зони діяльності, клієнтської бази, продуктів та каналів їх надання) та визначення рівня заходів контролю ризиків (належне функціонування служби контролю, ефективність виконання вимог, якість запобіжних заходів).
США	Оцінка наявності у фінансових установ належної політики та процедур, розроблених з урахуванням їх ризиків, пов'язаних з ВК/ФТ, а також ступеня деталізації інформації, що міститься у їх повідомленнях.
Південно-Африканська Республіка	Центральний банк вимагає від банків проведення власної оцінки ризиків ВК/ФТ та здійснює перевірку правильності такої оцінки. Здійснюється розподіл діяльності установи, її продуктів, географічного розташування та типів клієнтів на категорії високого, середнього та низького ризику. Визначаються можливі зміни в режимі ПВК/ФТ.
Сінгапур	Модель оцінки ризиків за двома індикаторами: 1) вплив (відносна системна важливість); розглядається вплив фінансової установи на фінансову систему країни у разі, якщо така установа буде відчувати фінансові або інші труднощі; 2) ризик; розглядаються види ризиків, можливості установи щодо їх контролю, ефективність системи управління ризиками, достатність фінансових ресурсів для поглинання збитків і збереження фінансової стійкості; під час оцінювання ризиків враховуються зв'язки між різними групами, а також між фінансовими установами та її залежними організаціями.

Джерело: складено на основі [21]

протидією фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, що додатково підкреслює важливість розроблення дієвих заходів усіма країнами.

В Україні з 27 березня по 8 квітня 2017 р. проводилася оцінка національної системи ПВК/ФТРЗ Комітетом експертів Ради Європи з питань оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму MONEYVAL, результати якої планується прийняти на Пленарному засіданні FATF у поточному році.

Першу Національну оцінку ризиків (НОР) ВК/ФТ проведено в Україні у 2016 р., за результатами якої виявлені ключові ризики та визначено їх рівні (табл. 1).

Високий та значний рівні ризику переважно пов'язані із загальною та державною складовими. За результатами НОР виявлено такі загрози для приватного сектору: загроза використання новітніх технологій для ВК/ФТ; загроза не виявлення підозрілих фінансових операцій. Обидві з перерахованих загроз безпосередньо пов'язані з фінансовою системою. Важлива роль у їх мінімізації належить оцінюванню ризиків ВК/ФТ у банківському секторі. З огляду на це доцільною є систематизація міжнародного досвіду у цій сфері (табл. 2) для розвитку ризик-орієнтованого підходу у забезпеченні ПВК/ФТ в Україні.

Узагальнюючи викладені у табл. 2 положення ризик-орієнтованого підходу у банківському секторі для протидії ВК/ФТ, можна визначити доцільні напрями для використання у вітчизняній системі банківського нагляду:

1) врахування фактору пов'язаності банківських установ між собою та з клієнтами у разі виявлення ризиків ВК/ФТРЗ;

2) проведення аналізу ризиків, що стосуються надійності банківських установ, на макро-, мезо- і мікрорівнях;

3) здійснення оцінки банківськими установами ризиків ВК/ФТРЗ на основі зіставлення їх ступеня та рівня заходів їх контролю;

4) створення банківськими установами власних систем оцінки ризиків ВК/ФТРЗ, а також розроблення ними належної документальної політики та процедур з урахуванням їх ризиків.

Це буде сприяти підвищенню ефективності імплементації ризик-орієнтованого підходу у вітчизняну систему протидії ВК/ФТРЗ.

Висновки. Викладене вище надало можливість зробити такі висновки.

1) Ключові зміни міжнародних стандартів FATF здійснені у відповідь на загострення загроз глобальній безпеці і стосуються: 1) введення ризик-орієнтованого підходу у систему протидії ВК/ФТ; 2) введення Рекомендації 7 щодо протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення; 3) посилення уваги до заходів протидії фінансуванню тероризму.

2) Оцінка ефективності застосування у 31 країні ризик-орієнтованого підходу у сфері ПВК/ФТРЗ на основі зіставлення ступеня технічної відповідності Рекомендації 1 («Оцінка ризиків та застосування підходу, що ґрунтується на оцінці ризиків») та досягнутого рівня ефективності за Безпосереднім результатом 1 («Ризики відмивання коштів та фінансування тероризму усвідомлюються, за необхідності здійснюється координація дій на національному рівні з метою ПВК/ФТРЗ») продемонструвала переважно часткову технічну відповідність (існують помірні недоліки) та середній рівень ефективності (результат досягнуто лише деякою мірою, необхідно здійснити значні удосконалення) систем ПВК/ФТРЗ. При цьому 29% досліджених країн мають значний рівень досягнення цілей стосовно управління ризиками; 51,6% – середній рівень; 19,4% – низький рівень.

3) Для мінімізації загроз ВК/ФТРЗ з боку фінансової системи узагальнено міжнародний досвід застосування ризик-орієнтованого підходу у банківському секторі. Запропоновано враховувати у вітчизняному банківському нагляді фактор пов'язаності фінансових установ під час оцінювання ризиків ВК/ФТРЗ; здійснювати аналіз ризиків діяльності банків на макро-, мезо- і мікрорівнях; в процесі оцінки ризиків враховувати не лише їхній ступінь, але й рівень ефективності заходів управління ними; розробляти у банках власну систему оцінювання ризиків ВК/ФТРЗ.

Оскільки проведена оцінка ефективності систем протидії фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення за Рекомендацією 7 та Безпосереднім результатом 11 підтвердила наявність значних загроз (45,2% оцінених країн мають низький рівень ефективності), подальші дослідження можуть бути пов'язані з розвитком підходів до ідентифікації таких загроз і розробленням заходів щодо їх попередження та нейтралізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акімова О.В. Дослідження можливостей адаптації та використання міжнародних типологій в системі фінансового моніторингу України / О.В. Акімова // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 5/4(31). – С. 51–57.
2. Андрійченко Ж.О. Фінансовий моніторинг у системі управління ризиками ринків фінансових послуг / Ж.О. Андрійченко // Розвиток системи управління ризиками ринків фінансових послуг : [монографія] / наук. ред. та кер. кол. авт. Н.М. Внукова. – Х. : Ексклюзив, 2014. – С. 140–150.
3. Баранов Р.О. Світова емпірика впровадження політики протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом / Р.О. Баранов // Вісник НАДУ. – 2015. – № 3. – С. 33–39.
4. Оцінка та управління ризиком використання послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в комерційному банку : [монографія] / [С.О. Дмитров, О.В. Меренкова, Т.А. Медвідь, О.М. Ващенко] / за заг. ред. О.М. Бережного – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 114 с.
5. Каднічанська В.М. Оцінка ризику легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму / В.М. Каднічанська, Т.О. Ромась // Вісник Університету

банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1(16). – С. 251–254.
6. Кобилянська Л.М. Міжнародний досвід протидії злочинним доходам / Л.М. Кобилянська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 45–49.
7. Колдовський М.В. Світовий досвід боротьби з відмиванням грошей банківського сектора в сучасних умовах глобалізації фінансових ринків / М.В. Колдовський // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. пр. – № 1(4). – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2008. – С. 26–32.
8. Куришко О.О. Аналіз світового досвіду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у контексті можливості його використання в Україні / О.О. Куришко // Фінансовий простір. – 2013. – № 2. – С. 8–15.
9. Лазебник Л.Л. Управління ризиками відмивання незаконних доходів у комерційному банку / Л.Л. Лазебник // Економіка та держава. – 2012. – № 11. – С. 4–7.
10. Петрук О.М. Особливості розвитку фінансового моніторингу / О.М. Петрук, К.Д. Левківська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 2. – С. 288–293.
11. Розвиток національної системи фінансового моніторингу / [Т.І. Єфименко, С.С. Гасанов, О.Є. Користін та ін.]. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 380 с.
12. Худокормова М.І. Методика оцінювання ризику клієнта при використанні ним послуг банку для легалізації кримінальних доходів / М.І. Худокормова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 283–289.
13. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро та мікровимір : [монографія] / за ред. О.В. Черевка. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А., 2014. – 442 с.
14. Шиян Д.В. Аналіз міжнародних стандартів з протидії відмиванню грошей та фінансуванню тероризму / Д.В. Шиян // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1(48). – С. 314–320.
15. Conceptualizing terrorist financing in the age of uncertainty / [Z. Hamin, R. Othman, N. Omar, H.S. Selamat] // Journal of Money Laundering Control. – 2016. – Vol. 19. – Issue 4. – P. 397–406.
16. Xue Y.-W. Research on money laundering risk assessment of customers – based on the empirical research of China / Y.-W. Xue, Y.-H. Zhang // Journal of Money Laundering Control. – 2016. – Vol. 19. – Issue 3. – P. 249–263.
17. Міжнародні стандарти боротьби з відмиванням доходів та фінансуванням тероризму і розповсюдженням зброї масового знищення – Рекомендації FATF 2012 року (зі змінами станом на червень 2016 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=180&lang=uk.
18. Methodology for assessing technical compliance with the FATF Recommendations and the Effectiveness of AML/CFT systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fatf-gafi.org/publications/mutualevaluations/documents/fatfissuesnewmechanismtostrengthenmoneylaunderingandterroristfinancingcompliance.html.
19. An up-to-date overview of the ratings on both effectiveness and technical compliance for all countries assessed against the 2012 FATF Recommendations and using the 2013 Assessment Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fatf-gafi.org/publications/mutualevaluations/?hf=10&b=0&s=desc(fatf_releasedate).
20. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=558&art_id=23773&lang=uk.
21. Risk-based Approach. Guidance for the Banking Sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/risk-based-approach-banking-sector.html.

УДК 336.761

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

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

THE FEATURES OF THE FORMATION OF THE STOCK MARKET OPTIMAL INFRASTRUCTURE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання становлення та динаміки розвитку фондового ринку в Україні. Розкрито структуру та особливості формування інфраструктури фондового ринку, показано його вплив на розвиток економіки країни загалом. Визначено, що ефективність функціонування фондового ринку залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних факторів, серед яких особливе місце посідає створення інфраструктури, адекватної рівню економічного зростання та фінансових взаємовідносин.

Ключові слова: фондовий ринок, інфраструктура, фінансові ресурси, інтеграційні процеси, фінансова система, фінансові інструменти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы формирования и динамики развития фондового рынка в Украине. Раскрыты структура и особенности формирования инфраструктуры фондового рынка, показано его влияние на развитие экономики страны в целом. Определено, что эффективность функционирования фондового рынка зависит от ряда объективных и субъективных факторов, среди которых особое место занимает создание инфраструктуры, адекватной уровню экономического роста и финансовых отношений.

Ключевые слова: фондовый рынок, инфраструктура, финансовые ресурсы, интеграционные процессы, финансовая система, финансовые инструменты.

ANNOTATION

The formation and dynamics of the stock market development in Ukraine is suggested in the article. The structure and the features of the formation of the stock market optimal infrastructure are revealed here. Its influence on the development of the country economy as a whole is considered in the article. It is determined that the effectiveness of the stock market functioning depends on a number of objective and subjective factors, among which a special place occupies the formation of the infrastructure, equivalent to the level of economic growth and financial relations.

Key words: stock market, infrastructure, financial resources, integration processes, financial system, financial instruments.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування інфраструктури фондового ринку в країні забезпечують ефективне використання вільних фінансових ресурсів та стійкі темпи зростання економіки. Саме тому фондовий ринок залежно від ступеня розвитку виступає основним механізмом акумуляції, розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед всіх галузей економіки. Також варто зазначити, що в умовах несприятливої соціально-економічної ситуації в Україні поглиблення інтеграційних процесів, функціонування та розвиток оптимальної інфраструктури фондового ринку є важливими аспектами у забезпеченні економічної стабільності країни.

Безперечно, в Україні сформовано принципи функціонування фондового ринку, а також прийнято ряд нормативно-правових та законодавчих актів, які регулюють діяльність учасників ринку, проте все ж таки результати його діяльності не задовольняють основних учасників та суспільство, а, як наслідок, ефективність функціонування є низькою. Саме тому формування оптимальної інфраструктури фондового ринку для його повноцінного функціонування сприятиме залученню в країну дешевих ресурсів, забезпечить створення надійної системи фінансування, а отже, приведе до утворення сприятливих умов для бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове обґрунтування й аналіз особливостей формування оптимальної інфраструктури фондового ринку України, а також ефективного функціонування фондового ринку здійснені і широко висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі вчені, як, зокрема, О. Герасименко, В. Гриньова, Б. Карпінський, Г. Крамаренко, В. Шелудько, О. Шитко, С. Ярошенко, Р. Бернард, Б. Бор, Р. Лєвіна, Я. Міркіна, С. Тадессе, М. Тейлор. Водночас аналіз сучасних тенденцій та перспективних напрямів формування оптимальної інфраструктури фондового ринку становить значний науковий і практичний інтерес, проте нинішній стан фондового ринку свідчить про наявність багатьох невирішених питань, які потребують подальшого вивчення та пошуку шляхів розв'язання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій з цієї проблематики, існує нагальна необхідність у проведенні всебічного дослідження особливостей формування оптимальної інфраструктури фондового ринку України. Адже використання сучасних фінансових інструментів для забезпечення ефективного функціонування фондового ринку неможливе без налагодження комплексної взаємодії інститутів інфраструктури цього ринку. Тому питання формування оптимальної інфраструк-

тури фондового ринку України набувають особливої актуальності та потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у комплексному дослідженні особливостей формування оптимальної інфраструктури фондового ринку України та основних тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвинута інфраструктура фінансового ринку України – основна умова, яка є викликом сучасності. А ефективне функціонування фондового ринку дає можливість активного соціального і економічного розвитку країни та забезпечення фінансових потреб суб'єктів. Водночас ефективність фінансового ринку залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних факторів, серед яких особливе місце займає створення інфраструктури, адекватної рівню економічного зростання та фінансових взаємовідносин.

Інфраструктура фондового ринку України є атрибутом ринку в сучасному розумінні і в ролі комплексу взаємопов'язаних обслуговуючих структур, що забезпечують функціонування системи, кількісно та якісно відрізняється від країн з ринковою економікою. Тому, на думку науковців, під інфраструктурним середовищем слід розуміти сукупність сил, факторів, імпульсів, що активно діють на всіх учасників і визначають структуру й ефективність функціонування фондового ринку [9, с. 45; 10]. Без створення відповідного рівня розвитку інфраструктурного середовища фондового ринку неможливо досягнути бажаного рівня ефективності фінансової системи.

Сучасний фондовий ринок існує як організована, багатокомпонентна та високотехнологічна система, що забезпечує оптимальні умови для реалізації інвестиційних планів суб'єктів, заснованих на цінних паперах. Отже, інфраструктура фондового ринку покликана з найменшими витратами як часу, так і коштів поєднати інтереси продавця цінних паперів та покупця в процесі обігу фондових інструментів [1, с. 5].

Необхідно зазначити, що основними учасниками ринку цінних паперів, крім інвесторів, виступають емітенти, котрі для забезпечення ефективності власної діяльності, формуючи пропозиції фінансових інструментів, прагнуть залучити ресурси. Отже, інфраструктура фондового ринку України може бути представлена великою кількістю професійних учасників (рис. 1).

Водночас центральною ланкою інфраструктури фондового ринку, на яку покладені завдання оптимізації та регулювання взаємовідносин між елементами системи, є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). Ця комісія як регулюючий та наглядовий орган державної влади веде реєстр професійних учасників фондового ринку. За допомогою реєстру НКЦПФР відслідковує стан розвитку фондового ринку України та забезпечує високу якість регулювання і контролю за діяльністю учасників фондового ринку [10].

Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується насамперед показниками капіталізації, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах. Саме тому найважливішою ланкою інфраструктури фондового ринку є організатори торгівлі, а саме фондові біржі, діяльність яких спрямована на створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації стосовно попиту і пропозицій, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами за встановленими правилами, централізованого укладення і виконання договорів щодо фінансових інструментів, зокрема здійснення клірингу та розрахунків за ними, та вирішення спорів між членами організатора торгівлі [6].

Слід звернути увагу на те, що станом на 1 січня 2017 року в Україні зареєстровано 8 організаторів торгів на фондовому ринку, а саме ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Укра-

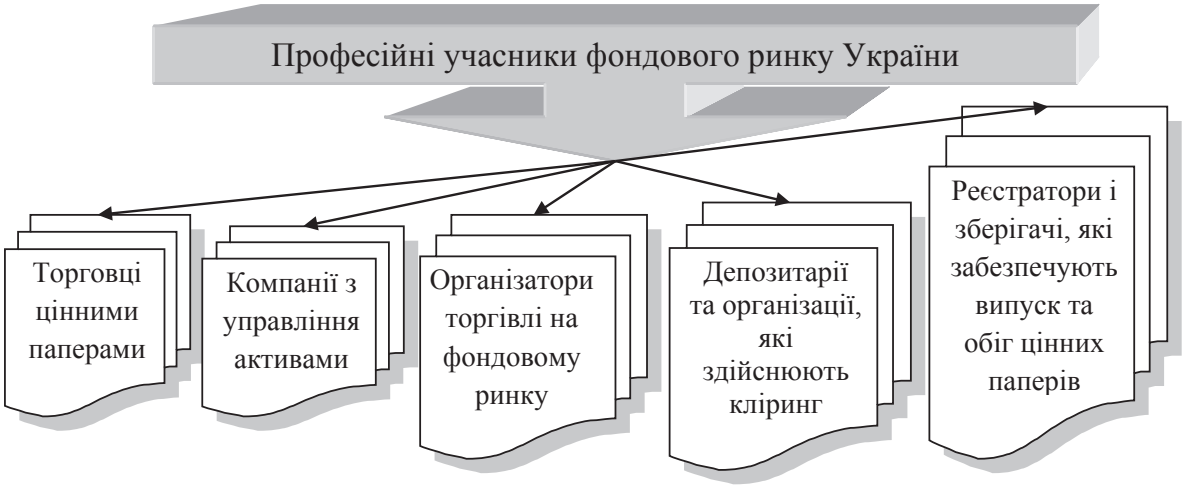


Рис. 1. Основні професійні учасники інфраструктури фондового ринку

їнська фондова біржа», ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПрАТ «Фондова Біржа «Універсальна»», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС»» [4]. А у світі не так багато країн, яким притаманна така кількість фондових бірж. Однак кількість аж ніяк не впливає на якість послуг, навпаки, призводить до децентралізації попиту та пропозиції на цінні папери, провокує процес маніпулювання цінами на ринку, призводить до встановлення різних правил укладення та виконання біржових договорів [12, с. 171].

Можна стверджувати, що рівень розвитку та якість функціонування фондового ринку залежить від ступеня розвитку інфраструктури біржових торгів. Водночас діяльність суб'єктів інфраструктури відіграє визначальну роль у взаємодії учасників фондового ринку, де біржовий ринок України не є винятком. Саме тому важливим аспектом реформування є якісні зміни, спрямовані перш за все на формування консолідованої інфраструктурної складової біржової діяльності.

Незважаючи на несприятливу ринкову кон'юнктуру, загалом у 2015 році спостерігалась висока активність біржового сегменту, а також відбулось збільшення обсягів операцій з цінними паперами. А за результатами торгів у 2016 році на організованому ринку обсяг біржових контрактів з цінними паперами становив 236,95 млрд. грн., що порівняно з даними аналогічного періоду 2015 року зменшився на 17,21% (або на 49,25 млрд. грн., у 2015 році він становив 286,21 млрд. грн.) [4]. Про це свідчить показник капіталізації лістингових компаній (станом на 31 грудня 2016 року). Капіталізація лістингових компаній фондового ринку склала 19,64 млрд. грн. (рис. 2).

Відповідно, станом на 31 березня 2017 року капіталізація лістингових компаній фондового ринку склала 11,86 млрд. грн. (рис. 3).

Зазначимо, що за результатами торгів на організованому ринку обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-березня 2017 року становив 58,71 млрд. грн. Тобто протягом січня-березня 2017 року порівняно з даними аналогічного періоду 2016 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 22,85% (або на 10,92 млрд. грн.) (січень-березень 2016 року – 47,79 млрд. грн.). Отже, фондовий ринок в Україні поступово розвивається, про що свідчать позитивні тенденції збільшення обсягів біржових контрактів на організаторах торгівлі [4].

На думку науковців, безумовно, процеси розвитку біржового фондового ринку співвідносяться із процесами і тенденціями функціонування та розвитку економіки країни. Внаслідок цього слабка взаємодія фондових бірж та відсутність досконалих механізмів клірингу заважають цілісності біржової системи, а отже, створюють певні перешкоди як для учасників ринку, інвесторів, так і для держави загалом. Порушення узгодженості фондового ринку, які виявляються в переважанні неорганізованого фондового ринку над організованим, зовнішніх інвесторів над внутрішніми, значній концентрації ринку за обсягами торгівлі і за показниками капіталізації, потребують забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури, насамперед, біржового сегменту [8].

Необхідно також зазначити, що проведений аналіз стану інфраструктури фондового ринку України дає змогу виокремити такі перспективні напрями його розвитку:

– консолідація бірж з метою усунення будь-яких явищ і процесів, які гальмують ефективне функціонування ринків;

– внесення змін до правил функціонування фондових бірж з метою забезпечення повної пре- та постторговельної прозорості;

– прийняття положення стосовно співпраці фондових бірж з метою мінімізації сфери міжбіржових порушень;

– запровадження вимог щодо наявності регулярних мінімальних обсягів торгівлі на фондовій біржі;

– окреслення шляхів розвитку послуг фондових бірж для інвесторів, зокрема для дрібних інвесторів, як інструмента залучення інвестицій в економіку країни;

– впровадження правил щодо професійної діяльності на фондовому ринку;

– забезпечення захисту прав зовнішніх та внутрішніх інвесторів, зокрема, шляхом здійснення фондовими біржами дієвих процедур нагляду за діяльністю своїх членів;

– прийняття закону про облігації за європейськими стандартами, де будуть врегульовані процедури реструктуризації і дефолту;

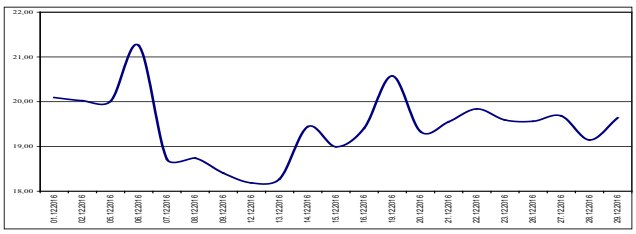


Рис. 2. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку за грудень 2016 року, млрд. грн. [4]

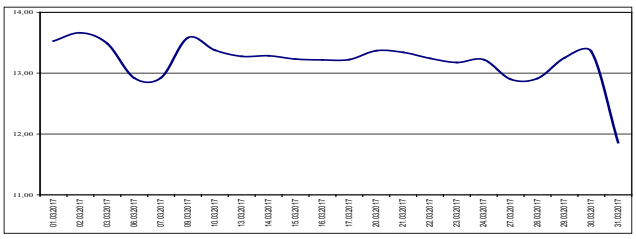


Рис. 3. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку за березень 2017 року, млрд. грн. [4]

– активізація внутрішніх інвесторів;

– облігації внутрішньої державної позики визначити основними фінансовими інструментами, що сприятиме мінімізації боргових ризиків і зменшенню фінансових витрат у процесі управління державним боргом у довгостроковому періоді [8].

Слід звернути увагу на те, що важливим аспектом підвищення стійкості фондового ринку є залучення широкого кола інституційних учасників, які повинні стимулювати біржі, докладаючи багато зусиль щодо вдосконалення системи гарантій виконання зобов'язань. Крім того, для досягнення такої мети необхідні узгоджені дії біржі та регулятора. А вирішення завдань нарощення ліквідності та обсягів торгівлі безпосередньо пов'язано із залученням до торгівлі значної кількості індивідуальних інвесторів.

Однією з причин слабкого розвитку біржового ринку є недовіра та низький рівень інформованості населення щодо діяльності фондового ринку, котрі призводять до низької активності на фондовій біржі, навіть незважаючи не те, що вони і є головними інвесторами у країнах з розвиненою економікою [2, с. 118]. Саме тому для залучення активних інвесторів на фондовий ринок необхідно постійно підвищувати якість послуг, які надаються професійними учасниками ринку. Крім того, потребують удосконалення вимоги щодо ведення професійної діяльності на фондовому ринку, а саме постійне вдосконалення нормативно-правового законодавства з метою наближення до європейських стандартів. Зокрема, особлива увага повинна приділятися ефективному розвитку інтернет-технологій, що мають заохочувати як дрібних інвесторів, так і населення до безпосередньої цілеспрямованої участі на ринку.

Необхідно також підкреслити, що в державі повинен функціонувати надійний та привабливий для інвестора (зовнішнього чи внутрішнього) Центральний депозитарій цінних паперів, котрий здатний забезпечити мінімізацію настання ризиків під час виконання угод з цінними паперами, а також для залучення інвестиційних ресурсів за допомогою фінансових інструментів та спрямування цих ресурсів у державний сектор економіки. Саме тому депозитарна та розрахунково-клірингова діяльність як провідні види професійної діяльності на ринку цінних паперів створюють надійну його основу. А механізми ведення обліку, клірингу та розрахунків обумовлюють дієвість та ефективність інфраструктури фондового ринку і допомагають забезпечити цілісність ринку, знизивши рівень ризику щодо цінних паперів. Також у регулюванні ринку цінних паперів безпосередньо повинна бути зацікавлена держава, що, відповідно, і забезпечується нормами цивільного, господарського, податкового, валютного, банківського, фінансового, митного й земельного законодавства, правовими актами про приватизацію, цінні папери та фондовий ринок тощо [11, с. 16].

Безперечно, з метою максимального формування оптимальної інфраструктури фондового ринку потрібно, щоб поряд із біржовим ринком цінних паперів розвивався і цивілізований позабіржовий ринок. Звичайно, він працював би в інтересах інвесторів та емітентів окремих регіонів, сприяв би залученню фінансових ресурсів, створенню сприятливих умов для розвитку технологій та виробництв, різноманітній зміні напрямів підприємницької діяльності в регіонах та створенню оптимальної фондової інфраструктури, здатної активно та швидко залучати інвесторів. Робота позабіржового ринку також повинна бути спрямована на розвиток послуг інвестиційного консультування й управління портфелями цінних паперів, що наблизить фондовий ринок до дрібного інвестора та його інтересів, забезпечуючи його динамічне зростання.

Крім того, з метою подальшого поглиблення взаємовідносин на ринку цінних паперів позабіржовий ринок України має враховувати всі важливі тенденції, які відбуваються у світових позабіржових системах, і відповідно до цього здійснювати свою діяльність. Важливим аспектом є створення високого рівня захисту інтересів інвесторів на позабіржовому ринку за рахунок ефективного нормативно-правового регулювання, забезпечення прозорості здійснення операцій, захисту інтересів учасників та попередження недобросовісних угод з фінансовими інструментами. А регулювання цієї сфери має бути уніфікованим. Крім цього, повинні бути встановлені єдині базові вимоги до технічного забезпечення як фондових бірж, так і систем позабіржового ринку.

Висновки. Отже, фондовий ринок як складна економічна система постійно знаходиться під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а важливим показником його розвитку є обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів. Це доводить, що поступове зростання загального обсягу випуску цінних паперів і є прагненням збільшити свою капіталізацію вітчизняними підприємствами та за допомогою цінних паперів залучити якомога більше інвестицій.

Безперечно, Україна має достатній економічний потенціал для розбудови національного фондового ринку, але нині він не може бути повністю реалізований у зв'язку з несприятливою та нестабільною соціально-економічною ситуацією в країні. Тому з урахуванням європейського законодавства та стандартів потрібно розвивати фондовий ринок країни, враховуючи, що імплементація європейських норм не тільки потребує затрат часу, але й спричиняє певні труднощі для суб'єктів ринку. Саме тому поетапне впровадження зазначених заходів щодо формування інфраструктури фондового ринку дасть змогу забезпечити ефективне її функціонування, а також створити сприятливе середовище для формування оптимальної інфраструктури фондового ринку України та його інтеграції у світовий простір.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурмака М. Розвиток фондового ринку і політика державного дирижизму в Україні / М. Бурмака // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 1–2. – С. 3–10.
2. Бутенко Д. Розвиток інструментів біржового фондового ринку як необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності торговельної інфраструктури національного фондового ринку / Д. Бутенко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрями розвитку : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криниця, 2013. – С. 117–120.
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua.
4. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua.
5. Огляд ринку цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/222.htm.
6. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon4.rada.gov.ua.
7. Проект програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan.
8. Поворозник В. Фондовий ринок України на сучасному етапі: проблеми та шляхи їх вирішення / В. Поворозник // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1. – С. 127–132.
9. Рекуненко І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку : [монографія] / І. Рекуненко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 411с.
10. Чайковська В. Інфраструктура фондового ринку України: сучасний стан та тенденції розвитку / В. Чайковська // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2692.
11. Школьник І. Реформування вітчизняної розрахунково-клірингової системи як передумова забезпечення ефективності функціонування інфраструктури ринку цінних паперів у процесі IPO / І. Школьник, С. Червякова // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 15–19.
12. Яцюк Г. В. Модернізація торговельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку : зб. тез Всеукр. наук.- практ. конф. – К. : Криниця, 2013 – С. 170–172.

УДК 336.648

Гранько К.Б.
викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

ВСТАНОВЛЕННЯ НАПРЯМІВ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ДЛЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

ESTABLISHMENT THE DIRECTIONS BY RAISING FUNDS FOR BUILDING RESIDENTIAL REAL ESTATE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто можливі напрями залучення коштів підприємствами для будівництва житлової нерухомості. Оцінено рівень кредитного ризику цих підприємств у відповідності до нових вимог НБУ. Визначено банки, які обслуговують найбільшу частку підприємств із будівництва житлової нерухомості. Проаналізовано кредитні програми цих банків з позиції зручності залучення коштів саме будівельними підприємствами. Досліджено концентрацію кредитування будівельної галузі у структурі кредитного портфеля банків.

Ключові слова: будівельне підприємство, будівельна галузь, житлове будівництво, залучені кошти, кредитоспроможність позичальника, кредит, банк.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможные направления привлечения средств предприятиями для строительства жилой недвижимости. Проведена оценка уровня кредитного риска этих предприятий в соответствии с новыми требованиями НБУ. Определены банки, которые обслуживают наибольшую долю предприятий по строительству жилой недвижимости. Проанализированы кредитные программы этих банков с точки зрения удобства привлечения средств именно строительными предприятиями. Исследована концентрация кредитования строительной отрасли в структуре кредитного портфеля банков.

Ключевые слова: строительная отрасль, жилищное строительство, привлеченные средства, кредитоспособность заемщика, кредит, банк.

ANNOTATION

In the article considered the possible directions by raising funds for building residential real estate enterprises. Assessed the credit risk level of these enterprises in accordance with the new requirements of the NBU. Identified banks that serve the largest share of enterprises for the construction of residential real estate. Credit programs of these banks analyzed from the point of view of the convenience of raising funds by the building enterprises. Investigated the concentration of lending to the building industry in the structure of the loan portfolio of banks.

Key words: building industry, building residential real estate, the raising funds, the borrower creditworthiness, credit, bank.

Постановка проблеми. Будівельна галузь та безпосередньо будівництво житлової нерухомості є одним із найголовніших складових елементів економіки держави. Для задоволення потреби населення України в житлі необхідно збільшити обсяг будівництва житлової нерухомості приблизно в два рази. За даними Державної служби статистики України в середньому на одного громадянина України припадає 23,8 кв. м житла [1]. Більшість будинків зведено в 70–80-х роках XX століття, а отже, термін їхньої служби майже вичерпано і актуальним є питання оновлення житлового фонду. Будівництво є капіталомісткою галуззю з тривалим фінансовим циклом. При цьому переважна частина будівельних компаній не має достатнього обсягу власних коштів для реалізації проектів, тому залежить від залучених коштів [2, с. 331]. У зв'язку з цим постає необхідність оцінити можливість отримання кредитних коштів підприємствами з будівництва житлової нерухомості відповідно до нових вимог НБУ щодо оцінки їхньої кредитоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку будівельної галузі та пошуку механізмів фінансування будівництва присвячена велика кількість наукових праць та досліджень вчених, таких як В.Д. Базилевич [3], Л.І. Данчак [4], В.О. Омельчук [5], А.І. Рибак [6], Д.О. Фаріон [7], І.В. Чорнуха [8], Т.В. Шевчук [9] та ін. Підвищений інтерес науковців до цієї тими підкреслює її актуальність та потребує подальшого дослідження шляхів залучення коштів для будівництва житлової нерухомості з метою збільшення їхнього обсягу.

Мета статті – розглянути можливі напрями залучення коштів підприємствами для будівництва житлової нерухомості. Для досягнення поставленої мети необхідно оцінити рівень кредитного ризику підприємств будівельної галузі у сфері житлового будівництва для можливості залучення коштів із банків, проаналізувати кредитні програми банків, які обслуговують будівельні підприємства, для визначення найбільш доцільних саме для підприємств будівельної галузі, а також дослідити концентрацію кредитування галузі будівництва та нерухомості в загальному кредитному портфелі банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестування та фінансування об'єктів житлового будівництва з використанням коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватися через фонди фінансування будівництва (ФФБ), фонди операцій з нерухомістю (ФОН), інститути спільного інвестування (ІСІ), а також шляхом емісії цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва. Суб'єктами

такої системи фінансування є довірителі, управителі, забудовники, страхові компанії, емітенти сертифікатів ФОН та власники сертифікатів ФОН [10].

Чіткі вимоги до управителів та забудовників, визначені Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» [11], регламентують відносини щодо залучення коштів від юридичних та фізичних осіб для фінансування будівництва житла та операцій з нерухомістю.

У Нацкомфінпослуг України зареєстровано 1241 фінансову установу, які мають ліцензію та право займатись діяльністю з фінансування житлової нерухомості. Проте майже 50% цих фінансових установ не займаються своєю діяльністю через припинення функціонування або через розташування на тимчасово окупованій території Автономної республіки Крим, або на території проведення антитерористичної операції (Донецька та Луганська області). Із загальної кількості залишається 624 фінансові установи, з яких активними можна виділити 16 ФФБ та ФОН, 7 компаній з управління активами та 2 недержавних пенсійних фонди [12].

З огляду на це перед інвесторами постає проблема доцільності вибору найкращого механізму вкладення власних коштів у цільові облігації, участі у ФФБ або ФОН, інвестування через недержавні пенсійні фонди (НПФ). Співвідношення вигід та ризиків стає вирішальним фактором такого вибору.

Автором узагальнено переваги та недоліки придбання житлової нерухомості через ФФБ [за даними 6; 7; 8; 9]. До переваг придбання житла через ФФБ можна віднести: 1) законодавчо гарантований захист управителем інтересів довірителів; 2) управитель бере на себе відповідальність за надійність усіх суб'єктів ФФБ; 3) довіритель отримує повне супроводжувальне обслуговування; 4) управитель контролює проведення будівельних робіт та цільове використання коштів забудовником; 5) можливість отримання кредиту під заставу майнових прав на житло в рамках створеного ФФБ; 6) безпосередню комерційну зацікавленість управителя в успішній реалізації проекту. До недоліків відносять те, що 1) інвестування частинами не гарантує стабільної ціни на житло; 2) можливість несвоєчасного введення в експлуатацію через подорожчання будівництва; 3) складність виходу із ФФБ та повернення коштів.

Метою створення ФФБ є отримання довірителями у власність житла [10], метою створення ФОН є отримання доходу (прибуток від продажу житла або його оренди). Однак важливою передумовою ефективного функціонування ФОН є перманентне зростання вартості нерухомості та одержання інвестором різниці між ціною інвестування об'єкта, що будується, та його ринковою вартістю [7].

Перевагами ІСІ є пільгове оподаткування, можливість отримання більшого доходу (як співвласник фонду), можливість вилучення коштів у будь-який момент, захист інвесторів ІСІ передбачено Законом України «Про інститути спільного інвестування» [13]. З іншого боку, інвестора ІСІ чекають досить великі витрати (до 10% від середньорічної вартості чистих активів), а також складна реалізація цінних паперів, особливо закритих ІСІ.

Головною перевагою НПФ є можливість акумулювання та трансформування незадіяних пенсійних активів у дохідні інвестиції, ризикованість яких зменшена через законодавче обмеження вкладання таких коштів у деякі фінансові інструменти. Проте процедура створення та обслуговування НПФ досить трудомістка і потребує відповідної державної підтримки [7].

Ще одним джерелом інвестування та фінансування об'єктів житлового будівництва з використанням коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, є випуск цільових облігацій, який успішно використовуються одними із найбільших забудовників м. Харкова – ПрАТ «Трест "ЖИТЛОБУД-1» та ТДВ «ЖИТЛОБУД-2». Використання цільових облігацій дає змогу залучити фінансування проекту в обсязі, необхідному для реалізації проекту, без надання застави та без сплати відсотків, оптимізувати оподаткування (операції з цінними паперами не є об'єктом оподаткування ПДВ), також на цільові облігації не впливають коливання ціни на ринку [4]. Однак загальна сума емісії цільових облігацій не повинна перевищувати трикратний розмір власного капіталу емітента. Зазвичай ціна придбання здебільшого значно вища за номінал. Ризикованість купівлі житла за допомогою облігацій пов'язана також з низькою здатністю емітентів до погашення своїх зобов'язань, більшість цільових облігацій практично не має забезпечення.

Кілька останніх років аналітики та фахівці будівельної галузі відмічають сплеск зростання продажу смарт-квартир у сегменті супереконому, що пов'язано з масовим виведенням коштів із депозитних рахунків через введення обмежень на зняття банківських вкладів в іноземній валюті та введення податку на процентний дохід. Проте власних коштів у середньостатистичної фізичної особи вистачає лише на однокімнатну або невелику двокімнатну квартиру площею до 40 кв. м. Для придбання житла класу «бізнес», «преміум» або «де-люкс» необхідно залучати додаткові кошти. З початку 2017 року на ринку іпотечного кредитування спостерігається активізація рекламних кампаній забудовників. Багато з них почали використовувати угоди з банками з метою популяризації іпотеки, оскільки вона є більш вигідним та менш ризиковим інструментом для будівельної компанії, ніж розстрочка [14]. За даними офіційних сайтів банків іпотечні програми пропонують декілька банків, наприклад АТ «Ощадбанк», АБ «Укргазбанк»,

ПАТ АКБ «АРКАДА», ПАТ «КБ «Глобус», ПАТ «КРИСТАЛБАНК».

Запропоновані ставки для фізичних осіб зменшились на 12 п. п. порівняно з 2016 роком і становили 22% річних, авансові платежі становлять від 10% до 50%, мінімальний термін кредитування – від 60 місяців, а також необхідно враховувати ще й додаткові платежі – страхування, послуги нотаріуса та комісію банку. Незважаючи на такі умови, малоймовірно, що найближчим часом варто очікувати різких позитивних змін в іпотечному кредитуванні об'єктів житлового будівництва, тому що для придбання квартири в кредит приблизно на 10 років покупець сплачує банку суму майже вдвічі більшу, ніж вартість самої квартири.

Іпотечне кредитування може бути вигідне тим покупцям, кому не вистачає лише частини коштів для придбання житла, і тільки в тих будинках, які здано в експлуатацію. У недобудованих об'єктах отримати квартиру майже неможливо – банк не погодиться видати такий кредит, тому що майнові права не можуть бути предметом застави. Для покупців більш привабливим варіантом придбання житлової нерухомості є програми розстрочок платежів, тому що договір розстрочки укладається безпосередньо із забудовником і відсоткова ставка за таким договором значно нижча, ніж в іпотечному кредитуванні. Але перший внесок має бути не меншим 40%, до того ж більшість програм діє тільки до завершення будівництва комплексу [15].

Незважаючи на всі вищеперераховані механізми залучення коштів від інвесторів – фізичних осіб, для будівельної галузі цих коштів недостатньо. Тому перед забудовниками постає проблема пошуку найдоцільнішого та прийнятного напряму залучення коштів для будівництва житлової нерухомості. Ним може стати отримання банківського кредиту.

Починаючи з 3 січня 2017 року для надання кредиту юридичній особі банки повинні проводити розрахунок розміру кредитного ризику згідно з вимогами Положення НБУ «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [16]. У зв'язку з цим постало завдання оцінити рівень кредитного ризику підприємств будівельної галузі у сфері житлового будівництва для можливості залучення коштів із банків.

Базою дослідження автором обрано будівельні підприємства, які за Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД ДК 009:2010) належать до секції F, розділу 41 «Будівництво будівель», класу 41.20 «Будівництво житлових і нежитлових будівель». До вибірки не потрапили підприємства, які припинили або призупинили свою діяльність через розташування на тимчасово окупованій території Автономної республіки Крим або на території проведення антитерористичної операції (Донецька та Луганська області), або не надають річну фінансову звітність протягом останніх років.

Для однорідності дослідження галузі житлового будівництва сформовано дві групи підприємств. До першої групи увійшли великі та середні, загальною кількістю 83 підприємства, до другої групи – малі, загальною кількістю 75 підприємств. Розподілення на групи пов'язано із відмінністю визначення моделі розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи в залежності від розміру підприємства [16].

За територіальною ознакою обрані підприємства розподілись таким чином: Харківська, Львівська, Херсонська та Запорізька області представлені десятьма підприємствами, Одеська, Дніпропетровська та Черкаська – сімома, Івано-Франківська, Полтавська та Чернігівська – п'ятьма.

Найактивніше будівництво житлової нерухомості розвивається в м. Києві та Київській області, оскільки це діловий центр країни. Столиця, як і раніше, залишається центром тяжіння інвестицій і робочої сили, чим і пояснюються провідні позиції у сфері нерухомості. Будівельні підприємства Київської області значно переважають у загальній структурі по країні, за підсумком 2016 року зростання обсягів будівництва житлової нерухомості сягнуло майже 27%, що у грошовому вираженні становило близько 4 млрд. грн. [17].

Користуючись офіційною базою даних Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) або Stock market infrastructure development agency of Ukraine (SMIDA) [18], обрано необхідні показники фінансової звітності підприємств для розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи за відповідною групою видів економічної діяльності.

На основі даних Балансу та Звіту про фінансові результати розраховуються фінансові показники, залежно від діапазону отриманих результатів вони трансформуються в показники Xn, які вже є складниками моделі розрахунку підсумкового інтегрального показника боржника – юридичної особи для великих та середніх і малих підприємств. Загальний розподіл бу-

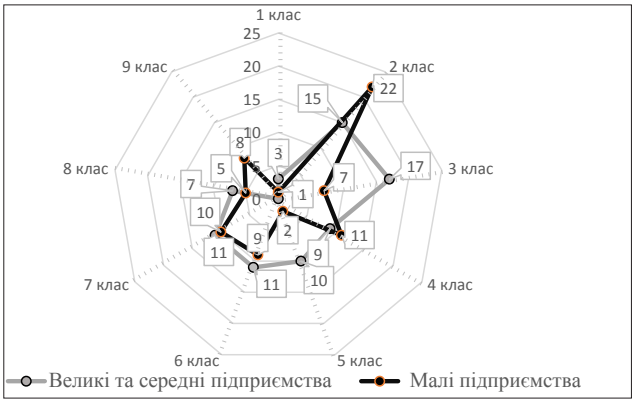


Рис. 1. Розподіл будівельних підприємств за класами боржників

дівельних підприємств за класами боржників представлено на рис. 1.

Цікаво, що серед великих та середніх підприємств жодне не потрапило до найнижчого, дев'ятого класу. Середній клас розподілу боржника-юридичної особи серед великих та середніх будівельних підприємств становить 4,45, серед малих підприємств – 4,75.

Найбільший вплив на складники інтегрального показника мають короткострокові та довгострокові зобов'язання (статті балансу 1510 «Довгострокові кредити банків», 1600 «Короткострокові кредити банків»). Так, чим більший кредит отримало будівельне підприємство від банку, там нижче за класом боржника воно знаходиться в підсумковому рейтингу. Згідно з проведеним аналізом будівельні підприємства, які мають будь-які зобов'язання перед банком, одразу спускаються нижче четвертого класу боржника – юридичної особи. І чим більша сума зобов'язань, тим нижчий клас у підприємства. Тому можна дійти висновку, що до перших трьох класів потрапляють підприємства, які ще не мають значних зобов'язань перед іншими фінансовими установами та є найпривабливішими клієнтами з позиції отримання банківського кредиту.

Розглядаючи структуру зобов'язань будівельних підприємств, можна відзначити, що загальний відсоток зобов'язань серед будівельних підприємств становить 48%, з яких 35% мають довгострокові зобов'язання, а 13% – короткострокові зобов'язання, причому довгострокові кредити банків залучають серед розглянутих близько 8,5% великих та середніх будівельних підприємств, а короткострокові кредити банків – 14,5%, на інші довгострокові та короткострокові зобов'язання загалом припадає майже 35% (26,5% та 8,5% відповідно). І лише ПрАТ «Трест«Житлобуд-1» залучає кошти із трьох джерел одночасно (короткострокові кредити банків, а також інші довгострокові та короткострокові зобов'язання).

Що стосується малих будівельних підприємств, то на довгострокові зобов'язання припадає 26%, на короткострокові кредити банків – майже 7%, взагалі не залучають позикові кошти 67% підприємств. Лише три малих будівельних підприємства (ТОВ «Дубнобудсервіс», ПрАТ «Будівельний торговий будинок», ТОВ «Будеволюція») залучають кошти через довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити банків.

У зв'язку з вищевикладеним поставлено завдання проаналізувати банки, які обслуговують будівельні підприємства та їх кредитні програми, для визначення найбільш доцільних кредитних програм саме для підприємств будівельної галузі. Для дослідження обрано банки, які обслуговують рахунки будівельних підприємств тільки в національній валюті, тому що деякі підприємства не мають рахунків в іноземній валюті або рахунки в національній та іноземній валюті обслуговуються в різних установах.

Встановлено, що 7 найбільших банків України обслуговують 57% підприємств галузі будівництва житлової нерухомості, що представлено на рис. 2 та 3.

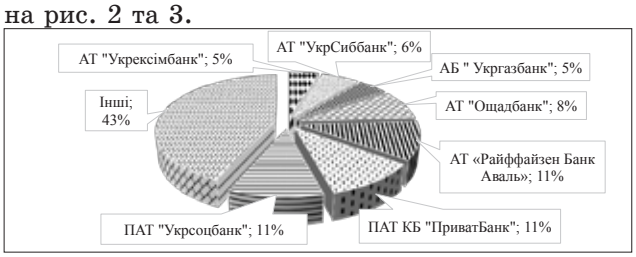


Рис. 2. Структура обслуговування банками великих та середніх будівельних підприємств

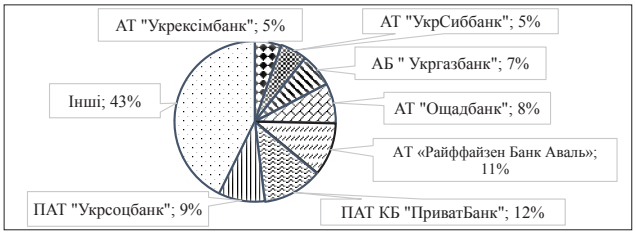


Рис. 3. Структура обслуговування банками малих будівельних підприємств

Якщо зосередити увагу лише на перших трьох класах позичальників, бо саме вони є потенційно можливими та найбільш вірогідними позичальниками, то можна побачити, що ви-

Таблиця 1

Основні показники найпоширеніших кредитних програм у банках

Кредитна програма	Термін надання	Відсоткова ставка	Розмір кредиту
Овердрафт	1–2 роки	₴ – від 16,5% до 24%; $ – від 10,5%; € – від 10%	Від 5 тис. до 5 млн. грн.
Кредит під заставу депозиту	Залежить від строку депозиту	Процентна маржа між кредитом та депозитом ₴ –2%; $ – 3,5%; € – 3%	Залежить від розміру депозиту. Від 30 тис. до 100 млн. грн.
Інвестиційний кредит	До 5 років	₴ –від 13,9% до 27%; $ – від 8,4% до 8,7%; € – від 6,2% до 7,7%	До 100 млн. грн.
Фінансування обігових коштів	1 – 3 роки	₴ –від 13,9% до 22%; $ – від 3,9% до 12%; € – від 3,9% до 12%	Від 100 тис. до 100 млн. грн.

значені сім банків обслуговують 60% великих та середніх підприємств та 53% малих будівельних підприємств.

За даними офіційних сайтів проаналізовано кредитні програми визначених банків. До вибірки кредитних програм не потрапили ті, які розраховані на специфічні галузі або спеціально визначені підприємства, наприклад, для розвитку агробізнесу або придбання спеціалізованої агротехніки, для придбання енергоефективного обладнання, кредитування соціального підприємництва та ін.

Найпоширенішими видами кредитних програм є «Овердрафт», «Кредит під заставу депозиту», «Інвестиційний кредит» та «Фінансування обігових коштів». Інші види кредитних програм спрямовані на фінансування великих підприємств. Банки зацікавлені в залученні та утриманні корпоративних клієнтів із задовільним фінансовим станом та значним розміром поточної діяльності, тому термін надання та максимальний розмір кредиту коригуються під кожного такого клієнта окремо, а відсоткова ставка, як правило, менша, ніж у кредитуванні малого та середнього бізнесу. У табл. 1 представлено визначені автором ключові відмінності між основними показниками програм кредитування.

Як видно з табл. 1, підприємство може обрати будь-яку зручну для себе кредитну програму залежно від своїх фінансових можливостей повернення коштів, операційного циклу виробництва, розмірів бізнесу. Так, за трьома з чотирьох досліджуваних кредитних програм можливе залучення до 100 млн. грн., відсоткова ставка в національній валюті становить від 13,9% до 27% річних, в доларах – від 8,7% до 12%, в євро – від 7,7% до 12%.

Окремо необхідно підкреслити важливість впливу забезпечення на вказані в табл. 1 показники. По-перше, як забезпечення приймається нерухоме майно, майнові права, порука, товари в обороті, транспортні засоби, машини, обладнання та устаткування, грошові кошти на депозитних рахунках та інше ліквідне майно. По-друге, чим надійніша застава, тим менша відсоткова ставка за кредитною програмою. Наприклад, АТ «Райффайзен Банк Аваль» пропонує «Беззаставний кредит «Довіра», але відсоткова ставка за цим кредитом одна з найвищих – 27% і максимальна сума позикових коштів не може перевищувати 500 тис. грн. Що стосується комісії банку, то вона не перевищує 1% від суми кредиту, окрім програми «Овердрафтне кредитування» від АТ «УкрСиббанк», де комісія становить 1,5%, та «Овердрафт «Стандарний» від ПАТ «Укрсоцбанк», де комісія дорівнює 2% від ліміту овердрафту.

Погашення основного боргу за кредитом та оплата відсотків здебільшого здійснюється щомісячно. У погашенні кредиту деякі програми передбачають також можливості оплати наприкінці терміну надання кредиту або відстрочення по сплаті основної суми боргу згідно з умовами договору.

Після розгляду кредитних програм банків та їхніх особливостей постало нове завдання – дослідити концентрацію кредитування галузі будівництва та нерухомості в загальному кредитному портфелі банків для оцінки дієвості цих програм у сучасній економіці країни. Для цього за даними річної фінансової звітності досліджуваних банків автором побудовано рис. 4, який демонструє структуру кредитного портфеля банків за секторами економіки за 2016 рік.

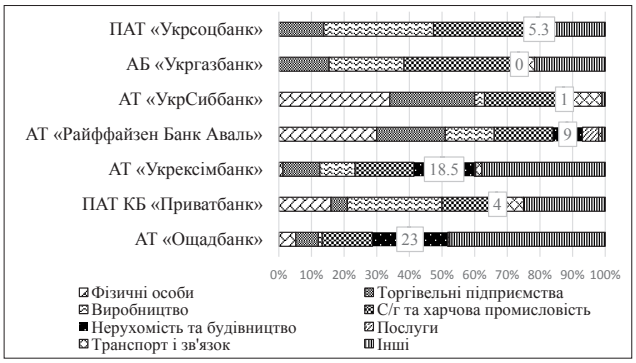


Рис. 4. Структура кредитних портфелів банків за секторами економіки

Як видно з рис. 4, у структурі кредитних портфелів банків переважає кредитування сільського господарства та харчової промисловості, на другому місці – торговельні підприємства, на третьому – виробнича галузь.

Незважаючи на те, що всі банківські установи надають широкий вибір кредитних програм, реальним фінансуванням підприємств галузі будівництва та нерухомості займаються лише три банки з досліджуваних: АТ «Ощадбанк» –23%; АТ «Укрексімбанк» – 18,5%, АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 9%. Відзначено, що АБ «Укргазбанк» займає активну позицію в іпотечному кредитуванні фізичних осіб за програмою «Житло в кредит» (на первинному та вторинному ринку нерухомості). У межах цієї програми банк співпрацює із будівельними компаніями, але самі будівельні підприємства не кредитує.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дало змогу узагальнити напрями залучення коштів для будівництва житлової нерухомості. Насамперед будівельним підприємствам необхідно звернути свою увагу на залучення коштів від фізичних та юридичних осіб згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», через ФФБ, ФОН, ІСІ, а також шляхом емісії цільових облігацій. А вже потім, залежно від фінансового стану та розміру підприємства, звертатись до банків за необхідними коштами через кредитні програми.

Потрібно відзначити, що для успішної та безперервної діяльності будівельного підприємства необхідне додаткове залучення коштів, один із напрямів передбачає залучення коштів від фізичних та юридичних осіб відповідно до вимог

Закону України «Про інвестиційну діяльність», інший напрям – залучення коштів через отримання кредиту в банку.

Проведені розрахунки розміру кредитного ризику дали змогу оцінити потенційну можливість отримання кредиту підприємствами у сфері житлового будівництва. Так, до перших трьох класів боржників, найбільш привабливих для банку з позиції отримання кредиту, потрапило 42% великих та середніх і 40% малих підприємств будівельної галузі. Аналіз фінансової звітності показав, що підприємства, які потрапили до 4-го класу та нижче, вже мають довгострокові або короткострокові зобов'язання, і чим більший розмір зобов'язань, тим нижчий клас позичальника.

Проаналізувавши банки, які обслуговують будівельні підприємства, ми встановили, що 7 найбільших банків України обслуговують 57% підприємств галузі будівництва житлової нерухомості. Дослідивши кредитні програми визначених банків, можна виділити чотири найпоширеніші – «Овердрафт», «Кредит під заставу депозиту», «Інвестиційний кредит», «Фінансування обігових коштів».

Розглянувши структуру кредитних портфелів банків, можна дійти висновку, що реальним фінансуванням підприємств галузі будівництва та нерухомості займаються лише три банки – АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль». Таким чином, за необхідності залучення коштів будівельними підприємствами від банків необхідно розглядати означені банки, бо саме ці установи надають реальну можливість отримання кредиту для будівництва житлової нерухомості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Гнатченко Є.Ю., Гайко Ю.І. Менеджмент маркетингової діяльності підприємства будівельної галузі / Є.Ю. Гнатченко, Ю.І. Гайко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 331–334.
3. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорєльцева. – К.: Знання, 2008. – 717 с.
4. Данчак Л.І. Цільові облігації у фінансовому механізмі формування фінансування житлового фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18251/1/136-Danchak-239-241.pdf.
5. Омельчук В.О. Мультиплікативні макроефекти інвестицій у житлове будівництво / В.О. Омельчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 19. – С. 11–16.
6. Рибак А.І., Азарова І.Б. Аналіз механізмів фінансування будівельних проектів в галузі житлового будівництва. Ринковий механізм фінансування / А.І. Рибак, І. Б. Азарова // Управління розвитком складних систем. – 2014. – №18. – С.88 – 97.
7. Фаріон Д.О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні / Д.О. Фаріон // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2010. – № 11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=396.
8. Чорнуха І.В. Механізми фінансування будівництва / І.В. Чорнуха // Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький. – 2012. – № 19/1. – С. 178–183.
9. Шевчук Т.В. Обґрунтування надійних механізмів фінансування житлового будівництва та ефективності їхньої діяльності / Т. В. Шевчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3(18). – С. 113–117.
10. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 року № 1560 – XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/1560-12.
11. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю: Закон України від 19.06.2003 року № 978 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/978-15.
12. Давиденко Д.О. Визначення складу активних фінансових установ з надання фінансових послуг на ринку житлової нерухомості / Д.О. Давиденко // East European Scientific Journal. Ekonomia. – 2016. – № 8. – Варшава. – С. 60–63.
13. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 05.07.2012 року №5080 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/.
14. Чи надовго: в Україні спалах іпотечного кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mind.kiev.ua/news/20170779-chi-nadovgo-v-ukrayini-spalah-ipotechnih-propozicij.
15. Ипотека VS рассрочка: Украинцы выбирают жилье в кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://biz.liga.net/all/nedvizhimost/novosti/3623747-ipoteka-vs-rassrochka-ukraintsy-vybirayut-zhile-v-kredit.htm.
16. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Національного банку України від 30.06.2016 року № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16.
17. Нечипоренко М. Ринок житлової нерухомості-2017: ще менше, дешевше і без кредитів / М. Нечипоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://politeka.net/ua/404326-rynok-zhytlovoyi-nerukhomosti-2017-shche-menshe-deshevshe-i-bez-kredytiv/.
18. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://smida.gov.ua/.

УДК 338.64

Даценко Г.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА СУЧАСНИЙ СТАН, КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ ЗІ СПЛАТИ ПОДАТКУ

PROFIT TAXATION: FOREIGN EXPERIENCE AND MODERN SITUATION, CHECKING OPERATION OF CALCULATION OF TAX PAYMENT

АНОТАЦІЯ

Податок на прибуток – прямий, загальнодержавний податок, частка якого залишається в місцевих бюджетах з прогресивною ставкою податку. Він є основним бюджетоутворюючим податком в Україні. Проте кожного року країна недоотримує заплановані до сплати суми податку, що призводить до негативних соціально-економічних наслідків. Від обсягу та рівня сплати податку на прибуток залежить подальший розвиток не тільки великого, але й малого та середнього бізнесу в Україні. Тому покращення сучасного фіскального стану податку та підвищення ефективності контролю за його сплатою знаходяться серед найважливіших економічних проблем.

Ключові слова: податок на прибуток, загальнодержавний, прогресивна ставка, податковий контроль, ставка оподаткування.

АННОТАЦИЯ

Налог на прибыль – прямой, общегосударственный налог, доля которого остается в местных бюджетах с прогрессивной ставкой налога. Он является основным бюджетообразующим налогом в Украине. Однако каждый год страна недополучает запланированные к уплате суммы налога, что приводит к негативным социально-экономическим последствиям. От объема и уровня уплаты налога на прибыль зависит дальнейшее развитие не только крупного, но и малого и среднего бизнеса в Украине. Поэтому улучшение современного фискального состояния налога и повышение эффективности контроля за его уплатой находятся среди важнейших экономических проблем.

Ключевые слова: налог на прибыль, общегосударственный, прогрессивная ставка, налоговый контроль, ставка налогообложения.

ANNOTATION

Profit taxation is a direct, countrywide tax, the part it remains in local budgets with the progressive rate of taxation. It is the main budget-making tax in Ukraine. However, every year Ukraine does not adhere to projected tax payments, and it leads to some negative social-economical fallouts. The further development of big, medium and small business depends on amount and level of profit tax payment. Thus, the increase of current fiscal condition of taxation and the development of efficiency of payment control are considered to be the most important economic problems.

Key words: profit tax, countrywide, progressive rate, tax control, taxation rate.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування економічного середовища кожне підприємство прагне максимізувати свій прибуток. Саме для стимулювання підприємницької діяльності, забезпечення її зростаючого розвитку необхідно створити оптимальну податкову систему, яка б забезпечувала стабільний дохід до державного бюджету, одночасно не обтяжуючи підприємців. Тому важливим є дослідження особливостей оподаткування прибутку підприємств не лише як потужного фіскального інструменту, але й з точки зору його регулятивних функцій.

Податок на прибуток підприємств має широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. Цей вплив може здійснюватися як завдяки диференціації ставок оподаткування за різними видами діяльності, так і завдяки наданню пільг у виробництві пріоритетних товарів. Але в нашій країні можливості щодо використання податку на прибуток як регулюючого фактору дещо обмежені його великим бюджетним значенням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання оподаткування прибутку підприємств та контролю за правильністю й своєчасністю його сплати займались такі вчені, як, зокрема, Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.В. Лундін, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, Л.М. Кіндрацька, М.М. Коцупатрий, В.Б. Моссаковський, П.Т. Саблук, П.Я. Хомин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте приділялось мало уваги саме дослідженню зарубіжного досвіду та дійсного сучасного стану щодо повноти та своєчасності сплати, а також контролю розрахунків зі сплати податку на прибуток.

Мета статті полягає у вивченні зарубіжного досвіду щодо стягнення податку на прибуток підприємств та дослідження його сучасного стану в Україні, а саме розгляду недоліків та пошуку шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан економіки нашої держави вимагає загострення уваги на проблемах оподаткування, зокрема формування розумного підходу до вирішення проблем податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Тому виникає необхідність виваженого підходу до визначення переваг та недоліків прибуткового оподаткування підприємств, що дасть широкі можливості для стимулювання і розвитку підприємництва.

Податок на прибуток – це прямий, загальнодержавний податок, який є основним бюджетоутворюючим податком [1, с. 34].

Платниками цього податку можуть бути як резиденти, так і нерезиденти.

Платниками-резидентами є суб'єкти господарювання, а саме юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами; Національний банк України, що здійснює розрахунки з Державним бюджетом України відповідно до Закону України «Про Національний банк України»; Управитель фонду операцій з нерухомістю, який здійснює діяльність відповідно до Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» щодо операцій і результатів діяльності із довірчого управління, що здійснюється таким управителем через фонд.

Платниками-нерезидентами є юридичні особи, які утворені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України; постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи із джерелом походження з України або виконують агентські (представницькі) та інші функції стосовно таких нерезидентів чи їх засновників.

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку).

Базою оподаткування є грошове вираження об'єкта оподаткування. Базова (основна) ставка податку становить 18% [2].

Платник податку, у якого річний дохід (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період, не перевищує двадцяти мільйонів гривень, має право прийняти рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових років), визначені, відповідно до положень Податкового кодексу України, не більше одного разу протягом безперервної сукупності років, в кожному з яких виконується цей критерій щодо розміру доходу.

Розглянемо історичні етапи з оподаткування прибутку підприємств в Україні (табл. 1).

Як видно з табл. 1, ставка податку з кожним роком зменшується. Зокрема, з 1991 року до 2016 року ставка зменшилась з 35% до 18%. Найвищою ставка податку була у 1991 році – 35%, найменшою – у 1992, 2014, 2015, 2016 роках – 18%.

Саме прибутковий податок відіграє важливу роль у фінансовому регулюванні економіки. Регулюючий механізм цього податку реалізується через диференціацію ставок оподаткування за різними видами діяльності платників і пільгове оподаткування виробництва пріоритетних товарів для тих напрямів формування і використання фондів, в яких зацікавлено суспільство. За допомогою податку на прибуток можна регулювати вибір тієї або іншої правової форми організації бізнесу; напрями розподілу прибутку (накопичення або споживання); розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими сферами господарської діяльності; вибір методів фінансування інвестицій (самофінансування, залучені і позичкові засоби); розподіл і перерозподіл ВВП; темпи економічного зростання на макрорівні [3, с. 282].

Таблиця 1

Історичні етапи з оподаткування прибутку підприємств в Україні [1, с. 36]

Період (роки)	Нормативний документ	Об'єкт оподаткування	Ставка
1991 рік	Закон УРСР «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 року	Прибуток	35%
1992 рік	Закон України (ЗУ) «Про оподаткування доходів підприємств та організацій» від 21 лютого 1992 року	Валовий дохід	18%
1993 рік (I квартал)	Декрет КМУ «Про податок на прибуток підприємств та організацій» від 26 червня 1992 року	Прибуток	30%
II квартал 1993–1994 роки	ЗУ «Про оподаткування доходів підприємств та організацій» від 21 лютого 1992 року	Валовий дохід	30%
1995–1996 роки	ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року № 334/94-ВР	Прибуток = виручка від реалізації – собівартість	30%
1997–2003 роки	ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР	Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація	30%
2004–2010 роки			25%
1 квітня 2011 року; 1 січня 2012 року; 1 січня 2013 року; 1 січня 2014 року	Податковий кодекс України в ід 2 грудня 2010 року № 2755-VI	Прибуток = доходи звітного періоду – собівартість – інші витрати звітного податкового періоду	23%; 21%; 19%; 18%
1 січня 2015 року		Бухгалтерський фінансовий результат (за П(С)БО чи МСФЗ), відкоригований на різниці	18% базова (основна)
1 січня 2016 року			

Податок на прибуток підприємств відіграє велику роль у фінансовому регулюванні економіки. Зокрема, наприкінці 2015 року у зведеному бюджеті відбулося зменшення частки податкових доходів на 1,5 в. п. (відсоток від оподаткування). У державному бюджеті цей показник не змінився внаслідок перерозподілу коштів податку на доходи фізичних осіб між бюджетами. Зміни в сегменті податкових надходжень пов'язані з падінням надходжень податку на прибуток підприємств, внутрішнього ПДВ, а також зі зменшенням надходжень від оподаткування імпортних операцій, а саме податку на додану вартість, акцизного податку та ввізного мита (табл. 2).

За три квартали 2015 року до державного бюджету надійшло 28,1 млрд. грн. податку на прибуток, що на 5,0 млрд. грн. менше, ніж попереднього року. Таке зменшення було прогнозованим через застосування авансового механізму сплати податку, за яким розмір податкового зобов'язання визначається з огляду на результати попереднього року.

Сплату податку до бюджету зменшили підприємства усіх секторів, окрім державного. Так, найбільше за обсягом скорочення обсягів надходжень продемонстрували приватні підприємства (-31 млрд. грн.). Порівняно з попереднім

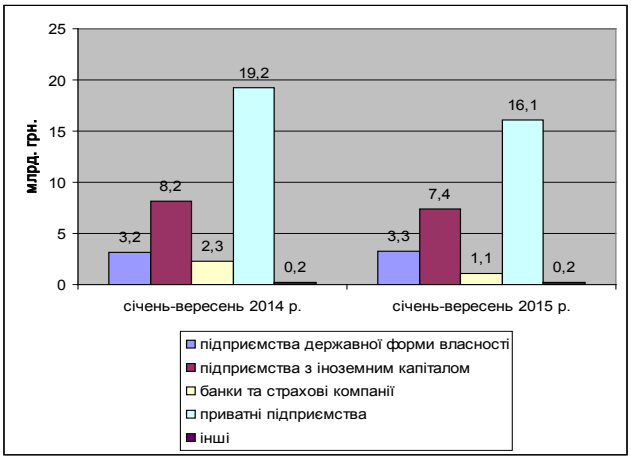


Рис. 1. Надходження податку на прибуток підприємств різних форм власності у січні-вересні 2013–2015 років [4, с. 25–26]

роком обсяг скорочення становив 16,3%, проте фінансовий сектор (банки та страхові компанії) скоротили відрахування більш як удвічі, або на 1,2 млрд. грн. Надходження податку підприємств державного сектору показали позитивну динаміку, продемонструвавши незначне збільшення, а саме на 0,1 млрд. грн., або на 3,2% (рис. 1).

Як бачимо з діаграми, найбільше надходжень з податку на прибуток здійснюється за рахунок приватних підприємств. Найменше – банків та страхових компаній. Такі зміни зумовлені кризою в країні, нестабільністю валюти та податковим тягарем. Деякі суб'єкти господарювання припинили свою діяльність, частина інших ухиляються від сплати податку шляхом заниження прибутку чи пошуку «лазівок» у законодавстві.

В Україні малі та середні підприємства є передумовою сталого економічного зростання, створення нових робочих місць, зміцнення економіки регіонів. Більш за все їх пригнічує податковий тягар. Це призводить до таких негативних наслідків, як спад ділової активності суб'єктів господарювання, відтік національного капітал за кордон, тінізація економіки.

За рівнем податку на прибуток Україна зараз стоїть на одному рівні з Білоруссю. Якщо вже Україна почала податкову реформу, то було б справедливо розібратися, наскільки ставка за податком на прибуток відрізняється від ставок інших країн. Найнижча ставка податку на прибуток зафіксована в офшорних зонах. Наприклад, на острові Мен, Бермудських та Кайманових островах податок на прибуток становить 0%. Проте саме там проводяться найбільші махінації з грошовими коштами та матеріальними цінностями. Є країни, про які можна сказати, що вони є напівофшорами. Це Ліхтенштейн та Кіпр, де ставка податку на прибуток становить 12,5%. Такими низькими ставками ці країни залучають закордонні активи, через що вони стали осередком незаконного бізнесу.

Є країни, де податок на прибуток значно вище, ніж в Україні. Ставки податку на прибуток таких країні наведено у табл. 3.

Таблиця 2

Структура доходів зведеного та державного бюджетів у січні-вересні 2013–2015 років

Доходи	Зведений бюджет			Державний бюджет		
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Податкові надходження, з них:	80,5	78,3	76,8	78,5	75,9	75,9
податок на доходи фізичних осіб	16,1	15,8	15,0	2,2	2,7	8,4
податок на прибуток підприємств	13,1	10,0	6,7	16,9	12,8	7,4
збори за спеціальне використання природних ресурсів	6,5	6,9	5,0	4,0	4,6	5,7
податок на додану вартість	28,8	28,2	27,8	37,6	36,3	34,1
акцизний податок	8,5	9,8	9,6	10,8	12,5	11,8
податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	3,0	2,6	5,9	3,9	3,4	7,1
рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	1,4	1,4	1,0	1,8	1,8	1,2
інші податкові надходження	3,1	3,6	5,8	1,3	1,8	0,2

Таблиця 3

Ставки податку на прибуток в зарубіжних країнах

Країни	Податок на прибуток за 2015 рік
Ставки податку на прибуток в зарубіжних (розвинутих) країнах	
США	40%
Німеччина	29,6%
Італія	31,4%
Бельгія	34%
Японія	35,65%
Країни, що розвиваються	
Польща	19%
Латвія	15%
Литва	15%
Румунія	16%
Туреччина	20%
Чехія	19%

Зазначимо, що високі ставки застосовують країни з усталеною економічною моделлю, економічно сильні та з високим рівнем соціального забезпечення населення. Загалом виходить, що ставка податку на прибуток в Україні близька до ставки інших країн, які теж ще знаходяться на стадії розвитку. Але, швидше за все, було б раціонально подумати про зниження ставки податку на прибуток в Україні до рівня 15%, оскільки це могло б привести до розвитку бізнесу та виходу його з «тіні».

В Україні у 2017 році планується ввести ставку податку на прибуток у 17%.

Рівень податкового навантаження в Україні оцінюється по-різному. Майже всі експерти, які займаються оцінкою інвестиційного клімату, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектору економіки надто обтяжливе. Більшість підприємців також вважають, що сучасна економічна ситуація в нашій країні не сприяє розвитку підприємницької діяльності, що важкий тягар податків призводить до таких негативних наслідків, як зниження ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності, «тонізація» економіки, відтік національних капіталів за кордон. Внаслідок цього знижуються надходження в бюджет, зростає соціальна напруженість у суспільстві [5].

Проблемою в Україні стало недосконале розширення податкових пільг ще у 2011 році, внаслідок чого додаються зловживання з боку суб'єктів підприємницької діяльності. Тому одним із головних завдань під час застосування податкових пільг в українській практиці залишається здійснення контролю за їх цільовим вжитком і недопущенням використання їх у схемах мінімізації сплати податків суб'єктами підприємницької діяльності. У зв'язку з цим доцільним під час розгляду цього питання є застосовування принципу податкового стимулювання потенційно ефективних інвестиційних проектів, а не просто надання платниками податків права на користування податковими пільгами під час здійснення певних господарських операцій або діяльності у певних секторах національної економіки. Також варто подумати і про реальне впровадження інвестиційного податкового кредиту, тобто не арифметично збільшити величину прибутку підприємств, а стимулювати його до реінвестування в оновлення виробництва і запровадження нових технологій [6].

За новою моделлю оподаткування, яку планують ввести у 2017 році, планується ввести інвестиційний податковий кредит. Йдеться про можливість зменшення податкових зобов'язань для підприємств, які з 1 січня 2016 року до 31 грудня 2018 року будуть здійснювати капітальні інвестиції. Вимоги такі: по-перше, це інвестиції у матеріальні активи; по-друге, мінімальний строк корисного використання таких активів становить не менше 4 років; по-третє, такі активи будуть введені в експлуатацію в період з 1 січня 2016 року до 31 грудня 2018 року.

Розмір інвестиційного податкового кредиту може становити 30% від балансової вартості окремого матеріального активу або їх сукупності, але не більше 50% від розміру податкових зобов'язань за окремий звітний період. Залишок невикористаного інвестиційного податкового кредиту може бути перенесений на наступний податковий період.

Одним з основних питань податкового контролю є перевірка правильності обчислення і повноти сплати податку на прибуток. Під час перевірки інспектор перш за все визначає, хто є платником податку на прибуток відповідно до законодавства України. Особлива увага приділяється резидентству платників, правильності їх реєстрації в податкових органах [7, с. 57].

Метою здійснення контролю розрахунку податку на прибуток є встановлення відповідності чинному законодавству методики його нарахування. Серед основних етапів контролю розрахунків виділяють такі: перевірка правильності визначення прибутку, до якого застосовується податкова ставка; перевірка правильності визначення валових доходів та валових витрат; перевірка правильності застосування ставки до бази оподаткування; перевірка правильності зменшення податкових зобов'язань; перевірка правильності ведення обліку по розрахунках з бюджетом щодо податку на прибуток та відповідності даних розрахунків даним бухгалтерського обліку; перевірка повноти та своєчасності сплати податку на прибуток [8].

Щодо перевірки податкової звітності з податку на прибуток, то вона здійснюється у три етапи:

1) підготовчий – аналіз та узагальнення інформації про платника податку з внутрішніх (установчі документи, декларації й результати документальних перевірок тощо) та зовнішніх джерел про можливі ризики мінімізації подат-

кових зобов'язань або ухилення від оподаткування тощо;

2) перевірочний – безпосереднє проведення камеральних або невиїзних документальних перевірок на підставі виявлених факторів ризику;

3) підсумковий – оформлення результатів проведених перевірок і (або) формування обґрунтованих висновків, передача їх до підрозділів податкового контролю юридичних осіб та податкової міліції [9, с. 114].

Важливою також є перевірка правильності оформлення декларації про прибуток підприємства. Під час попередньої перевірки декларації контролю підлягають своєчасність подання податкових декларацій з податку на прибуток; дотримання вимог щодо порядку заповнення залежно від того, в якій формі подається декларація; наявність необхідних додатків і узгодженість звітних даних; правильність арифметичних підрахунків та визначення сум оподатковуваного прибутку або збитку за звітний період.

Під час визначення фінансових результатів від здійснення товарообмінних операцій, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, посадовою особою податкової служби враховується позитивна чи негативна різниця результатів перерахування дебіторської і кредиторської заборгованості в іноземній валюті. Під час проведення перевірки виявляється правомірність відображення прибутку чи збитку від продажу цінних паперів. Інспектор перевіряє повноту відображення операцій в бухгалтерському обліку. Далі перевіряються правомірність і повнота перерахунку дебіторської заборгованості, причому контролюється перерахунок за кожною дебіторською заборгованістю, а також контролюються повнота і правильність відображення сум перерахунку на рахунках бухгалтерського обліку.

Перевіряючий аналізує пооб'єктне перевищення виторгу від продажу основних фондів, а також відображення цих сум в бухгалтерському обліку. У ході перевірки здійснюється контроль за правильністю проведення індексації (балансової вартості груп основних фондів і нематеріальних активів) та її відображення в бухгалтерському обліку. Далі увага звертається на кожен випадок безоплатного одержання товарів. При цьому важливо встановити причину передачі, а також повне і своєчасне відображення в обліку.

Під час перевірки встановлюється правильність оформлення вартості робіт і послуг, наданих без компенсації їхньої вартості. Перевіряється вартість матеріальних цінностей, переданих платником податку утримувачу відповідно до договорів зберігання і використаних ним у власному виробництві чи господарському обороті і виробництві. Крім цього, під час перевірки увага звертається на правильність формування бухгалтерських записів сум від перерахунку доходу з завершених довгострокових договорів у разі завищення суми податкових зобов'язань. Окремо перевіряється облік балансової вартості матеріалів, сировини.

Далі в ході перевірки аналізуються операції, з яких проведені суми отриманих штрафів і неустойок [7, с. 77].

Незважаючи на численні зміни, що спрямовані на вдосконалення податкової системи України, вона має ряд недоліків. Серед них слід назвати відсутність економічно обґрунтованого балансу між фіскальною і регулюючою функціями податків, зокрема податку на прибуток; недостатньо ефективну систему державного податкового регулювання, його неузгодженість із завданнями економічної політики держави; наявність проблем у тривалості базових податкових періодів (щоквартальне декларування і сплата податку на прибуток, тоді як у європейських країнах це відбувається раз на рік), що погіршує позиції України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу за показником «кількість платежів на рік» та збільшує витрати суб'єктів підприємницької діяльності на сплату податків; нестабільність та неузгодженість податкового законодавства з нормами, які складають інші інститути фінансового законодавства або входять до інших галузей законодавства; порушення принципу справедливості в оподаткуванні, невиконання податковою системою функції перерозподілу доходів від багатих до бідних; недосконалу систему адміністрування податків і зборів, внаслідок якої виникають проблеми щодо контролю сплати податку на прибуток та неефективності контрольних дій; низький рівень податкової культури, широке розповсюдження схем мінімізації та ухилення від сплати податків, що призводять до зростання податкової заборгованості платників перед бюджетом; нераціональну систему податкових пільг, що спричиняють порушення принципів справедливості в оподаткуванні та призводять до зниження фіскальної ефективності основних податків.

Обов'язково мають враховуватись сучасні реалії та вітчизняні традиції ведення бізнесу, особливості менталітету платників, і на основі цього слід визначати можливості розробки своєї конкурентної стратегії, зокрема, у системі оподаткування. Проблема колізій у сфері оподаткування має вирішуватись не тільки шляхом приведення у відповідність законодавства із Конституцією України та усунення наявних суперечностей між законами та підзаконними нормативно-правовими актами, але й шляхом застосування норм, що спрямовані на вирішення суперечностей у праві взагалі [10, с. 64].

У зв'язку з цим можна виділити такі напрями реформування податку на прибуток: стабілізувати податкову систему шляхом узгодження податкового законодавства з нормами бюджетного, цивільного та господарського кодексів, тоді контрольні дії стануть ефективнішими; посилити контрольні заходи за сплатою податку на прибуток; знизити податкову

ставку за умови реінвестування прибутку (що і планується зробити у 2017 році); запровадити альтернативне мінімальне оподаткування у вигляді додаткового податку на невиробниче споживання, пов'язане з утриманням апарату управління та іншими важко контрольованими загальногосподарськими витратами; створити стимули для місцевих органів влади в зацікавленості розвитку малого бізнесу на її територіях; для платників єдиного податку за використанням праці найманих працівників без належного оформлення трудових відносин посилити відповідальність.

Висновки. Таким чином, податок на прибуток підприємств є одним з найбільш потужних джерел формування бюджетних ресурсів, який забезпечує державі можливість повноцінного фінансування її основних функцій.

Зменшення податкового навантаження на декілька відсотків, якщо суттєво і не вплине на величину податкових зборів, безумовно, дасть позитивний ефект для суб'єктів господарювання. Позитивний ефект полягатиме у вивільненні коштів на підприємстві та спрямуванні їх на інвестиції, інновації, поліпшення структури підприємства та матеріального забезпечення працівників. Тому реформування податкової системи в Україні потребує узгодженості, повинно забезпечувати прозорість та чітку регламентованість, що зумовить ефективні контрольні дії відповідних органів. Держава повинна виступати стимулятором для вітчизняних виробників.

Подальші дослідження системи оподаткування в Україні, зокрема, щодо податку на прибуток доцільно проводити у двох векторах, а саме у напрямах оптимізації державних коштів в умовах кризи та нестабільності економіки, а також пошуку нових шляхів зменшення боргових навантажень на державний бюджет.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковач С.О. Облік і звітність розрахунків за податком на прибуток підприємства в умовах законодавчих змін / С.О. Ковач, К.В. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 4. – С. 34–43.
2. Податковий кодекс від 2 грудня 2010 року № 2755-VI: зі змінами та доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page.
3. Мельник П.В. Податкова система : [навч. посібник] / П.В. Мельник ; [за заг. ред. П.В. Мельника, В.Л. Андрущенка, І.А. Прокопенко, Ю.В. Панура, О.С. Іванишина, Т.В. Турчак, Т.В. Смірнова, Ю.І. Турянського та ін.]. – К. : Кондор, 2014. – 698 с.
4. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2015 року / [В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 72 с.
5. Якимова А.М. Вітчизняний та зарубіжний досвід справляння податку на прибуток підприємств / А.М. Якимова, О.В. Прищена // Економіка і регіон. – 2012. – № 3(34). – С. 211–215.
6. Ободзінська Ю.В. Проблеми функціонування механізму оподаткування прибутку підприємств в Україні / Ю.В. Ободзінська // Збірник студентських наукових праць. – 2013. – № 2. – С. 28–36.
7. Зайцев О.В. Податковий менеджмент: Конспект лекцій : в 2 ч. / О.В. Зайцев, О.В. Галахова. – Суми : Вид-во СумДУ, 2009. – Ч. 2. – 2009. – 157 с.
8. Лукіна А.О. Особливості контролю розрахунків по податку на прибуток / А.О. Лукіна, І.В. Гріщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67892.
9. Найденко О.Є. Податковий контроль : [навчальний посібник] / О.Є. Найденко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 224 с.
10. Патарідзе-Вишинська М.В. Концепція оподаткування прибутку в контексті податкової реформи: порівняльний аспект / М.В. Патарідзе-Вишинська // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2012. – № 2. – С. 62–65.

УДК 330:658.15

Добринь С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

CHOICE OF STRATEGIC ALTERNATIVES TO ENHANCE THE COMPANY'S FINANCIAL POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У сучасних умовах господарювання число та розмаїтість зовнішніх і внутрішніх чинників, що послабляють умови стабільної роботи промислового підприємства, постійно зростає. Аналіз впливу зазначених факторів є однією з найважливіших передумов забезпечення ефективної діяльності вітчизняних підприємств, насамперед через існування чисельних фінансових ризиків щодо забезпечення зростання фінансово-економічного потенціалу підприємства. У статті запропоновано набір стратегічних альтернатив забезпечення подальшого підвищення фінансового потенціалу підприємства. На основі аналізу визначено склад та зміст набору стратегічних рішень щодо забезпечення подальшого фінансового зростання підприємства.

Ключові слова: стратегічні альтернативи, потенціал підприємства, фінансовий стан підприємства, стратегія, інтеграція, диверсифікація, фінансові ресурси підприємства.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях хозяйствования число и разнообразие внешних и внутренних факторов, ослабляющих условия стабильной работы промышленного предприятия, постоянно растет. Анализ влияния указанных факторов является одной из важнейших предпосылок обеспечения эффективной деятельности отечественных предприятий, прежде всего из-за существования многочисленных финансовых рисков по обеспечению роста финансово-экономического потенциала предприятия. В статье предложен набор стратегических альтернатив обеспечения дальнейшего повышения финансового потенциала предприятия. На основе анализа определены состав и содержание набора стратегических решений по обеспечению дальнейшего финансового роста предприятия.

Ключевые слова: стратегические альтернативы, потенциал предприятия, финансовое состояние предприятия, стратегия, интеграция, диверсификация, финансовые ресурсы предприятия.

ANNOTATION

The number and variety of external and internal factors that weaken the conditions for stable operation of an industrial enterprise, is growing in the current economic conditions. Analysis of the impact of these factors is one of the most important prerequisites for ensuring efficient operation of domestic enterprises. First of all, due to the existence of numerous financial risks to ensure the growth of the financial and economic potential of the enterprise. This paper proposes a set of strategic alternatives to ensure further enhance the company's financial potential. On the basis of analysis the composition and content of the set of policy decisions to ensure further financial enterprise growth.

Key words: strategic alternatives, the potential of the enterprise, the financial condition of the company, strategy, integration, diversification, financial resources of the enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання число та розмаїтість зовнішніх і внутрішніх чинників, що послабляють умови стабільної роботи промислового підприємства, постійно зростає. Така ситуація вимагає від вітчизняних підприємств постійного моніторингу зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища, оскільки негативний вплив певного набору факторів приводить до виникнення ризиків, насамперед фінансових. Тому ґрунтовний аналіз факторів, що зумовлюють вибір стратегічних альтернатив підвищення фінансового потенціалу підприємства, набуває все більшого значення і стає однією з найважливіших передумов забезпечення ефективної діяльності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні та методологічні аспекти окресленої проблеми висвітлено в роботах таких вчених, як С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк, В.І. Аранчій, О.П. Зоря, Є.М. Палига, Д.С. Мірошник [1; 3; 4] та ін.

Мета статті полягає в розробленні концептуальних положень і практичних рекомендацій щодо вибору стратегічних альтернатив забезпечення подальшого сталого фінансового зростання підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим складником фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств є оцінка їхнього ринкового положення, вивчення складу і ступенів довершеності використовуваних технологій, продуктів, ресурсів, а також проміжної і кінцевої продукції [1–4] та ін. Таким чином, ретельному вивченню підлягають усі фактори, які можуть мати значний вплив на ефективність діяльності підприємства [2]. Після аналізу зазначених факторів відбувається детальний розгляд окремих блоків та питань, вивчення яких стає змістовним підґрунтям для формування рекомендацій щодо подальшого напряму діяльності підприємств.

На основі результатів аналізу умов діяльності підприємств та зіставлення результатів такої оцінки з вимогами, встановленими загальною стратегією, визначається склад та зміст набору стратегічних рішень щодо забезпечення подальшого сталого фінансового зростання підприємства (наприклад, вихід на нові ринки; досягнення монопольного становища на ринку; отримання економії за рахунок ефекту масштабу; необхідність доповнення або вдосконалення

технологій, що існують; зниження собівартості за рахунок розширення мережі постачальників або збуту; необхідність зниження ризиків тощо).

Характеристика окремих блоків та питань, вивчення яких стає змістовним підґрунтям для формування рекомендацій щодо необхідності проведення інтеграції, наведена у табл. 1.

Коло можливих стратегічних альтернатив підвищення фінансового потенціалу підприємства складається з таких варіантів, як посилення позиції на ринку; розвиток ринку; розвиток продукту; зворотна вертикальна інтеграція; пряма вертикальна інтеграція, центрована диверсифікація; горизонтальна диверсифікації; конгломератної диверсифікація; збір урожаю; скорочування витрат; ліквідація [3].

Для кожного варіанту стратегічних альтернатив забезпечення підвищення фінансового потенціалу підприємства склад та сила впливу факторів, що зумовлюють конкурентоспроможність, будуть різними, так само, як будуть розрізнятися вимоги щодо масштабу та глибини можливого співробітництва, необхідного для реалізації обраного варіанту стратегії.

Деякі з наведених стратегій передбачають здійснення інтеграційного шляху розвитку підприємства, наприклад, це стосується стратегії інтегрованого росту та стратегії диверсифікованого росту. Для інших стратегій також можна відзначити певні закономірності поєднання факторів та стратегічних фінансових ресурсів, що зумовлюють належну ефективність виробничо-господарської діяльності.

На основі аналізу умов діяльності підприємств та зіставлення результатів такої оцінки із вимогами, встановленими загальною стратегією, визначається склад та зміст набору стратегічних рішень щодо забезпечення подальшого фінансового зростання підприємства (наприклад, вихід на нові ринки; досягнення монопольного становища на ринку; отримання економії за рахунок ефекту масштабу; необхідність доповнення або вдосконалення технологій, що існують; зниження собівартості за рахунок розширення мережі постачальників або збуту; необхідність зниження ризиків тощо).

Результати аналізу умов діяльності підприємств, встановлення загальної стратегії та визначення варіанту подальшого розвитку являють собою передумову формування комплексу функціональних та операційних стратегій підприємства, які є результатом вибору із набору можливих альтернатив забезпечення фінансово-економічного зростання (табл. 2).

Згідно з табл. 2 інтеграція із власними постачальниками або їхніми конкурентами повинна здійснюватися шляхом формування системи критеріїв, на базі яких відбувається оцінка потенційних постачальників за ознаками відповідності їхнього потенціалу щодо характеру та обсягів задоволення ресурсних потреб підприємства. До таких критеріїв необхідно віднести:

Таблиця 1

Характеристика блоків аналізу умов діяльності підприємства

Блок аналізу	Напрями оцінки
Фінансовий стан підприємства	Задовільність фінансового стану підприємства, достатність коштів для здійснення поточної діяльності та проектів, передбачених загальною стратегією, можливість залучення позичкових коштів для реалізації запланованих проектів.
Організаційна структура підприємства	Ступінь самодостатності та завершеності організаційної структури підприємства для здійснення поточної діяльності, можливість використання її для забезпечення перспективних видів діяльності у разі, якщо це передбачено стратегією розвитку підприємства.
Управління персоналом та мотивація праці	Структурні, кількісні і якісні параметри оцінки трудового потенціалу, достатність наявного рівня кваліфікації для здійснення поточної діяльності та забезпечення запланованих темпів розвитку.
Нормативно-правова база	Відповідність поточної та запланованої діяльності підприємства національному законодавству: існування обмежень на здійснення діяльності, необхідність отримання різного роду дозволів та ліцензій.
Ринок збуту та перспективи його розвитку	Насиченість ринку, можливість розвитку на цьому ринку, вимоги загальної стратегії підприємства щодо необхідності виходу на нові ринки, можливість самостійного розвитку на цьому ринку, необхідність виходу з ринку та припинення діяльності на ньому.
Технологія виробництва та тенденції її розвитку	Забезпеченість існуючого виробничого процесу потрібними технологіями та/або наявність фінансових можливостей їх придбання; необхідність технологій для впровадження запланованих типів продукції або вдосконалення наявних та наявність фінансових можливостей їхнього придбання.
Визначення ключових факторів успіху в цій галузі	Існування ключових факторів успіху на цьому ринку чи на ринку, вихід на який планується, можливість самостійного впровадження на підприємстві ключових факторів досягнення конкурентних переваг, необхідність об'єднання із власниками цих факторів успіху, можливість самостійного введення нових факторів для змінення впливу наявних.
Соціальні умови діяльності підприємства	Можливість сталого самостійного розвитку підприємства, політичні умови такого існування; фактори, що штовхають підприємства до налагодження фінансово-виробничого співробітництва.

– вартісні критерії – передбачають відбір постачальників за параметром мінімізації вартості отримання та споживання наданих виробничих ресурсів;

– критерії обсягів поставок – визначають відповідність та адекватність постачальницьких можливостей певного джерела отримання ресурсів (постачальника) щодо обсягів потреб підприємства у ресурсному забезпеченні;

– критерії відбору за якістю ресурсів – встановлюють критично важливі характеристики ресурсів, які має забезпечити постачальник для досягнення максимального корисного ефекту застосування предметів поставок на підприємстві-замовнику;

– критерії відбору за рівнем обслуговування – повинні відповідати вимогам щодо уникнення різного виду ускладнень у застосуванні комплектуючих у виробничому процесі на підприємстві-замовнику (мінімізація витрат на споживання предметів поставок).

Варто зазначити, що досягнення відповідності постачальника усьому наведеному різноманітному комплексу вимог на практиці буває досить складним, оскільки навіть між окремими критеріями можуть існувати природні протиріччя. Тому найважливішою умовою обґрунтованого вибору постачальника або партнера із співробітництва насамперед є встановлення значущості та ієрархічний розподіл вагомості наведених критеріїв і вимог, від правильності здійснення якого залежить не тільки оптимальність визначення партнера-постачальника, але й адекватність вибору застосовуваних у зв'язках із ним форм і методів організації співробітництва.

Таким чином, кожне з зазначених у табл. 2 стратегічних рішень зумовлює майбутню стратегічну орієнтацію підприємства, в межах дотримання якої будуть створені належні умови щодо досягнення бажаних стратегічних результатів (рис. 1), такі як орієнтація на диверси-

Таблиця 2

Фактори, що зумовлюють вибір стратегічних альтернатив підвищення фінансового потенціалу підприємства

Види стратегій	Фактори	Альтернатива розвитку	
		Самостійний розвиток	Інтеграція/ співробітництво
Посилення позиції на ринку	наявність стратегічних ресурсів для посилення позиції на ринку	не існує	існує
	вартість розширення мережі або розбудови нової	висока	низька
	вартість інтеграції	висока	низька
	наявність невикористаних резервів розширення збутової мережі	не існує	існує
	ризики самостійної розбудови	великі	низькі
Вихід на нові ринки	наявність невикористаних резервів збутової мережі даного товару на інших ринках	не існує	існує
	вартість розбудови нової збутової мережі на новому ринку	висока	низька
	прогнозна вартість об'єднання із власником такої мережі для виходу на нові ринки	низька	висока
Розвиток продукту	наявність невикористаних можливостей для виробництва нового типу товару	не існує	існує
	вартість впровадження виробничих потужностей для виробництва нового типу товарів	висока	низька
	прогнозна вартість об'єднання із власником таких потужностей.	низька	висока
Інтеграція	можливість та вартість придбання існуючих потужностей для реалізації стратегії	не існує/ висока	існує/низька
	вартість самостійної розбудови споживчої інфраструктури	висока	низька
	вартість об'єднання із власними постачальниками або їхніми конкурентами	низька	висока
	ймовірні ризики реалізації інтеграційного шляху розвитку	не існують/ не великі	існують/великі
Диверсифікація	вартість та загальна можливість впровадження нового виробництва та його розвитку власними силами	висока/ не існує	низька/існує
	можливість та вартість упровадження нових виробничих потужностей або технологій, що є необхідними для подальшої диверсифікації	не існує/ висока	існує/низька
	наявний досвід роботи з технологіями	не існує	існує
	ймовірні ризики самостійного впровадження нових технологій	існують/ великі	не існують/ невеликі
	можливість та вартість об'єднання із власником виробничих потужностей, що є необхідним	не існує/ висока	існує/низька

фікацію діяльності; орієнтація на розширення ринків збуту продукції та послуг; орієнтація на розвиток вертикальної інтеграції.

Після визначення ключових факторів, що зумовлюють той чи інший шлях розвитку підприємства (рис. 1), та їх значення вони зіставляються експертним шляхом та визначаються загальні рекомендації щодо вибору певного шляху.

Результатом виконання наведених вище процедур є формування цілісної і погодженої з різними аспектами стратегічного розвитку підприємства системи вибору стратегічних альтернатив підвищення фінансового потенціалу підприємства.

Висновки. Під час остаточного формулювання набору стратегічних альтернатив визначаються можливі партнери з інтеграції, встановлюється пріоритетність відносин, обґрунтовуються форми співробітництва, укладаються конкретні плани обраного співробітництва. Проте й під час оперативного управління також виникає низка специфічних управлінських завдань, що є характерними для фінансової сфери підприємства, таких як:

1. Складність отримання, аналізу та використання інформації, яка необхідна для оперативного управління. Через велику кількість проектів, що можуть реалізовуватися на підприємстві та вимагати для свого забезпечення налагодження специфічних інтеграційних відносин, буде виникати надлишок зайвої інформації – вона надходить зі всіх напрямів і рівнів у різних вимірювальних системах, зіставити які досить часто неможливо. У результаті виникає необхідність вести систему багатомірного обліку, побудова якої суттєво ускладнює складання оперативних балансів ресурсних потоків за напрямами і, як наслідок, робить дуже складним прийняття тактичних і стратегічних рішень.

2. Дублювання управлінських функцій. Завдяки багатопрофільності певних управлінських або виробничих елементів виникає необхідність дублювання функції обліку і контролю. Дублювання такого роду здатне суттєво збільшити витрати (або унеможливити економію) на утримання адміністративно-управлінського персоналу та внаслідок роз'єднаності виконання управлінських та координаційних процедур не дає змоги успішно та повністю реалізовувати певні функції.

3. Складнощі автономної оцінки ефективності та консолідації результатів роботи за окремими напрямами і складників стратегічних альтернатив підвищення фінансового потенціалу підприємства.

4. Складність здійснення наскрізного фінансового контролю і велика кількість учасників (наприклад, у побудові співробітництва навколо обслуговування величезного індустріального комплексу збирального виробництва) можуть створювати сприятливе середовище для своєкорисливого поводження персоналу на всіх рівнях управління. Виникнення такої загрозливої тенденції приводить до посилення внутрішніх ризиків, через які ускладнюється вирішення питань підвищення фінансового потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильчак С.В. Основні підходи до організації управління фінансовими ресурсами підприємства / С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 78–80.
2. Добринь С.В. Вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на фінансові ресурси підприємств машинобудівної галузі України / С.В. Добринь // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 64–67.
3. Аранчій В.І. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156–159.
4. Палига Є.М. Підходи до формування партнерських відносин / Є.М. Палига, Д.С. Мірошник. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 232 с.

УДК 336.671

Євенко Т.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ТА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОЗАЦЬКЕ» БОБРОВИЦЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ASSESSMENT OF PROFITABILITY AND SOURCES OF INCOME ON THE EXAMPLE OF "KOZATSKE" BOBROVITSA DISTRICT, CHERNIHIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз ділової активності підприємства, яка проявляється у швидкості обороту його коштів. У процесі аналізу фінансового стану підприємства проведено розрахунки показників прибутковості (рентабельності) підприємства. Проаналізовано коефіцієнт рентабельності діяльності, котрий свідчить про зростання ефективності господарської діяльності ТОВ «Козацьке». Надано пропозиції щодо вдосконалення формування, планування та розподілу прибутку на прикладі базового підприємства.

Ключові слова: прибутковість, ділова активність, коефіцієнти оборотності, власний капітал, фінансовий стан, інвестиційна привабливість підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ деловой активности предприятия, которая проявляется в скорости оборота его средств. В ходе анализа финансового состояния предприятия проведены расчеты показателей прибыльности (рентабельности) предприятия. Проанализирован коэффициент рентабельности деятельности, который свидетельствует о росте эффективности хозяйственной деятельности ООО «Казацкое». Даны предложения по совершенствованию формирования, планирования и распределения прибыли на примере базового предприятия.

Ключевые слова: доходность, деловая активность, коэффициенты оборачиваемости, собственный капитал, финансовое состояние, инвестиционная привлекательность предприятия.

ANNOTATION

The article analyzes business activity, which is reflected in its turnover rate of funds. The analysis of financial condition of the company performed calculations profitability (profitability) of the company. Analyzed profitability factor activity, which indicates the increased efficiency of economic activities of "Cossack". The proposals for improving the formation, planning and distribution of profit by the example of the base business.

Key words: profitability, business activity, turnover ratio, equity, financial position, investment attractiveness of the company.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України супроводжується ускладненням економічних процесів, трансформацією власності і середовища господарювання, концентрацією виробництва і капіталу, що зумовлює об'єктивну необхідність забезпечення прибутковості підприємств для їх виживання і розвитку. Адже однією з головних причин економічних труднощів багатьох підприємств різних форм власності є їхня збитковість чи низька прибутковість. Саме тому вибрана тема є досить актуальною в наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розв'язання проблем забезпечення прибутковості підприємства внесли українські економісти О.Д. Василик, З.С. Варналій, З.М. Васильченко, С.Ф. Голов, В.І. Грушко, А.І. Даниленко, Л.І. Данилова, М.Я. Дем'яненко, О.Д. Заруба, М.Я. Коробов, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Н.М. Ушакова С.І. Юрій та інші. На окрему увагу заслуговують праці І.О. Бланка, в яких розглядаються сучасні шляхи зростання прибутку та прибутковості підприємства у процесі його діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведення аналізу динаміки та структури джерел формування прибутку підприємства на основі ТОВ «Козацьке», оцінка факторів впливу на його прибутковість, здійснення планування прибутку цього підприємства та розроблення пропозицій щодо мобілізації резервів зростання прибутковості.

Мета статті полягає у дослідженні фактичного стану прибутковості виробництва на прикладі ТОВ «Козацьке» Бобровицького району Чернігівської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільність фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки зумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від широти ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання.

На рівні підприємства ділова активність найчастіше розглядається як результативність роботи підприємства щодо величини авансованих ресурсів або величини їх споживання у процесі виробництва [2].

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється насамперед у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності, основними з яких є :

– коефіцієнт оборотності активів;

– коефіцієнт оборотності оборотних засобів;

– коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;

– коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

– коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;

– коефіцієнт оборотності основних засобів;

– коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів:

Коа = Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна вартість активів.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів характеризує відношення виручки (валового доходу) від реалізації продукції без урахування податку на додану вартість та акцизного збору до суми оборотних засобів підприємства. Зменшення цього коефіцієнта свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Він визначається за формулою [9]:

Кодз = Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна сума дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження – ріст покупок у кредит. Формула розрахунку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості має вигляд:

Кокз = Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна сума кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період. Зниження цього показника свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію. Чим вищий показник оборотності матеріальних запасів, тим менше коштів зав'язано у цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи і тим стійкіше фінансове становище підприємства. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів визначається за формулою:

Комз = Собівартість реалізованої продукції / Середня величина запасів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Розглянемо оцінку ділової активності ТОВ «Козацьке» (табл. 1).

Характеризуючи отримані розрахунки з табл. 1, бачимо, що коефіцієнт оборотності активів зріс на 0,19 і в 2016 році становив 1,47. Збільшення коефіцієнта оборотності оборотних засобів свідчить про прискорення обороту оборотних засобів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився на 5,34 – з 25,72 у 2014 році до 20,38 у 2016 році, це означає, що підприємство стало повільніше отримувати плату по рахунках. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості має тенденцію до збільшення і перебуває в межах від 10,80 до 29,08 у 2014–2016 рр., що свідчить про збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів має тенденцію до зменшення – зменшився на 1,22 і в 2016 році становив 1,88, що є позитивним і свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва. Коефіцієнт оборотності основних засобів та коефіцієнт оборотності власного капіталу зросли на 1,94 та 0,04 відповідно.

Таблиця 1

Показники оцінки ділової активності ТОВ «Козацьке»

Показники	Роки			+/–
	2014	2015	2016	
Коефіцієнт оборотності активів	1,28	1,26	1,47	0,19
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	2,41	2,12	2,53	0,04
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	25,72	28,74	20,38	–5,34
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	10,80	17,18	29,08	18,28
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	3,10	2,48	1,88	–1,22
Коефіцієнт оборотності основних засобів	5,95	6,50	7,89	1,94
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,55	1,41	1,59	0,04

До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники прибутковості (рентабельності).

На короткострокову ліквідність або платоспроможність підприємства впливає його здатність генерувати прибуток. У зв'язку з цим розглядається такий аспект діяльності підприємства, як рентабельність. Це і якісний, і кількісний показник ефективності діяльності всякого підприємства.

До основних показників прибутковості (рентабельності), які використовуються у процесі аналізу фінансового стану підприємства, належать:

– коефіцієнт рентабельності активів (економічна рентабельність);

– коефіцієнт рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність);

– коефіцієнт рентабельності діяльності.

Коефіцієнт рентабельності активів (економічна рентабельність) характеризує рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. Цей показник розраховується за формулою:

Кра = Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування/ Валюта балансу.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність) характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в це підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників та акціонерів і є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, тому що його рівень показує верхню межу дивідендних виплат.

Крвк = Чистий прибуток/ Власний капітал.

Коефіцієнт рентабельності діяльності розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг). Збільшення цього показника свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства, а зменшення – навпаки.

Рівень рентабельності підприємства розглянемо в таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка рентабельності ТОВ «Козацьке»

Показники	Роки			+/–
	2014	2015	2016	
Коефіцієнт рентабельності активів	0,34	0,31	0,77	0,43
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,42	0,35	0,84	0,42
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,27	0,25	0,53	0,26

Аналізуючи показники таблиці, бачимо що, у 2016 році коефіцієнт рентабельності активів зріс на 0,43 і складає 0,77, що свідчить про попит на продукцію цього підприємства. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу зріс із 0,42 у 2014 році до 0,84 у 2016 році, що є позитивним і свідчить про зростання прибутку підприємства. Коефіцієнт рентабельності діяльності також зріс і в 2016 році становив 0,53 – це свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства.

Висновки. Отже, можна констатувати той факт, що ТОВ «Козацьке» є прибутковим, з кожним роком розмір прибутку збільшується і в 2016 році становив 14 967 тис. грн., що в 4 рази більше, ніж у 2014 році. Зростання прибутку відбувається за рахунок збільшення обсягу виробленої продукції відповідно до договірних умов, зниження її собівартості, підвищення якості продукції, поліпшення асортименту, підвищення ефективності використання виробничих фондів, росту продуктивності праці.

Стабільний фінансовий стан підприємства зумовлений значною мірою його діловою активністю, що залежить від рівня ефективності використання ресурсів, стабільності економічного зростання, широти ринків збуту, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності та його ділової репутації.

Провівши розрахунки показників рентабельності, бачимо, що попит на продукцію цього підприємства зростає, відповідно зростає і прибуток підприємства, що свідчить про ефективність господарської діяльності підприємства.

Основними завданнями в подальшому в господарстві є:

– вдосконалення структури посівних площ, збільшення валового виробництва всіх основних культур;

– комплексна механізація роздачі кормів;

– підвищення виробництва продукції рослинництва за рахунок поліпшення сортів.

Щоб збільшити темпи зростання рівня прибутковості підприємства, потрібно впровадити у виробництво обґрунтовану систему землеробства:

– розробити оптимальну структуру посівних площ;

– виходячи з цієї структури, розробити сівозміну, яка би передбачала науково обґрунтоване чергування сільськогосподарських культур;

– ефективно використовувати техніку.

Для тваринницької галузі основними чинниками є:

– селекційно-племінна робота;

– нові технології годівлі та утримання тварин;

– потужна кормова база;

– кваліфіковані кадри.

У господарстві потрібно поліпшувати матеріально-технічне забезпечення, активізувати матеріальне стимулювання аграрної праці.

ТОВ «Козацькому» варто іти в ногу з сучасним науково-технічним прогресом, впроваджувати нову техніку та технології у свою діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств/ В.В. Васильєв// Фондовий ринок. – 2007. – № 12. – С. 11–14.
2. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент; Финансовый анализ; Финансы предприятий: учеб. пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2008. – 650 с.
3. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 36–40.
4. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: моногр. / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.
5. Макарчук І. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств та методика їх визначення // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – С. 36–41.
6. Пилипчук О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 2.
7. Саблук П.Т. Економічні відносини та дохідність агропромислового виробництва / Економіка АПК.– 2008. – № 11.– 147 с.
8. Сивак О.Б. Визначення сутності прибутку та основ його розподілу: дискусійні питання / О.Б. Сивак // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2(60). – С. 130 –133.
9. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80.
10. http://fin-admin.com/faqvu.php?id=5.

УДК 336.711: 336.5

Жердецька Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Кореневська Д.К.
студентка
Одеського національного економічного університету

Шестова О.Ю.
студентка
Одеського національного економічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВИТРАТ НА ПІДТРИМАННЯ СИСТЕМНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

METHODICAL APPROACHES TO ASSESS THE COSTS OF MAINTAINING SYSTEM STABILITY IN BANKING SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано класифікацію витрат на підтримання системної стабільності залежно від джерела їх фондування: «Прибуткова допомога», «Допомога з мінімальними витратами», «Створення спеціальних фондів допомоги», «Загальна допомога», «Комбінована допомога». Проаналізовано державні витрати на підтримання системної стабільності в Україні за напрямами «Прибуткова допомога», «Створення спеціальних фондів допомоги» та «Загальна допомога», кожен з яких становить 5–10% від ВВП.

Ключові слова: витрати на підтримання системної стабільності, системно важливі банки, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена классификация затрат на поддержание системной стабильности в зависимости от источника их фондирования: «Прибыльная помощь», «Помощь с минимальными затратами», «Создание специальных фондов помощи», «Общая помощь», «Комбинированная помощь». Проанализированы государственные расходы на поддержание системной стабильности в Украине по направлениям «Прибыльная помощь», «Создание специальных фондов помощи» и «Общая помощь», каждый из которых составляет 5–10% от ВВП.

Ключевые слова: расходы на поддержание системной стабильности, системно важные банки, Фонд гарантирования вкладов физических лиц.

ANNOTATION

The classification of bailout costs to maintain system stability depending on the source of funding was proposed in the article. They are Profitable Bailouts, Low- or No-Cost Bailouts, Nongeneral Revenueor — Special Fund Bailouts, General Revenue Bailouts and Combination Bailouts. Government costs to maintain systemic stability in Ukraine such as Profitable Bailouts, Special Fund Bailouts General and Revenue Bailouts were measured: each type of the costs is 5–10% of GDP.

Key words: Costs of maintaining the system stability, Systemically important banks, Deposit Guarantee Fund.

Постановка проблеми. Процеси фінансової глобалізації та трансформації у банківській сфері привели до укрупнення банків та формування таких інституційних структур, як системно важливі банки. Системно важливі банки концентрують значні обсяги капіталу, активів та зобов'язань, характеризуються великим обсягом і складністю операцій, вони системно пов'язані зі складною замінністю. Порушення диспропорцій у їхній діяльності може привести до значних збитків як у банківській системі, так і в економіці загалом. Тому державі необхідно зазнавати певних витрат, щоб не допускати перебоїв у їхній роботі та підтримувати їхній фінансовий стан. З огляду на кризові явища у світовій економіці, які підсилюються зовнішніми шоками в Україні, питання ефективності державних витрат та забезпечення фінансової стабільності набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відзначити, що теоретичні та практичні аспекти проблеми системно важливих банків досліджені у зарубіжній економічній літературі в працях О. де Бандта (O. de Bandt), П. Хартмана (P. Hartmann), А. Бергера (A. Berger), П. Моліне (P. Molyneux), Дж. Вілсона (J. Wilson), Ж.К. Тріше (J.-C. Trichet) та інших. Теоретичні засади діяльності системно важливих банків дослужуються у працях вчених-економістів Т. Адріана, П. Прата, М. Новікової, Р. Гаррета, Ц. Борю, Р. Набока та інших. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання щодо розроблення науково-методичних підходів до оцінки витрат на підтримання системної стабільності в банківському секторі економіки України.

Метою статті є обґрунтування підходів до класифікації витрат на підтримання фінансової стабільності та їх кількісна оцінка у банківському секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна країна має на меті запобігання банкрутству банків, оскільки від цього залежить стабільність банківської системи та економіки загалом. Тому, як правило, держава обирає для себе стратегії подолання кризи в системних банках. Від обраної стратегії залежать витрати, які понесе держава з бюджету. З огляду на наукові розробки вчених-економістів та світову практику підтримання фінансової стійкості можна запропонувати класифікацію витрат на підтримання системної стабільності (табл. 1).

Допомога уряду, яка забезпечує фінансові ресурси для проблемних банків, не обов'язково містить витрати загального обсягу податкових надходжень. Деколи уряд може навіть отримати прибуток (Profitable Bailouts). Фінансова допомога уряду США у 1980 році компанії Chrysler (автобудівельна компанія) була повністю покрита за рахунок відсотків і зборів, а також уряд отримав прибуток у розмірі $300 млн від продажу варантів. Схожі варіанти були були прийняті як застава для отримання кредитів компанією Lockheed (авіабудування) та забезпечили прибуток розміром $31 млн для федерального уряду. Варто зауважити, що витрати бюджету внаслідок допомоги уряду США проблемним банкам та підприємствам протягом 2008–2009 років привели до збільшення його дефіциту. Водночас станом на кінець 2009 фінансового року Міністерство з управління фінансової стабільності (Treasury Department Office of Financial Stability) повідомило, що $19,5 млрд чистого прибутку було отримано передусім від відсотків, дивідендів та зборів.

Проте загалом програма допомоги (Troubled Asset Relief Program) коштувала федеральному бюджету $116,8 млрд дефіциту [2]. До цього виду витрат можна віднести кредити, що Національний банк України (далі – НБУ) надає банкам.

Незважаючи на те, що від фінансової допомоги можна отримати прибуток, багато урядових заходів із порятунку передбачають допомогу з мінімальними витратами (Low- or No-Cost Bailouts). Деколи уряд може просто підтримати умови роботи на приватному ринку без розміщення будь-яких державних ресурсів на ризик. У 1998 році, наприклад, Федеральний резервний банк сприяв зустрічі приватних кредиторів та інвесторів, щоб виробити план порятунку для Long Term Capital Management (LTCM). Також уряд може прийняти ризики без фактичних витрат коштів, беручи на себе зобов'язання у вигляді надання державних гарантій [2].

У фінансовій допомозі, яка полягає у створенні спеціальних фондів (Nongeneral Revenueor – Special Fund Bailouts), кошти формуються за рахунок внесків банків, що беруть участь у фонді страхування, а не з податкових надходжень. Фонд страхування вкладів виконує спеціальні функції у сфері гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку. Фонд є самостійною установою, яка має на меті отримання прибутку. Основною метою є захист прав і законних інтересів вкладників банку. Також фонд може звертатись за фінансовою допомогою до Міністерства фінансів [2]. Закриття в 2009 році American Southern Bank, Michigan Heritage Bank, First Bank of Beverly Hills та First Bank of Idaho, сума вкладів яких становила $1,778 млрд, обійшлось FDIC (Федеральна корпорація страхування депозитів) у $698 млн [1].

Кошти від отримання загальної допомоги (General Revenue Bailouts) надходять із рахунків Казначейства (Міністерства фінансів). Іноді джерелом коштів є Федеральний резервний банк. Іншими словами – у цьому виді допомоги основним джерелом коштів є платники податків. Прикладом цього напряму підтримання системної стабільності може бути фінансова допомога автовиробникові General Motors у сумі $49,5 млрд, що була надана урядом США в 2008 р. [1].

Ще одним із виділених напрямів є поєднання фондування за рахунок спеціального фонду та бюджету. Спеціального фонду може бути недостатньо, щоб покрити всі витрати на допомогу. Саме у відповідь на кризу 2007–2009 років був використаний підхід Комбінованої допомоги (Combination Bailouts). У листопаді 2008 року

Таблиця 1

Класифікація та характеристика витрат на підтримання системної стабільності

Вид витрат	Характеристика	Приклади
«Прибуткова допомога» (ProfitableBailouts)	Надання коштів на зворотній основі (позик), при цьому держава може навіть отримувати дохід у вигляді процентів чи комісій	Фінансова допомога уряду США у 1980 році компанії Chrysler та компанії Lockheed
«Допомога з мінімальними витратами» (Low- or No-Cost Bailouts)	Допомога без прийняття ризику (ініціювання, створення спеціальних організацій) або з прийняттям ризику (надання порук та гарантій)	Порятунок Long Term Capital Management (LTCM) у 1998 році
«Створення спеціальних фондів допомоги» (Nongeneral Revenueor Special Fund Bailouts)	Допомога надається зі спеціальних фондів, які формуються за рахунок внесків його учасників	Закриття у2009 році American Southern Bank, Michigan Heritage Bank, First Bank of Beverly Hillsand First Bank of Idaho обійшлосьFDIC у $698 млн
«Загальна допомога» (General Revenue Bailouts)	Без створення спеціальних фондів. Допомога надається з державного бюджету (іноді Федеральний Резервний банк)	Уряд США в 2008 році надав фінансову допомогу автовиробникові General Motors у сумі $49,5 млрд
«Комбінована допомога» (Combination Bailouts)	Допомога за рахунок спеціальних фондів та за рахунок бюджету	У 2008 році надано фінансову допомогу компанії Citicorp у сумі $45 млрд

Джерело: складено за даними [1]

компанії Citicorp (один із найбільших міжнародних фінансових конгломератів, що є одним зі світових лідерів у сфері фінансового обслуговування) було надано допомогу з Казначейства та з Федеральної корпорації страхування вкладів розміром $45 млрд [1].

Відповідно до наведеної класифікації витрат на підтримання системної стабільності та наявних статистичних даних необхідно провести їх кількісну оцінку за такими напрямами, як:

1. «Прибуткова допомога» (Profitable Bailouts) – витрати на підтримання ліквідності оцінено як цільові кошти, що надані НБУ банкам.

2. «Створення спеціальних фондів допомоги» (Nongeneral Revenueor – Special Fund Bailouts) – витрати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО).

3. «Загальна допомога» (General Revenue Bailouts) – допомога проблемним банкам та націоналізація системно важливих банків.

Для оцінки першого напряму проведено порівняння коштів, що надавалися центральними банками для підтримання ліквідності банків другого рівня, за провідними країнами світу. За країнами ЄС та США використано дані відповідних звітів [3, 4], а для розрахунків по Україні – результати проведення операцій НБУ з регулювання ліквідності банків [5]. Результати викладено в табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, у всіх країнах ЄС цей показник становить понад 3%, а у деяких країнах (у тому числі й США) перевищує 10%. Варто зауважити, що нормативного значення цього показника не існує – кожна країна сама обирає для себе, скільки вона буде витрачати на підтримання ліквідності банківської системи.

Так, для виходу із кризи 2007–2009 років уряд США підтримав найбільші банки країни і ліквідував невеликі проблемні фінансові установи: було виділено близько $700 млрд на докапіталізацію банківського сектору та $740 млрд на стимулювання економіки.

У США під час кризи системні банки отримували максимальну підтримку держави. Необхідно зазначити, що в Україні найбільші витрати на підтримання ліквідності були у період 2008–2009 років та в 2014 році. Водночас, на відміну від США [4], витрачання цих коштів не завжди було прозорим та ефективним.

Другим напрямом дослідження є оцінка витрат спеціальних фондів допомоги (Nongeneral Revenueor – Special Fund Bailouts). У межах цього напряму необхідно проаналізувати витрати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО). За останні три роки у банківській системі України було ліквідовано 85 банків, або 48% від їх кількості станом на початок 2013 року. Досягнення поставлених у дослідженні цілей потребує оцінки витрат, пов'язаних із ліквідацією банків (рис. 1).

З рис. 1 бачимо, що сума вкладів фізичних осіб у банках, які ліквідовуються, становить приблизно 3,5–4% від ВВП. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб заснований з метою захисту прав та законних інтересів вкладників банків. На практиці такий захист часто здійснюється фактично за рахунок інших вкладників, зокрема підприємців (юридичних осіб). Необхідно додати, що незахищеними залишаються юридичні особи, оскільки саме ця категорія клієнтів зазнає найбільших втрат за лік-

Таблиця 2

Частка коштів на підтримання ліквідності у країнах ЄС, Україні та США, у% до ВВП

Країни	Рік	Частка коштів на підтримання ліквідності до ВВП країни,%	
		0–3	>3%
Бельгія	2013		✓
Німеччина	2013		✓
Естонія	2013	✓	
Ірландія	2013		✓
Греція	2013		✓
Іспанія	2013		✓
Франція	2013	✓	
Італія	2013	✓	
Кіпр	2013		✓
Латвія	2013		✓
Нідерланди	2013		✓
Австрія	2013		✓
Португалія	2013	✓	
Україна	2 пол. 2008–2009		✓ (10,45)
	2013	✓ (2,38)	
	2014		✓ (9,45)
	2016	✓ (2,19)	
США	2008		✓ (12,7)

Джерело: складено за даними [3; 4; 5]

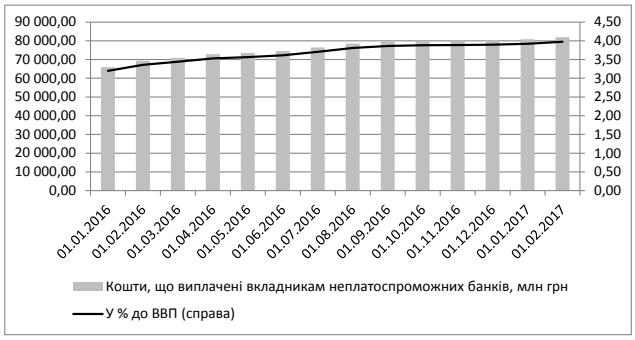


Рис. 1. Динаміка коштів, що виплачені вкладникам неплатоспроможних банків за період з 01.01.2016 р. по 01.02.2017 р.

Джерело: складено за даними [6]

відації неплатоспроможного банку. З огляду на структуру клієнтської бази можна дійти висновку, що загалом для економіки витрати будуть приблизно вдвічі більшими.

Варто додати, що станом на 01.01.2017 року ФГВФО отримав дохід від продажу майна неплатоспроможних банків розміром 1703,35 млн грн. Тобто фактичні витрати неплатоспроможних банків, пов'язані з виведенням банків із ринку, покриті лише на 75%, але процес продажу активів ліквідованих банків триває [6]. На нашу думку, зростанню ефективності роботи ФГВФО сприятиме диференціація внесків залежно від фінансового стану банку та наявності статусу системно важливого.

Третій напрям дослідження витрат на підтримання системної стабільності – це «загальна допомога» (General Revenue Bailouts), яка по суті здійснюється за кошти державного бюджету (платників податків), тому є напрямом, що потребує ретельного аналізу й обґрунтування доцільності та суми витрат. Вважаємо, що на практиці до цього напряму можна віднести фінансову допомогу та витрати на націоналізацію системно важливих банків. У зв'язку з цим розглянемо приклади ПАТ «Дельта Банк» та ПАТ «ПриватБанк».

Станом на 02.03.2015 року системно значущий ПАТ «Дельта Банк» було віднесено до категорії неплатоспроможних із потребою докапіталізації на суму 2 млрд грн., тому що з 60 млрд грн. активів 20 млрд грн. фахівці Національного банку України оцінили як неякісні та розглядали можливість націоналізації цього банку, проте розмір очікуваних збитків потребував значних державних витрат на докапіталізацію.

За сім місяців роботи держава в особі НБУ та Фонду гарантування вкладів двічі заявляла про можливості порятунку банку: спочатку за допомогою приєднання до ПАТ «Ощадбанк», а потім – через створення перехідного банку на базі Державної іпотечної установи. Проте жоден із варіантів не було втілено у практику діяльності ПАТ «Дельта Банк». До реєстру вкладників цього банку було включено більше 400 000 фізичних осіб.

Головною причиною віднесення ПАТ «Дельта Банк» до категорії неплатоспроможних стало неприйняття власником банку своєчасних, ефективних і достатніх заходів для поліпшення фінансового стану банку та приведення діяльності у відповідність до вимог законодавства України [7].

Усього ПАТ «Дельта Банк» отримав допомогу від НБУ та на міжбанківському ринку за 1-й квартал 2015 року на суму 16,3 млрд грн. Виплати вкладникам за рахунок ФГВФО відбувалися через три державні банки – «Ощадбанк», «Укргазбанк» та «Укрексімбанк». За 1-й квартал 2015 року державні банки виплатили вкладникам «Дельта Банку» 15,8 млрд грн.[8].

Другою визначальною подією, пов'язаною із порятунком системно значущого банку, стала націоналізація ПАТ «ПриватБанк» 19 грудня 2016 року.

ПАТ «ПриватБанк» – найбільший банк країни за обсягом активів і за кількістю клієнтів. Керівництво банку вчасно не провело докапіталізацію на суму 132 млрд грн. у зв'язку зі значним рівнем кредитного ризику та перевищенням нормативу Н9 (має на меті обмеження кредитування пов'язаних із банком осіб) [6].

Вирішити цю проблему шляхом ліквідації банку було неможливо, оскільки банк входить у групу найбільших, що призвело б до руйнівних наслідків для всієї банківської системи України. Щоб подолати нестачу капіталу, держава стала його основним акціонером. ФГВФО та Міністерство фінансів України підписали 21 грудня угоду про купівлю-продаж 100% акцій ПАТ «ПриватБанк». Такий результат є наслідком скоординованих дій Міністерства фінансів України, Національного банку України, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національного депозитарію, ПАТ «Укргазбанк» та ПАТ «Укрексімбанк».

Нині власником 100% акцій банку є держава у особі Міністерства фінансів України. Держава викупила націоналізований ПАТ «ПриватБанк» у власників за символічну суму 1 грн. Проте для проведення докапіталізації Міністерства фінансів України планує випуск облігацій внутрішньої державної позики на 132 млрд грн., які будуть придбані НБУ. Перший транш, який буде надано «ПриватБанку», становитиме 43 млрд грн. Однак варто додати, що не пізніше ніж за 3 роки банк планують продати [9]. Ліквідувати цей банк вважалося неможливим з огляду на його системний статус, тому держава понесе додаткові витрати (оголошується сума 136 млрд грн.) з метою підтримки банку «too big too fail».

Висновки. Отже, масштаби державного втручання для надання допомоги окремим фінансовим та нефінансовим установам для забезпечення загального економічного стимулу під час економічної кризи 2007–2008 років були надзвичайними. Державі необхідно забезпечити

розумну бюджетну політику щодо різних видів витрат на підтримання системної стабільності. Адекватний і прозорий облік витрат на підтримання вимагає більш узгодженої оцінки бухгалтерських методів, а також більш уніфікованої інформації в бюджеті щодо всіх видів державних витрат на підтримання системної стабільності в країні. Крім того, нині все більшої актуальності для подальших досліджень набуває питання прогнозування майбутніх витрат на підтримання системно важливих банків в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cheryl D. Block. Measuring the true cost of government bailout. // Washington University Law Review. – Volume 88 Issue 1., 2010. – 40 p.
2. Zhou C. Are Banks Too Big to Fail? Measuring Systemic Importance of Financial Institutions / C. Zhou // International Journal of Central Banking December, 2010. – 35 p.
3. Henri Maurerand, Patrick Grussenmeyer. Financial assistance measures in the euro area from 2008 to 2013: statistical framework and fiscal impact// Statistics Paper Series». – European Central Bank 2013. – 40 p.
4. U.S. Department of the treasure. The Financial Crisis Response. In Charts. – April 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov/initiatives/financial-stbiity/briefingroom/reports/105/Documents105/March%2012%20Report%20to%20Congress.pdf.
5. Статистисчична звітність банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=3679.
6. Офіційне інтернет-представництво Фонду Гарантування Вкладів фізичних осіб. – [Електронний ресурс.] – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua.
7. ЛІГАБізнесІнформ : Информационное агентство [Електроний ресурс]. – Режим доступу – www.liga.net.
8. Офіційне інтернет-представництво Національний Банк України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/.
9. Forbs Украина, новина «ПриватБанк переходить у 100% власність держави – Кабмін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/.

УДК 336.77: 322.2

Запорожець С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

PRIORITY WAYS OF THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE MORTGAGE MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено світові підходи до побудови моделі іпотечного ринку, обґрунтовано необхідність пошуку пріоритетних напрямів її ефективного функціонування в Україні. Наведено групу учасників вітчизняного іпотечного ринку та надано їхню функціонально-цільову характеристику. Обґрунтовано класифікаційні підходи до структурування іпотечного ринку та запропоновано систему індикаторів оцінки ефективності його функціонування.

Ключові слова: іпотечний ринок, іпотечний кредит, модель іпотечного ринку, іпотечні цінні папери, іпотечні відносини.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы мировые подходы к построению модели ипотечного рынка, обоснована необходимость поиска приоритетных направлений ее эффективного функционирования в Украине. Приведена группа участников отечественного ипотечного рынка и предоставлена их функционально-целевая характеристика. Обоснованы классификационные подходы к структурированию ипотечного рынка и предложена система индикаторов оценки эффективности его функционирования.

Ключевые слова: ипотечный рынок, ипотечный кредит, модель ипотечного рынка, ипотечные ценные бумаги, ипотечные отношения.

ANNOTATION

The author researched the global approaches to the model of the mortgage market constructing and it's grounded the necessity of the priority ways searching of its effective functioning in Ukraine. It's determined the participants of the domestic mortgage market and the author described their functional and target characteristics. The main scientific results of this paper are: the substantiation of the classification approaches to the mortgage market structuring and working out of the indicators for evaluating the effectiveness of its functioning.

Key words: mortgage market; mortgage loan; the model of the mortgage market; mortgage-backed security; mortgage relationships.

Постановка проблеми. Важлива роль у забезпеченні ефективного розвитку іпотечних відносин у країні відводиться формуванню максимально адаптованої моделі іпотечного ринку, прийнятної для її реалізації в конкретних умовах економічного розвитку. Сучасні тенденції функціонування іпотечного ринку в Україні, які демонструють повноцінну відсутність його ефективного розвитку, є об'єктивно зумовленими і закономірними. В умовах фінансової нестабільності формування іпотечних відносин ускладнюється наявністю низки проблем, пов'язаних із формуванням попиту та пропозиції на іпотечному ринку. Це, на жаль, приводить до відсутності будь-яких можливостей для забезпечення якісного соціального ефекту від функціонування сформованої в Україні моделі іпотечного ринку. Актуальність поставленої проблеми, її теоретичне, методичне та практичне значення, наявність окремих невирішених та дискусійних питань зумовили вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань щодо формування та розвитку іпотечних відносин в Україні присвячено низку наукових праць вітчизняних експертів. Серед них варто відзначити праці В.Д. Базилевича, Н.П. Погорєльцевої, О.Т. Євтуха, І.О. Лютого, В.І. Савича, О.М. Калівошко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий вклад у дослідження питань, пов'язаних із необхідністю забезпечення високої ефективності функціонування вітчизняної моделі іпотечного ринку, та отримані наукові результати, окреслений напрям залишається актуальним та вимагає подальшого вивчення в умовах посткризових викликів та колізій економічного простору. Недостатньо висвітленими в теоретичних дослідженнях залишаються питання, пов'язані з обґрунтуванням пріоритетних напрямів ефективного функціонування моделі іпотечного ринку в Україні. Відзначені проблеми як теоретичного, так і практичного характеру зумовили формулювання мети дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні інфраструктури моделі іпотечного ринку в Україні та обґрунтуванні пріоритетних напрямів її ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування моделі іпотечного ринку насамперед визначається обраною державою стратегією її розвитку. Концепцією розвитку іпотечного ринку передбачено його розвиток в Україні на базі дворівневої американської моделі. Як показує практика, чітких моделей іпотечного кредитування не існує. У зв'язку з цим видається необхідним розгляд основних параметрів класичних моделей, визнаних світовою спільнотою, щоб надати оцінку рівня її адаптованості в Україні та визначити організаційні і фінансові аспекти її оптимальної побудови.

Серед усіх інструментів інвестування в нерухоме майно головна роль належить іпотечному кредитуванню. Іпотечне кредитування варто розглядати в двох аспектах. У вузькому сенсі – як різновид споживчого кредиту, наданого для забезпечення процесу конкретного цільового використання на будівництво, придбання чи модернізацію нерухомого майна і забезпеченого заставою нерухомого майна; в широкому сенсі іпотечне кредитування – це складна, багатогранна економічна система, яка передбачає процес взаємодії кредиторів, позичальників, інвесторів, фінансових посередників, ріелторів, забудовників, підрядників, страхових компаній, державної спеціалізованої установи.

З позиції фінансових процесів систему іпотечного кредитування можна розглядати як багатофакторну модель, яка включає процес залучення фінансових ресурсів, процес видачі кредиту; операції на ринку нерухомого майна, операції на фондовому ринку. Основна роль іпотечного кредитування полягає у розв'язанні суперечності між потенційною спроможністю позичальника взяти на себе кредитне зобов'язання та можливістю кредиторів забезпечити оптимальні параметри цінової характеристики кредитного продукту. Також система іпотечного кредитування, будучи найціннішим досягненням господарського досвіду людства, стала містком між обмеженим рівнем фінансової спроможності позичальника та задоволенням його потреб соціального характеру. Вирішення такого економічного протиріччя досягається шляхом впровадження ефективної системи залучення фінансових ресурсів на ринок нерухомого майна з використанням методів іпотечного кредитування та забезпечення прийнятного інвестиційного клімату в межах реалізованої моделі іпотечного ринку.

В економічній літературі є різні трактування того, що саме варто вважати інвестиціями на ринку нерухомого майна. Деякі економісти визначають інвестування в нерухоме майно як безпосереднє придбання нерухомого майна, що винятково приносить дохід. Інші додають до поняття також вкладення в різні інвестиційні інструменти. Треті розглядають придбання нерухомого майна в особисту власність і як таке, що приносить дохід, інвестиційне вкладення [1, с. 275; 2, с. 96].

Існує також позиція, яка розглядає сам процес іпотечного кредитування (у вузькому сенсі) як функцію двох інвестиційних процесів. Іпотечний кредит є інвестиційним інструментом для позичальника, який здобуває об'єкт нерухомого майна, що зростає в ціні, а також заставою, що є об'єктом інвестування для кредитора. Тобто позичальник і кредитор розглядаються як інвестори [3, с. 187].

У контексті розгляду цього питання доцільним вважаємо прийняти розширене трактування інвестицій в нерухоме майно, які в такому разі можна класифікувати за видами активів на реальні інвестиції (безпосереднє придбання нерухомого майна) та фінансові інвестиції, які поділяються на прямі (вкладення в іпотечні цінні папери) і непрямі (трастове управління коштами на ринку нерухомого майна).

Досить привабливими об'єктами інвестування можуть бути забезпечені нерухомим майном цінні папери. Тобто сек'юритизація ринку нерухомого майна за допомогою механізму іпотечного кредитування здатна привести до утворення вагомого сегменту фондового ринку, через який кошти інституційних інвесторів (пенсійних фондів, страхових компаній, банків та інших фінансових інститутів) спрямовані на ринок будівництва нерухомого майна соціального призначення. В Україні, на жаль, цей механізм взаємозв'язку фінансового ринку та ринку нерухомого майна відсутній, як відсутня й ефективна модель іпотечного ринку.

Американська дворівнева модель іпотечного ринку займає в світі одне з провідних місць у системі іпотечного кредитування. Використання цієї моделі зумовлюється економічними і правовими умовами розвитку держави. Її особливості дають змогу збільшити кількість учасників іпотечних відносин, у тому числі первинних кредитів, серед яких можна відзначити іпотечні та універсальні банки, ощадні та кредитні асоціації, операторів вторинного ринку, страхові компанії, пенсійні фонди та ін. Водночас це визначає і складність організації цієї моделі, залежної від загального стану фінансово-кредитного ринку. Іпотечна криза в США наочно показала, що складність дворівневої системи зумовлена схильністю впливу на неї негативних тенденцій, які відбуваються в економіці. Висока конкуренція кредиторів на іпотечному ринку привела до недотримання стандартів видачі кредитів і, як результат, неспроможності позичальників щодо їх повернення. Це спричинило істотний негативний вплив на інвесторів. Падіння рейтингу та інвестиційної привабливості іпотечних цінних паперів підвищило вартість запозичень як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Саме тому вважається, що широке застосування ця модель може мати лише в країнах зі стійкою економікою.

Розглядаючи доцільність використання дворівневої моделі іпотечного ринку в Україні, варто зазначити, що обраний напрям його розвитку є найбільш відпрацьованим як у теоретико-методичному плані, так і на організаційному та законодавчому рівнях. Однак щодо фінансового забезпечення розвитку іпотечних відносин наявними є істотні проблеми. Становлення фондового ринку в Україні припадає на середину 90-х років минулого століття, у зв'язку з чим він не сягнув таких значних розмірів, як у європейських країнах. Ця обставина істотно знижує потенційні можливості вітчизняної моделі іпотечного ринку в організації ефективного механізму рефінансування іпотечних кредитів. Криза ліквідності на світових фінансових рин-

ках привела до підвищення вартості зовнішніх запозичень і, як наслідок, скорочення їхніх обсягів та загострила проблему ресурсного забезпечення в Україні.

На початковому етапі розвитку дворівневої моделі іпотечного ринку вирішальну роль відіграє держава, політика якої спрямована на формування адекватної законодавчої бази, а також фінансову підтримку учасників іпотечної системи (населення, кредиторів, вторинного іпотечного ринку).

Крім того, однією з визначальних передумов ефективного функціонування дворівневої моделі іпотечного ринку є економічна стабільність, що забезпечує низький рівень інфляції і зацікавленість інвесторів у здійсненні інвестицій в іпотечні цінні папери.

Однорівнева модель іпотечного ринку набула найбільшого поширення в європейських країнах. Її основною перевагою є порівняно низька вартість організації, що дає змогу істотно зменшити вартість кредиту для позичальників. На наш погляд, ця модель може бути більш ефективною для її застосування у вітчизняних умовах. Ознакою цієї моделі є її ощадно-позиковий характер, за якого кредитні ресурси формуються із заощаджень майбутніх позичальників. Модель розглядається як «замкнута», яка не залежить від умов розвитку фінансових ринків. Це зумовлює можливість отримання «дешевого» кредиту.

Вагомою перевагою депозитної моделі є її повна прозорість, що зумовлює відсутність необхідності підтвердження належного рівня платоспроможності потенційного позичальника. Вона підтверджується дисципліною внесення платежів протягом накопичувального періоду. Але, як і будь-яка інша модель іпотечного ринку, депозитна також має недоліки. Насамперед це стосується ризиків зниження реальних доходів позичальника (реального або потенційного) під час функціонування депозитно-кредитних відносин. На відміну від дворівневої моделі, ця проблема зачіпає інтереси всіх учасників, оскільки вона впливає на терміни отримання кредиту. Досить реальною вважається і проблема можливого вилучення накопичених коштів учасниками накопичувальної системи і розміщення їх в інші активи на умовах зростання ринкових процентних ставок.

Друга європейська модель іпотечного кредитування представлена за умови функціонування іпотечного банку, діяльність якого ґрунтується на жорсткій законодавчій базі та державному регулюванні основних напрямів його діяльності. Необхідно відзначити консерватизм цієї моделі. Банки – її учасники – мають особливі умови ліцензування їхньої діяльності; обмеження щодо здійснюваних операцій; граничний ліміт кредитування, як правило, на рівні 60% заставної вартості майна, розрахованої за принципом максимальної обережності; граничний обсяг зобов'язань за заставними.

Такий підхід забезпечує високу надійність банку і довіру до нього з боку населення. Крім того, активне державне втручання забезпечує високий рейтинг заставних листів, що є інструментом рефінансування іпотечних кредитів, здійснюваного за інвестиційною схемою, властивою всім універсальним банкам.

Характеристика зарубіжного досвіду організації та фінансування іпотечного кредитування дає змогу дати оцінку його розвитку в Україні.

На сучасному етапі розвитку іпотечних відносин в Україні нормативно та інституційно закладена власна національна модель іпотечного ринку, яка враховує вітчизняні умови і використовує елементи як європейської (німецької), так і американської моделей. Основним суб'єктом кредитних відносин є універсальні банки. Варто зазначити, що такий тип кредитора має місце в обох класичних моделях. Однак у німецькій моделі іпотечного ринку основним кредитором банківського іпотечного кредитування є іпотечний банк.

В особливих умовах працюють вітчизняні банки, єдиним джерелом поповнення кредитних ресурсів для цілей іпотечного кредитування для яких є рефінансування іпотечних кредитів шляхом сек'юритизації через Державну іпотечну установу або через Агентство з рефінансування іпотечних житлових кредитів. У цьому разі використовуються елементи американської дворівневої моделі іпотечного ринку. Основні учасники вітчизняного іпотечного ринку, їхні основні функції та цільова характеристика організації діяльності відображені в табл. 1.

Оцінка ефективності та соціально-економічних наслідків реалізації моделі іпотечного ринку може здійснюватися на основі запропонованої системи індикаторів, що передбачає моніторинг їх змін (табл. 2).

Дослідження моделей іпотечного ринку, що існують у світі, дало змогу виділити різні критерії їх класифікації, такі як кількість рівнів обігу іпотечних кредитів; відкритість моделі щодо функціонування фінансового ринку; участь потенційного одержувача іпотечного кредиту у створенні організаційно-правової форми кредитної установи; роль кредитної установи, яка надає іпотечний кредит (є вона кінцевим кредитором чи фінансовим посередником); обов'язкова наявність накопичувального періоду.

Але, як правило, поділ відбувається на основі практики, що існує: виділяється американська модель і західноєвропейська модель. Німецька модель будівельних заощаджень розглядається як різновид однорівневої моделі організації іпотечного ринку. Тобто розподіл моделей на види здійснюється за наявності рівнів, виокремлюють однорівневу та дворівневу моделі іпотечного ринку.

У реальній дійсності моделі іпотечного ринку не мають безумовно визначених жорстких кордонів. Це зумовлює необхідність здійснити

Таблиця 1

Учасники іпотечного ринку, їхні основні функції та цільова характеристика організації діяльності

№ п/п	Учасники іпотечного ринку	Суб'єкти-представники	Основні функції	Цільова характеристика організації діяльності
1	Позичальники (іпотекодавець)	Фізичні особи, які підтвердили належний рівень кредитоспроможності	Виконання умов іпотечного договору	Задоволення власних соціальних потреб
2	Кредитор (іпотекодержатель)	Банківські установи	1) Виконання умов іпотечного договору; 2) реалізація права звернення стягнення на предмет іпотеки; 3) виконання функцій емітента іпотечних цінних паперів; 4) передача вимог за наданими іпотечними кредитами	1) Підтримка високого рівня прибутковості кредитної діяльності; 2) формування конкурентних переваг на ринку банківських послуг; 3) диверсифікація портфеля послуг за умови посилення якості обслуговування
3	Продавці об'єкта нерухомого майна	1) Фізичні особи; 2) юридичні особи	Формують пропозицію на ринку житлової нерухомості на правах власності чи за дорученням	1) Максимізація виручки від реалізації об'єкта нерухомого майна; 2) оптимізація ризиків
4	Забудовники	Будівельні компанії	Виконання будівельних робіт відповідно до умов іпотечного договору	1) Підтримка високого рівня прибутковості діяльності; 2) формування конкурентних переваг на ринку будівельних послуг; 3) диверсифікація форм реалізації будівельних послуг
5	Державні органи	1) Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву в Україні; 2) Державна іпотечна установа; 3) Державний фонд підтримки індивідуального житлового будівництва на селі; 4) ПАО «Агентство з рефінансування іпотечних житлових кредитів»; 5) органи державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обмежень; 6) нотаріальні установи	1) Забезпечення соціальної підтримки позичальників серед найбільш незахищених верств населення; 2) забезпечення соціальної підтримки позичальників з молодих сімей; 3) забезпечення рефінансування іпотечних кредиторів шляхом постачання ресурсів; 4) реєстрація угод купівлі-продажу об'єктів житлового нерухомого майна; 5) оформлення передачі прав власності на об'єкти житлового нерухомого майна; 6) реєстрація іпотечних договорів	Державна підтримка учасників ринку іпотечного кредитування і контроль за їхньою діяльністю
6	Українська національна іпотечна асоціація	Юридичні особи, котрі прямо або опосередковано провадять діяльність на іпотечному, кредитно-фінансовому ринку, ринку нерухомості та капіталів	1) Співпраця з органами державної влади та управління; 2) забезпечення інформаційної підтримки учасників	Становлення прозорого, добре регульованого та повноцінного іпотечного ринку
7	Національний банк України		Розроблення нормативних документів та методичних рекомендацій щодо організації діяльності банківських установ на іпотечному ринку	Регулювання і контроль за діяльністю банківських установ на іпотечному ринку
8	Інвестори	• Фізичні особи; • юридичні особи; • пенсійні фонди; • страхові компанії; • інвестиційні фонди; • кредитні установи	Придбавають іпотечні цінні папери, емітовані іпотечними кредиторами або операторами вторинного іпотечного ринку	1) Максимізація інвестиційного доходу; 2) оптимізація інвестиційних ризиків
9	Допоміжні інститути	• Страхові компанії; • оціночні компанії; • ріелторські представництва	1) Страхування ризиків іпотечного кредитування; 2) надання професійних оціночних послуг; 3) обслуговування процесу купівлі-продажу об'єктів нерухомого майна в рамках іпотечного кредитування	1) Підтримка високого рівня дохідності діяльності; 2) посилення конкурентної позиції на ринку послуг; 3) підвищення рейтингу; 4) диверсифікація форм надання послуг

Джерело: розробка автора

Таблиця 2

Показники ефективності реалізації моделі іпотечного ринку в Україні

Рівень оцінки: первинний іпотечний ринок	
Предмет оцінки	***Індикатори оцінки***
Рівень доступності іпотечного кредиту для потенційного позичальника	1. Кількість наданих іпотечних кредитів за звітний період 2. Розмір середньозваженої процентної ставки за іпотечними кредитами 3. Величина LTV 4. Середній розмір власного внеску позичальника в іпотечному кредитуванні 5. Середній рівень доходу потенційного позичальника 6. Частка середнього рівня доходу потенційного позичальника в структурі середнього розміру іпотечного платежу
Рівень ефективності функціонування первинного іпотечного ринку	1. Кількість наданих іпотечних кредитів за звітний період 2. Середній термін дії іпотечного договору. 3. Частка участі державних коштів у фінансуванні програм з іпотечного кредитування 4. Розмір згенерованих податкових платежів, зарахованих до бюджету
Рівень нормативного та організаційного забезпечення прав кредитора та позичальника	1. Розмір простроченої заборгованості за іпотечними кредитами 2. Розмір кредитної заборгованості, що діє на умовах застосування методів реструктуризації
Рівень оцінки: вторинний іпотечний ринок	
Предмет оцінки	***Індикатори оцінки***
Рефінансування іпотечних кредитів	1. Кількість укладених угод рефінансування за звітний період
	2. Частка обсягу рефінансованих кредитів у сукупному іпотечному кредитному портфелі
Рівень інвестиційної привабливості іпотечних цінних паперів	1. Обсяг емітованих цінних паперів за звітний період 2. Частка іноземних інвесторів у загальному обсязі залучених фінансових ресурсів

Джерело: розробка автора

більш чітке структурування моделей і визначити критерії класифікації та, відповідно, моделі іпотечного ринку, такі як:

1) однорівнева відкрита модель;
2) однорівнева закрита модель;
3) дворівнева модель.

Однорівнева закрита модель іпотечного ринку передбачає для позичальника наявність обов'язкового накопичувального періоду (із зазначенням мінімально необхідних строку і суми накопичення), незмінність ставок по накопичувальному депозиту та іпотечному кредиту протягом всього терміну дії договору; для кредитної установи – участь вкладника-позичальника в організаційно-правовій формі кредитної установи. Кредитна установа цього типу має такі якості, як фінансова стійкість до змін фінансового ринку, самостійне формування джерел фінансування іпотечних кредитів, відсутність необхідності пошуку дешевих і довгострокових ресурсів, простота механізму фінансової діяльності установи та її прозорість.

Однорівнева відкрита модель іпотечного ринку передбачає для позичальника можливість отримання іпотечного кредиту одразу після звернення потенційного позичальника, залежність ставки за іпотечним кредитом від ситуації на фінансовому ринку. Кредитна установа цього типу має такі якості, як залежність від ситуації на грошовому ринку і гнучке реагування на зміну процентних ставок, у результаті чого функціонування за високого рівня інфляції робить іпотечний кредит недоступним; формування ресурсів шляхом випуску облігацій; залучення довгострокових кредитів та депозитів.

Дворівнева модель іпотечного ринку передбачає для позичальника можливість оперативного отримання іпотечного кредиту, залежність ставки за іпотечним кредитом від ситуації на фінансовому ринку. Кредитна установа цього типу має такі якості, якможливість організації діяльності на вторинному іпотечному ринку, можливість функціонування за умови використання короткострокових ресурсів, необхідність видавати іпотечні кредити за стандартними умовами, залежність від ситуації на фінансовому ринку.

Оптимальними критеріями класифікації моделей іпотечного ринку пропонуємо прийняти 1) відкритість-закритість щодо фінансового ринку; 2) притаманність іпотечному кредиту реальних властивостей, які відповідають об'єкту купівлі-продажу (у формі пулів, цінних паперів), тобто можливість його використання на вторинному іпотечному ринку.

Висновки. Результати проведеного дослідження щодо формування оптимальної моделі іпотечного ринку в частині організаційно-функціонального аспекту дає змогу дійти висновків, що вибір оптимальної моделі іпотечного ринку є досить актуальним завданням, покликаним вирішити низку важливих питань соціального характеру.

Успішна реалізація моделі іпотечного ринку вимагає підвищення частки участі в іпотечних програмах держави, а також активізації використання ринкових підходів у стимулюванні розвитку ринку іпотечного кредитування і комплексного використання для цих цілей фінансово-кредитних інструментів.

Практика розвитку іпотечних програм в Україні показує, що, використовуючи дворівневу американську модель іпотечного ринку, Україна генерує власний напрям у формуванні системи іпотечного кредитування, відмінний від прийнятих світовою спільнотою класичних моделей. Одним із вирішальних завдань розвитку іпотечного ринку в Україні є формування рівноважного стану між рівнем попиту і пропозиції на ньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорєльцева. – К.: Знання, 2008. – 717 с.
2. Євтух О.Т. Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів./ О.Т. Євтух – Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2001. – 316 с.
3. Лютий І.О. Іпотека: навч. посіб. / І. О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко. – К.: Знання, 2011. – 445 с.

УДК 336.71

Карєлов М.В.
студент
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

ECONOMIC ESSENCE AND METHODS OF ASSESSMENT BANK LIQUIDITY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню банківської ліквідності, необхідності та значенню ліквідних коштів для комерційного банку. Перераховано основні внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на процес ліквідності банківської установи. Визначено основні методи оцінки ліквідності банку. Розглянуто значення ліквідності активів та пасивів балансу.

Ключові слова: банк, ліквідність, аналіз ліквідності банку, внутрішні та зовнішні фактори, методи аналізу ліквідності банку, функції банку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию банковской ликвидности, необходимости и значению ликвидных средств для коммерческого банка. Перечислено основные внутренние и внешние факторы, влияющие на процесс ликвидности банковского учреждения. Определены основные методы оценки ликвидности банка. Рассмотрено значение ликвидности активов и пассивов баланса.

Ключевые слова: банк, ликвидность, анализ ликвидности банка, внутренние и внешние факторы, методы анализа ликвидности банка, функции банка.

ANNOTATION

The article investigates bank liquidity, the need and value of liquidity for commercial banks. Transferred major internal and external factors affecting the process of liquidity in the banking institutions. The main methods of evaluating the bank's liquidity. The role of liquidity of assets and liabilities balance.

Key words: bank liquidity analysis of bank liquidity, internal and external factors, methods of analysis of bank liquidity, the functions of the bank.

Постановка проблеми. Найважливішою функцією банківської системи є трансформація строковості грошей, тобто залучення банками вільних фінансових ресурсів і вкладення їх на більш тривалий строк. Природою ризику ліквідності є сама банківська діяльність. Для забезпечення постійної діяльності банк повинен уміти управляти ліквідністю. Особливої актуальності процес управління ліквідністю набуває в умовах удосконалення політики банків, що спрямована на оптимізацію фінансової стійкості та ліквідності. Це пояснюється існуванням зворотної залежності між підтриманням високого рівня ліквідності та дохідності активів банку, оскільки збільшення банком ліквідності спричинює втрати дохідності його активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел і публікацій показує, що дослідженню банківської ліквідності приділяється велика увага як іноземних науковців і практиків, таких як С. Братанович, Х. Грюнинг, У. Гулд, О. Лаврушин, А. Лобанов, В. Муравйов, М. Поморіна, П. Роуз, І. Фаррахов, А. Чугунов, А. Шапкин та ін., так і вітчизняних (І. Волошин, В. Зінченко, Г. Карчева, О. Ковальов, О. Кірєєв, В. Кротюк, О. Куценко, О. Оконська, М. Сорокін та ін.).

Метою статті є вивчення економічної сутності банківської ліквідності, а також необхідності та значення ліквідних коштів для комерційного банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні світові тенденції розвитку банків, що характеризуються суттєвими змінами в умовах їхньої діяльності, зумовлюють необхідність використання адекватної системи управління ризиками. Найважливішою функцією банківської системи є трансформація строковості грошей. Для забезпечення безперервної діяльності банки повинні забезпечувати високий рівень управління ліквідністю, що вимагає організації сучасної системи регулювання та нагляду за ризиком ліквідності [10].

Поняття «ліквідність комерційного банку» означає можливість банку своєчасно і повно забезпечувати виконання своїх боргових і фінансових зобов'язань перед усіма контрагентами, що визначається наявністю достатнього власного капіталу банку, оптимальним розміщенням і величиною коштів за статтями активу і пасиву балансу з урахуванням відповідних термінів [2].

Ліквідність надзвичайно важлива для банку, оскільки її відсутність небезпечна, як і банкрутство. Банківська ліквідність залежить від багатьох чинників, які поділяються на дві групи – внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх чинників належать:

– дисбаланс грошових потоків, викликаний невідповідністю структури вимог та зобов'язань банку;

– структура та стабільність депозитної бази банку;

– достатність капіталу;

– якість активів;

– фінансовий стан позичальників;

– репутація банку, яка впливає на здатність швидкого запозичення коштів на ринку;

– неправильна стратегія управління ліквідністю (наприклад, пріоритетність прибутковості перед ліквідністю).

До комплексу зовнішніх належать чинники загальноекономічного характеру:

– грошово-кредитна політика;

– стан грошового ринку;

– низька ліквідність окремих сегментів фінансового ринку для конкретних видів активів,

що ускладнює їх продаж за прийнятною ціною за короткий термін; можливості запозичення коштів у центральному банку;

– регулятивні обмеження в країні; загальні кризові явища в економіці, які унеможливлюють безперебійне залучення коштів [5].

Кожний комерційний банк повинен самостійно забезпечувати підтримку своєї ліквідності на заданому рівні на основі як аналізу її стану за конкретні періоди часу, так і прогнозування результатів діяльності і проведення в подальшому науково обґрунтованої економічної політики в області формування статутного капіталу, фондів спеціального призначення і резервів, залучення позикових коштів сторонніх організацій, здійснення активних кредитних операцій [3].

Національний банк України (далі – НБУ) аналізує ліквідність банків другого рівня, спираючись на звітність, що надійшла від них, з метою захисту інтересів вкладників і кредиторів банку на мікрорівні та для ефективного і стабільного функціонування банківської системи загалом. Тому визначення, наведене в Інструкції «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28 серпня 2001 р. № 368: «ліквідність банку – це здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів», відповідає меті аналізу та регулювання контролю ліквідності банків другого рівня НБУ [1].

У сучасних економічних умовах банківську ліквідність можна розглядати також як багаторівневу систему категорій, яка об'єднує такі поняття, як:

– ліквідність банківської системи;

– ліквідність банку;

– ліквідність балансу банку (ліквідність активів, ліквідність пасивів).

Ліквідність банківської системи залежить від ліквідності банківських установ, Національного банку України і держави, а також розвитку міжбанківського ринку, що дає змогу вважати банківську систему цілісною. На ліквідність банківської системи також впливають зовнішній та внутрішній борг України, рівень інвестицій, динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості, законодавчо-нормативна база захисту кредиторів.

Ліквідність банку є запорукою його стійкості, оскільки банк, який володіє достатнім рівнем ліквідності, може з мінімальними затратами для себе виконувати такі функції:

– проводити платежі за дорученням клієнтів;

– повертати кредиторам (вкладникам) кошти як із настанням терміну погашення, так і достроково;

– сплачувати випущені цінні папери;

– відповідати за зобов'язаннями, які можуть відбутися в майбутньому, в тому числі за позабалансовими зобов'язаннями.

Ліквідність банку тісно пов'язана з поняттям ліквідності балансу. Цей показник визначається співвідношенням вимог (статей активу) та зобов'язань (статей пасиву) на певний момент часу. Ліквідність балансу є співвідношенням окремих статей активу та пасиву балансу з метою порівняння їхніх значень зі значенням встановлених нормативів. Варто зазначити, що ліквідність балансу банку є основним фактором ліквідності самого банку. Тому немає підстав протиставляти ці поняття як несумісні.

На ліквідність банківського балансу впливають певні фактори, серед яких можна виділити співвідношення строків залучення ресурсів та строків розміщення коштів, структуру активів, ступінь ризикованості активних операцій, структуру пасивів, якість управління ліквідності банком.

Баланс банку вважається ліквідним, якщо його стан дає змогу за рахунок швидкої реалізації активів покривати термінові зобов'язання за пасивами. Можливість швидкого перетворення активів банку в грошову форму для виконання власних зобов'язань зумовлена багатьма чинниками, серед яких головний – відповідність термінів та обсягів розміщення фінансових ресурсів 9 термінам та обсягам їх залучення. На основі балансу банку можна розрахувати показники ліквідності, з яких окремі регламентовані Національним банком України, а інші можуть бути визначені самостійно для потреб банку під час проведення аналізу його надійності. Ліквідність активів передбачає, що активи можуть бути безпосередньо використані для погашення боргових зобов'язань або трансформуватися в грошові та інші платіжні засоби, іншу грошову форму [9].

Під ліквідністю активів розуміють їхню здатність перетворюватися у грошову форму під час реалізації або внаслідок погашення зобов'язань позичальником. Ступінь ліквідності того чи іншого виду активів залежить від їхнього призначення.

Ліквідність пасивів забезпечується наявністю їхніх стабільних джерел, не чутливих до коливань відсоткових ставок. До ліквідних пасивів належать залишки на поточних рахунках постійних клієнтів банку, кредити, отримані від міжнародних фінансових організацій, кошти, одержані від емісії довгострокових облігацій банку, тощо [1].

У міжнародній банківській практиці найбільш ліквідною частиною активів вважається касова готівка, під якою розуміються не тільки гроші в касі, але і кошти, що знаходяться на поточному рахунку цього кредитного інституту в Центральному банку.

Традиційним для розуміння ліквідності вважається також підхід, коли з метою характеристики ліквідності банку розглядають ризик

ліквідності. Ризик – притаманна банківській діяльності можливість (вірогідність) понесення банком втрат та (чи) погіршення ліквідності внаслідок настання несприятливих подій, пов'язаних із внутрішніми чи зовнішніми факторами [10].

Практика управління ліквідністю свідчить, що недостатній її рівень часто стає першою ознакою наявності в банку серйозних фінансових труднощів. За таких умов, як правило, починається відплив клієнтів і закриття рахунків, що, у свою чергу, веде до підвищення потреби в ліквідних засобах і поглиблення кризи ліквідності. Банки змушені шукати джерела поповнення грошових коштів через продаж найбільш ліквідних активів та запозичення на ринку. За таких обставин проведення подібних операцій ускладнюється, адже кредитори неохоче надають позики банку, котрий перебуває на межі банкрутства, вимагаючи додаткового забезпечення і підвищення процентних ставок, а продаж активів може здійснюватися за несприятливих ринкових умов. Такі дії банку зводять нанівець доходи, потребують додаткових витрат та зумовлюють швидке наростання фінансових проблем. Фінансові проблеми такого роду мають характер висхідної спіралі в частині їх виникнення та низхідної спіралі в розрізі доступу до джерел фінансування з метою підвищення ліквідності. Отже, підтримання достатнього рівня ліквідності варто визнати пріоритетним завданням у діяльності кожного банку [5].

Аналіз ліквідності банку – процес дослідження факторів, що змінюють рівень ліквідності банку в динаміці з метою виявлення відхилень від планових чи нормативних значень та визначення впливу отриманих відхилень на діяльність банку. З одного боку, аналіз ліквідності банку є важливим складником механізму управління ліквідністю, успішність та обґрунтованість результатів якого створює підґрунтя для прийняття менеджментом банку правильних управлінських рішень. З іншого – це важливий складник аналізу банку, який дає змогу у поєднанні з іншими елементами аналізу доходити висновків про поточну та майбутню фінансову стійкість банку, ефективність та рівень ризику його діяльності, а також є підґрунтям для планування дій банку із залучення та розміщення ресурсів [8].

Завдання аналізу ліквідності банку:

– визначення фактичної ліквідності;

– оцінювання відповідності фактичних значень нормативів ліквідності вимогам, які встановлено НБУ;

– виявлення чинників, які викликали відхилення фактичних значень показників ліквідності від нормативних вимог;

– аналіз стабільності ресурсної бази банку;

– прогнозування потреби банку в ліквідних коштах;

– порівняльний аналіз вартості та доступності альтернативних джерел поповнення ліквідних коштів;

– аналіз різних напрямів розміщення надлишкових ліквідних коштів;

– інваріантний аналіз ліквідності банку за різних сценаріїв розвитку подій (як правило, оптимістичний, найбільш імовірний та песимістичний) [5].

Ліквідність комерційного банку можна оцінити за допомогою:

– нормативів НБУ;

– коефіцієнтів.

Показники ліквідності встановлюються з урахуванням нагромадженого досвіду та конкретних економічних умов у країні і є обов'язковими для виконання. Дотримання нормативів ліквідності є необхідною умовою нормальної діяльності банку, проте не повинно трактуватися як безспірне свідчення ефективного управління ліквідністю. Установлення мінімальних вимог не може вирішити широкого кола питань, пов'язаних із банківською ліквідністю [6].

Одним із етапів оцінки ліквідності є виявлення того, наскільки банк дотримується нормативів ліквідності, встановлених НБУ. Встановлення нормативних вимог щодо ліквідності, обов'язкових для кожної банківської установи, є звичайною практикою центральних банків низки країн. Це дає змогу здійснювати контроль за ліквідністю банків та підтримувати необхідний рівень ліквідності банківської системи загалом. Здебільшого з цією метою застосовується метод коефіцієнтів, який дає можливість не тільки оцінити рівень ліквідності окремого банку, але й здійснювати порівняльний аналіз ліквідності різних за розмірами банків [7].

Оцінити ліквідність банку можна методом коефіцієнтів, який є найпростішим. Коефіцієнтний метод аналізу ліквідності банку передбачає:

– виявлення та визначення складу, періодичності розрахунку та граничних показників ліквідності;

– аналіз та оцінку стану показників ліквідності на основі порівняння фактичних значень з нормативними, граничними; аналізу динаміки фактичних значень показників; факторного аналізу змін фактичних значень;

– визначення способів усунення невідповідностей, встановлених на основі аналізу.

Важливим елементом під час оцінки ліквідності банку є розрахунок коефіцієнтів ліквідності, динаміки коефіцієнтів миттєвої ліквідності, загальної ліквідності зобов'язань банку, ресурсної ліквідності зобов'язань, генеральної ліквідності зобов'язань, ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів, ліквідності робочих активів, співвідношення ліквідних та загальних активів [4].

Органи нагляду повинні проводити незалежну оцінку банківських стратегій, положень, процедур та принципів, що стосуються управління ліквідністю. Спираючись на результати своєчасно проведеного аналізу, органи нагляду

повинні дійти висновків щодо відповідності рівня банківської ліквідності встановленим вимогам. З огляду на це банку може бути запропоновано внести необхідні зміни до його системи управління ліквідністю.

Проведення кількісної оцінки діяльності банку щодо забезпечення відповідного рівні ліквідності здійснюється шляхом встановлення нормативних значень або нормативів для окремих обов'язкових коефіцієнтів та надання рекомендацій щодо застосування необов'язкових нормативів. Такі заходи спрямовані передусім на визначення ліквідної позиції банку, потенційного дефіциту або надлишку ліквідних коштів. Якісна оцінка передбачає оцінку діяльності керівництва та управлінського персоналу банку щодо визначення стратегії управління ризиком ліквідності та її використання у щоденній діяльності банку разом зі стрес-тестуванням та складанням резервних планів [10].

Висновки. Ліквідність банку – це здатність банку забезпечити повне і своєчасне виконання своїх фінансових зобов'язань. Рівень банківської ліквідності безпосередньо впливає на стійкість всієї банківської системи. Для ефективного управління банки повинні здійснювати аналіз ліквідності на основі тих методів, які враховують їхні особливості з одночасною умовою дотримання економічних нормативів. Комплексне застосування вищезазначених інструментів, з одного боку, сприятиме покращенню якості управління ліквідністю на рівні окремого банку, а з іншого – стане одним із напрямів покращення ефективності виконання наглядових функцій регуляторними органами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : інструкція, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01.
2. Адамик Б.П. Національний банк і грошово-кредитна політика: Навчальний посібник / Б.П. Адамик. – Тернопіль: Картбланш, 2002.
3. Василик О.Д. Банківські операції і банківське обслуговування. – // Фінанси України, 2003.– № 1.
4. Васюренко О.В. Банківські операції: Навчальний посібник. / О.В. Васюренко – 4-те вид., перероблене і доповнене – Київ: Знання, 2004. – 324 с.
5. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: Підручник / Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко І.М. та ін.; за ред. Герасимовича А.М. .– К.: КНЕУ, 2005.
6. Денисенко М.П. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід): Навч. посіб. / М. П. Денисенко -К.: Вид. дім «Професіонал», 2004. – 319 с.
7. Дзямулич М.І., Забезпечення ліквідності комерційного банку в умовах фінансової кризи. / М. Дзямулич // Економічний простір. – 2009.– № 23/2.
8. Ребрик Ю.С. Аналіз ліквідності банку в умовах нестабільності фінансових ринків / Ю.С. Ребрик // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С. 326–328.
9. Рид Э., Картер Р. Коммерческие банки: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 502 с.
10. Стельмах В.С. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / Стельмах В.С., Міщенко В.І., Крилова В.В., Набок Р.М., Приходько О.Г., Грищук Н.В. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. – 220 с.

УДК 336

Колесник В.М.
кандидат економічних наук, доцент кафедр економіки
Нікопольський факультет
Запорізького національного університету

Артеменко Д.А.
студентка
Нікопольський факультет
Запорізького національного університету

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

THE PROBLEMS OF DETERMINATION AND THE PROSPECT OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC MONEY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто хронологічний розвиток становлення електронних грошей в Україні. Проведено оцінку проблем та перспектив, пов'язаних із розвитком новітніх платіжних інструментів у сфері внутрішніх та транскордонних платежів. Запропоновано напрями та шляхи вдосконалення запровадження розрахунків із максимальним використанням електронних грошей в Україні.

Ключові слова: електронні гроші, WebMoney.UA, платіжні системи, пластикові картки, Bitcoin, банківська система, емісія електронних грошей.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена хронология развития и становления электронных денег в Украине. Проведена оценка проблем и перспектив, связанных с развитием новейших платежных инструментов в сфере внутренних и транснациональных платежей. Предложены направления и пути усовершенствования введения расчетов с максимальным использованием электронных денег в Украине.

Ключевые слова: электронные деньги, WebMoney.UA, платежные системы, пластиковые карты, Bitcoin, банковская система, эмиссия электронных денег.

ANNOTATION

The chronology of development and determination of electronic money in Ukraine is considered in the article. The estimation of problems and prospects, connected with the development of the latest payment implements in the field of inner and transnational payment transactions was carried out. Directions and ways of improvement of establishment of derivations with the highest using of electronic funds in Ukraine were proposed.

Key words: electronic money, WebMoney.UA, payment service, plastic cards, Bitcoin, banking system, emission of e-money.

Постановка проблеми. Сьогодні відбувається бурхливе зростання технологічних та ринкових інновацій у сфері внутрішніх та транскордонних платежів, які виконуються з використанням новітніх платіжних продуктів. Нові платіжні інструменти не з'являються випадково за бажанням розробників, їх поява – об'єктивний процес, викликаний новими незадоволеними потребами і підвищеними вимогами до ефективності та надійності платежів. Виникнення новітніх платіжних продуктів зумовлене, з одного боку, стрімким розвитком інформаційних і криптографічних технологій, які дали змогу зберігати грошову вартість на електронних пристроях, а з іншого – потребами електронної комерції, які не задовольняються повною мірою традиційними платіжними системами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремим дослідженням щодо суті, ролі, значення та розвитку електронних грошей в Україні присвячена велика кількість праць вітчизняних науковців, експертів, аналітиків та практиків – М. Савлука, С. Овсєєнко, В. Міщенко, О. Махаєва, А. Мороз, М. Пуховкіна, Н. Дмитрика, А. Лебедєва, С. Маслової, І. Свиридук та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах сьогодення велика кількість питань щодо темпів розвитку та використання новітніх платіжних продуктів, характеристик змісту та особливостей електронних грошей, а також правові та технічні аспекти їх використання лише підкреслюють необхідність більш детального аналізу теми дослідження та наявність проблематики глибокого вивчення кола питань цієї економічної категорії. Позитивна динаміка збільшення інтернет-аудиторії, підвищення швидкості появи на віртуальній арені нових сайтів і наростання темпів розвитку електронної торгівлі дають змогу вести мову про електронні платіжні системи мережі Інтернет. Тому важливим є висвітлення поняття «електронні гроші», аналіз реального стану ринку електронних грошей, його динаміки, можливих перспектив розвитку і перешкод, які заважають їх розповсюдженню.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із розвитком інтернет-технологій застосування електронних грошей в Україні з кожним днем набуває дедалі більшої ваги. Вони є популярним, доступним і зручним засобом платежу. Їх використовують для оплати товарів в інтернет-магазинах та/або оплати послуг компаніям, які приймають такі платежі, аналогічно тому, як це робиться з банківського рахунку. Управляти грошима у своєму гаманці користувач може за допомогою Інтернету або мобільного телефону.

Електронні гроші є безстроковими грошовими зобов'язаннями емітента на пред'явника в

електронній формі, які випускаються та погашаються емітентом. Обіг електронних грошей здійснюється шляхом уступки права вимог до емітента і породжує зобов'язання останнього у розмірі пред'явлених електронних грошей. Банк-емітент має грошове зобов'язання перед користувачем сплатити йому певну суму грошей, а користувач має право передати свої права третій особі (іншому користувачу, торговцю) шляхом розрахунків електронними грошима.

Електронні гроші – це, по суті, електронний аналог готівкових грошей, які існують у вигляді електронних записів, наприклад, у віртуальних гаманцях в Інтернеті (аналог рахунку в банку, який використовується лише для операцій з електронними грошима). Це умовні знаки, які «прив'язані» до курсу однієї валюти (гривні, рубля, євро тощо) та існують лише у мережі та ніде більше. Сукупність віртуальних гаманців, у яких для здійснення платежів використовуються електронні гроші, називається системою електронних грошей [1].

Вперше поняття електронних грошей було закріплено постановою правління Національного банку України «Про затвердження Положення про електронні гроші в Україні» від 25 червня 2008 р. № 178, яке визначало електронні гроші як одиницю вартості, яка зберігається на електронному пристрої, приймається як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента. Право здійснювати випуск електронних грошей в Україні закріплювалося винятково за банками. Водночас для інших юридичних осіб, які здійснювали випуск електронних грошей і не були банками, постановлялося привести свою діяльність у відповідність до вимог Положення протягом одного року з дня набрання чинності постановою НБУ від 25 червня 2008 р. № 178 [2].

4 листопада 2010 р. постановою правління НБУ № 481 вказане Положення було скасовано, а замість нього прийнято нове, яким встановлювалися менш жорсткі вимоги до емітентів електронних грошей. Так, Положення про електронні гроші, затверджене постановою правління НБУ від 4 листопада 2010 р., скасувало вимогу попереднього Положення щодо віднесення права емісії електронних грошових коштів до виняткової компетенції банків, надавши відповідні повноваження й іншим юридичним особам [3].

Чинне Положення про електронні гроші встановлює, що особа, яка має намір створити систему електронних грошей та здійснювати випуск електронних грошей, зобов'язана узгодити з НБУ правила системи електронних грошей до здійснення випуску електронних грошей.

Офіційний сайт НБУ містить інформацію лише про такі системи електронних грошей в Україні, правила яких узгоджені з НБУ (табл. 1).

Таблиця 1

Системи електронних грошей в Україні

	УКРАЇНА		ПЛАНИ	ЄС
Законодавство	Емітенти-банки (Резиденти)	Емітенти-нерезиденти	Емітенти – небанківські фін. установи (нерезиденти)	Емітенти
	Для узгодження правил використання ЕГ необхідні:	Внесено зміни для початку надання послуг громадянам України:	Необхідні зміни до законодавства України щодо:	Директива 2009/110/ЄС
	• заява; • правила використання ЕГ; • інформаційна довідка про принципи технологічної реалізації здійснення розрахунків ЕГ; • зразки договорів із користувачами	• запроваджено спрощений порядок внесення в Реєстр інформації про міжнародну систему інтернет- розрахунків; • надано право доступу користувачам та торговцям (продавцям) до послуг міжнародних систем інтернет-розрахунків для розрахунків ЕГ, випущеними нерезидентом; • надано можливість фіз. особам отримувати на поточний рахунок ін. валюту, переказану із-за кордону; • передбачено, що для введення/виведення коштів до/з міжнародної системи інтернет-розрахунків використовується платіжна картка як ідентифікований платіжний інструмент	• встановлення мінімального розміру статутного капіталу не менше 9,5 млн. грн; • встановлення вимоги щодо обов'язкового резервування коштів у банку; • зобов'язання емітента розкривати інформацію про власників істотної участі та кінцевих бенефіціарів	• вимоги до документів відсутні; • діяльність має ліцензуватись, установа-емітент ЕГ має бути внесена до Реєстру; • емітенти ЕГ повинні мати первинний капітал не менше 350 000 €; • емітенти ЕГ мають забезпечити захист коштів, отриманих в обмін на випущені ЕГ
Обмеження	4000 грн.	Для непоповнюваного електронного пристрою (передплачена та віртуальна картки)		250 €
	62 000 грн.	Загальна сума операцій протягом календарного року за поповнюваним електронним пристроєм (чіп, пам'ять комп'ютера)		2500 €

Джерело: згруповано автором за матеріалами [1; 2]

Законодавчо дозволяється створити національну систему безготівкових розрахунків, яка розвиватиметься на базі міжнародних стандартів (зараз використовуються платіжними системами VISA та MasterCard). Банки зможуть розміщувати на своїх картках дві і більше різних платіжних систем. Користуватися карткою вітчизняної системи можна буде у будь-якій торговельній точці. Для цього не потрібне нове обладнання, адже нові картки можна використовувати у вже діючих банкоматах і терміналах. У такій ситуації VISA та MasterCard можуть втратити значну частину внутрішнього ринку, а з іншого боку, можна буде зберегти працездатність електронних платежів в Україні, коли світові платіжні оператори припинять (з яких-небудь причин) операції в Україні. Відтепер за відмову прийняти оплату пластиковою карткою (або обмеження такого права) продавцю товару (послуги) загрожує штраф у розмірі 8500грн. (500 нмдг) [4, с. 703].

Міністерство фінансів України теж відреагувало на появу електронних грошей. Своїм наказом від 27 червня 2013 р. № 627 Інструкцію про застосування Плану рахунків доповнено нормами, які визначають порядок бухгалтерського обліку електронних грошей. Тепер у бухгалтерському обліку під електронними грошима розуміють одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується у готівковій або безготівковій формі. При цьому з метою бухгалтерського обліку не визнаються електронними грошима наперед оплачені картки одноцільового використання: дисконтні картки торговців, картки автозаправних станцій, квитки для проїзду в міському транспорті тощо, які приймаються як засіб платежу винятково їхніми емітентами.

У Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій з'явився окремий субрахунок 335 « Електронні гроші, номіновані в національній валюті» до рахунку 33 «Інші кошти». На ньому будуть відображатися операції з електронними грошима, які здійснюються комерційними агентами та користувачами відповідно до нормативно-правових актів НБУ та правил використання електронних грошей, узгоджених із НБУ [5].

Пропозиція електронних грошей на ринку залежить від стимулів для споживачів, торговців, емітентів та посередників у їх використанні, а також факторів, які можуть стримувати їх розвиток. Так, легкість використання пристроїв, на яких зберігаються електронні гроші, конфіденційність та безпека розрахунків будуть позитивно впливати на прагнення споживачів використовувати електронні гроші. Можливе збільшення обсягів реалізації, скорочення витрат та вигідні умови договорів чинитимуть вплив на рішення торговців приймати електронні гроші. Але головним фактором як для споживачів, так і для торговців буде їхня готовність прийняти нові технології.

Дослідження говорять про те, що в Україні стрімко зростає використання електронних грошей, але до рівня європейських країн ще далеко. Це пов'язано з тим, що в Україні немає належного правового регулювання щодо легалізації таких електронних систем. Перспектива розвитку електронних грошей в Україні є складною справою, оскільки цей засіб платежу сьогодні ще не має правового підґрунтя для свого існування та пов'язаний з великою кількістю питань із боку користувачів [6].

Незважаючи на це, Нацбанк вирішив випустити свій bitcoin (віртуальна грошова одиниця, яка не має єдиного емісійного центру) у 2017 р. Така форма електронних грошей зде-

Таблиця 2

Перспективи розвитку електронних грошей в Україні

Завдання	Деталізація	Очікуваний ефект	Термін реалізації
Розвиток НПС Простір	Еволюція e-money як безготівкового інструменту розрахунків (на основі технологій BlockChain), емітентом яких є НБУ	Здешевлення еквайрингу (альтернатива картковим платежам)	IV кв. 2017 р.
	Впровадження соціального процесингу	Прозорість і контроль за цільовим використанням коштів. Компенсування виплат за фактом отримання	I кв. 2018 р.
	Впровадження технологій contactless, e-commerce, P2P, HCE/NFC та QR-платежів (як альтернативи POS-терміналу на рівні торговельних мереж)	Розширення безготівкових способів оплат (в т. ч. мобільних платежів)	IV кв. 2017 р.
	Просування на ринку: створення сайту, проведення комунікаційних кампаній, впровадження бонусних програм	Збільшення частки на ринку до 2020 р. до 30% від загального об'єму роздрібних безготівкових операцій із використанням національних платіжних систем	IV кв. 2017 р.
	Перегляд тарифної політики		Періодично, протягом реалізації проекту
	Співпраця з учасниками ринку: впровадження та інтеграція «транспортних» проектів		

Джерело: згруповано за матеріалами Департаменту платіжних систем та інноваційного розвитку

шевить еквайринг і може стати альтернативною картковим платежам. Згідно з презентацією Департаменту платіжних систем та інноваційного розвитку НБУ в четвертому кварталі 2017 р. Нацбанк збирається стати емітентом електронних грошей на базі технології Blockchain у рамках проекту НСП «Простір» (табл. 2) [7].

Зазначені перспективні напрями розвитку електронних грошей в Україні свідчать про те, що інтересам центрального банку і держави загалом відповідає створення в Україні правової основи для гарантування того, щоб емітенти електронних грошей були надійними, а системи розрахунків електронними грошима – безпечними та ефективними.

Висновки. Декларуючи жорсткі наміри стати членом Європейського Союзу, Україна наполегливо працює над адаптацією свого законодавства у сфері платіжних систем до європейських практик. Використання електронних грошей значно полегшує життя, оскільки з їх допомогою можна здійснювати миттєві перекази грошей на будь-який рахунок, легко відстежувати та аналізувати свій фінансовий стан і обсяг обігових коштів та заощаджень, які залишаються на рахунку. Таким чином, упровадження і використання електронних грошей має розглядатись як перспектива розвитку рівня персональних банківських послуг та як найпоширеніший спосіб безготівкових розрахунків для дуже великої кількості людей, а виважена правова регламентація їх використання з боку держави є пріоритетним напрямом у їхньому становленні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дерев'янко С.І. Електронні гроші: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / С.І. Дерев'янко – Режимдоступу:http://oaji.net/articles/2016/1900-1469373917.pdf.
2. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про електронні гроші в Україні» від 25.06.2008 р. № 178 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0688-08.
3. Постанова Правління НБУ від 04.11.2010 р. № 481 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів НБУ з питань регулювання випуску та обігу електронних грошей» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10.
4. Батракова Т.І., Грінченко А.Ю. Проблеми та перспективи розвитку електронних грошей в Україні / Т.І. Батракова, А.Ю. Грінченко //Економіка і суспільство. – 2016. – № 7 – С. 702–706.
5. FINANCE.UA: Финансы в Украине [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/news/-/368430/elektronni-groshi-v-ukrayini-infografika-nbu.
6. Електронні гроші збільшили свою популярність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vkurse.ua/ ua/business/elektronnye-dengi-vukraine.html.
7. Финансовый портал «Минфин. НБУ признал Blockchain» [Електронний ресурс] – Режим доступу :http://minfin.com.ua/2016/11/10/24719657/.
8. Степова С.В., Санагян С.О. Електронні гроші в Україні: сутність та проблеми використання. // С.В. Степова, С.О. Санагян [Електронний ресурс] – Режим доступу :http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=34153.

УДК 330.342.001.36

Коренюк Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та економічної безпеки
Дніпропетровського національного університету
залізничного транспорту імені В. Лазаряна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

FEATURES OF FORMATION OF LOCAL BUDGETS AT REGIONAL LEVEL

АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз формування місцевих бюджетів в Україні. Висвітлено наявні проблеми, внесено пропозиції щодо вдосконалення формування місцевих бюджетів та взаємовідносин між державним і місцевим бюджетом.

Ключові слова: бюджет, місцевий, державний, місцеві фінанси, фінансові ресурси, доходи.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ формирования местных бюджетов в Украине. Выделены существующие проблемы, внесены предложения по усовершенствованию формирования местных бюджетов и взаимоотношений между государственным и местным бюджетом.

Ключевые слова: бюджет, местный, государственный, местные финансы, финансовые ресурсы, доходы.

ANNOTATION

The analysis of the formation of local budgets in Ukraine is conducted. Existing problems are identified, proposals are made to improve the formation of local budgets and the relationship between the state and local budgets.

Keywords: budget, local, state, local finance, financial resources, revenues.

Постановка проблеми. В сучасних умовах відбувається подальший процес становлення та розвитку національної фінансової системи. Важливою його ознакою є ефективне функціонування місцевих фінансів. Місцеві бюджети з одного боку можна розглядати як об'єктивне економічне поняття, а з іншого – як матеріальну субстанцію у вигляді централізованого фонду грошових коштів, основного фінансового плану органів місцевого самоврядування, центральної ланки місцевих фінансів, нормативно-правового документа місцевого самоврядування. Досить важливим з теоретико-методологічного погляду є виявлення закономірностей та особливостей становлення державної регіональної фінансової політики та фінансового вирівнювання, управління місцевими фінансами.

В останні роки виникає проблема ефективного формування місцевих бюджетів з різним рівнем економічного розвитку. Це посилюється процесами децентралізації, адже економічно сильні регіони зможуть збільшити виділення коштів на регіональні потреби. Такі горизонтальні дисбаланси сприятимуть зростанню соціальної напруженості в реогіонах, де рівень виробництва ВРП на душу населення нижчий проти середнього по Україні. Виникає проблема подальшого дослідження особливостей формування місцевих бюджетів регіонів як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні засади особливостей формування місцевих бюджетів досліджували такі вчені: Є. О. Балацький [1], В. Г. Боронос [2], В. Л. Буняк [4], В. М. Геєць [3], Т. А. Говорушко [4], М. І. Жадан [5], Т. Г. Затонацька [6], С. М. Козьменко [1], Т. О. Котій [5], О. П. Кириленко [7], Луніна І. О. [7,8], А. В. Лучка [7], О. О. Руденко [7], Ю. Д. Судникова [7], Н. Б. Фролова [7], Чернюк Л. Г [10]. У своїх дослідженнях вони визначають теоретичні й практичні аспекти регулювання фінансових відносин між центральною владою й органами місцевого самоврядування, характеризують наявні у даній сфері проблеми, пропонують способи їх вирішення, вносять пропозиції з формування місцевих бюджетів в Україні. Основними завданнями даної статті є обґрунтування об'єктивної необхідності існування місцевих бюджетів, ретроспективний аналіз чинної в Україні практики їх реалізації, висвітлення невирішених питань і визначення механізмів регулювання фінансових відносин між центральною владою і органами місцевого самоврядування в контексті оптимального співвідношення централізації та децентралізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Динамічні та структурні перетворення в національній економіці, зокрема макроекономічній фінансовій системі, свідчать про необхідність забезпечення своєчасного фінансування державотворчої діяльності на регіональному та місцевому рівнях. Дослідження особливостей формування місцевих бюджетів регіонів з різним рівним економічного розвитку сприятиме раціональному формуванню та розподілу видатків місцевих бюджетів, що є важливим в умовах децентралізації та підвищення самостійності місцевих громад.

Мета статті полягає у критичному аналізі теоретико-методологічних засад особливостей формування місцевих бюджетів на регіональному рівні з використанням аналітичного підходу. Для досягнення цієї мети у статті визначено роль місцевих фінансів в національній економічній системі та розробити основні теоретико-методологічні положення існування місце-

вих фінансів як окремої складової регіональної та державної фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний і місцеві бюджети в сукупності складають Зведений бюджет України, який є одним із найдосконаліших інструментів регулювання соціально-економічних процесів. Місцевими бюджетами було визнано бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування (бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань). У Бюджетному кодексі були також сформульовані 11 принципів, на яких ґрунтується бюджетна система України, зокрема, принципи єдності, збалансованості, субсидіарності, цільового використання бюджетних коштів, справедливості і неупередженості, публічності та прозорості, відповідальності учасників бюджетного процесу. Динаміка та структура доходів Зведеного бюджету України відображена в таблиці 1.

Дані вищеприведеної таблиці 1 свідчать про наяність тенденції зростання доходів Зведеного бюджету за 2013 – 2015 роки. Характерною ознакою є перевищення темпів зростання доходів Державного бюджету проти місцевих бюджетів. Так, частка Державного бюджету у структурі Зведеного зросла з 76,2 у 2013 році до 81,5 у 2015 році. Відповідно, знизилась питома частка місцевих бюджетів з 23,8 до 18,5 відсотків за дослілджуваний період. Абсолютні показники також підтверджують факт зростання надходжень у Державний бюджет у порівнянні з місцевими. В умовах децентралізаційних процесів, навпаки, потрібно зміцнювати доходну частину місцевих бюджетів.

Як свідчить досвід України, доходи місцевих бюджетів неодноразово переглядалися у зв'язку зі щорічними змінами у механізмі бюджетного регулювання. На відміну від попередніх років бюджет формується на основі формульного підходу, тобто на основі розрахунку прогнозного обсягу доходів, що мають бути передані місцевим бюджетам або ж вилучені з нього до бюджету вищого рівня, з урахуванням закладених у формулі встановлених нормативів видаткових потреб. Отже, формування місцевих бюджетів у складних соціально-економічних умовах є досить непростий процес (табл. 2).

В структурі доходів місцевих бюджетів, як видно з таблиці 2, зростає питома частка податкових надходжень. Причому темпи зростання податкових надходжень вищі у порівнянні з темпами зростання в цілому доходності місцевих бюджетів. Це досить позитивне явище, яке може свідчити про розширення податкової бази платників податків та можливу детінізації економіки. Тобто, відбувається певне оздоровлення доходної частини місцевих бюджетів. Основними напрямками зміцнення фінансової незалежності місцевих бюджетів, на мою думку, має стати формування ефективної бюджетної системи та та такої системи міжбюдетних взаємовідносин, яка відповідала б сталому розвитку місцевого самоврядування. Виникає проблема запровадження системи фінансового вирівнювання та системи трансфертів, що ґрунтуються на прозорій правовій основі та об'єктивних критеріях.

Найкращим критерієм для фінансового вирівнювання може слугувати індекс податкоспроможності певного регіону, визначення якого дасть можливість оцінити реальні можливості тієї чи іншої адміністративно – територіальної одиниці щодо сплати до бюджету податків та обов'язкових платежів після задоволення власних потреб. Розрахунок цього індексу може сприяти забезпеченню територіальної справед-

Таблиця 1

Динаміка та структура доходів Зведеного бюджету України

Зведений бюджет, млрд. грн, в тому числі	2013	2014	2015	2015 у% до	
				2013	2014
	442,8	**455,9**	**652,0**	**147,2**	**143,0**
Державний бюджет					
доходи без урахування офіційних трансфертів	337,6	354,8	531,5	157,4	149,8
частина надходжень у Зведеному бюджеті	76,2	77,8	81,5	х	х
Місцеві бюджети					
доходи без урахування офіційних трансфертів	105,2	101,1	120,5	114,5	119,1
частина надходжень у Зведеному бюджеті	23,8	22,2	18,5	х	х

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів України

Показники	2013	2014	2015
Власні доходи, в тому числі	47,6	43,6	40,9
• податкові надходження	38,1	41,3	37,7
• неподаткові надходження	5,5	5,3	6,8
• доходи від операцій з капіталом	0,6	0,5	0,6
• цільові фонди	0,2	0,2	0,1
Офіційні трансферти	52,4	56,4	59,1

ливості при оподаткуванні, об'єктивності надання державою фінансової допомоги регіонам, прогнозування податкових надходжень, встановлення реальніших показників розрахунку рівня бюджетного забезпечення адміністративно – територіальних формувань.

Доцільно уникати невиправданої конкуренції, коли відбувається боротьба за бюджетні ресурси центру, надання трансфертів, бюджетних та фіскальних пільг, інвестиційні ресурси. Мають бути вирівняні умови соціально – економічного розвитку різних регіонів України з точки зору всебічної підтримки економічно слабких регіонів. На мою думку, при вирівнюванні доцільно використовувати такі механізми, які б не відбирали мотивацію у „сильних" регіонів, оскільки це може вплинути негативно на процеси соціально – економічного розвитку суспільства. Механізми вирівнювання доцільно будувати на ідеях рівного доступу до ресурсів з урахуванням інфраструктурних та інвестиційних чинників.

Висновки. Фінансова стабілізація регіонів України потребує державної регіональної політики, спрямованої на підтримку розвитку інноваційного комплексу в регіонах. Позитивне вирішення стратегічних питань, пов'язаних із реформуванням процесу наповнення місцевих бюджетів можливе за умови розв'язання таких найважливіших проблем як: внесення коректив та успішне проведення адміністративно-територіальної реформи; оптимальний розподіл фінансових повноважень між центром та регіонами; запровадження практики стратегічного бюджетного планування і прогнозування. Стратегія реформування процесу наповнення місцевих бюджетів передбачає розробку нових підходів до проведення бюджетної політики на регіональному та місцевому рівнях. Бюджетну політику у сфері формування дохідної бази місцевих бюджетів у державі доцільно спрямовувати на гармонічне поєднання принципів бюджетного унітаризму з елементами бюджетної децентралізації.

Основними концептуальними підходами до забезпечення оптимального розподілу повноважень між центром і регіонами та фіскальної децентралізації є: наведення порядку у розподілі функцій між державою, регіонами і територіальними громадами; забезпечення територіальної справедливості в оподаткуванні; перетворення територіальних громад з об'єктів у суб'єкти розвитку; зміна підходів до розподілу доходів і видатків між ланками бюджетної системи;реформування місцевого оподаткування; удосконалення системи фінансового вирівнювання територій; суттєве покращення роботи органів стягнення. При запровадженні стратегічного планування і прогнозування регіонального розвитку доцільно вирішити комплекс наступних завдань: чітко визначити межі кожного регіону; домогтися вирівнювання умов соціально-економічного розвитку регіонів; вибрати пріоритети, їхню кількість; вирішити питання комунікації між регіонами.

Бюджетну політику у сфері формування дохідної бази місцевих бюджетів доцільно спрямувати на гармонійне поєднання бюджетного унітаризму з елементами бюджетної децентралізації, реформування механізму наповнення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин. Врахування особливостей розвитку регіонів сприятиме зростанню можливостей для нарощування доходної бази місцевих бюджетів та подальшої стабілізації соціально-економічного становища у державі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацький Є. О. Концептуальні засади організації місцевих фінансів у зарубіжних країнах [Текст] / Є. О. Балацький, С. М. Козьменко // Економічні інновації : зб. наук. пр. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. – Вип. 44. – С. 28-33.
2. Боронос В. Г. Вплив бюджетних важелів на фінансове забезпечення розвитку території [Текст] / В. Г. Боронос // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 1. – С. 196-206.
3. Геєць В. М. Формування дохідної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи [Текст] / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування : Науково-аналітичний журнал. – 01/2004. – № 1. – С. 9-30.
4. Говорушко Т. А. Аналіз теоретичних підходів до трактування малого підприємництва і малого бізнесу як загальнонаукових суміжних понять [Текст] / Т. А. Говорушко, В. Л. Буняк, С. С. Говорушко // Економічні науки. – 2011. – № 27. – С. 10-14.
5. Жадан М. І. Оцінка ефективності формування доходів місцевих бюджетів [Текст] / М. І. Жадан, Т. О. Котій // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 349-353.
6. Затонацька Т. Г. Проблеми та перспективи формування бюджетного механізму стимулювання інвестиційних процесів [Текст] / Т. Г. Затонацька // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – Вип. 21. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – С. 200-206.
7. Луніна І. О. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів : монографія / І. О. Луніна, О. П. Кириленко, А. В. Лучка, Н. Б. Фролова, Ю. Д. Судникова, О. О. Руденко ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2010. – 319 с.
8. Луніна І. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України [Текст] / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 3-12.
9. Річний звіт про виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс]: Матеріали Державної казначейської служби України. – Режим доступу: http://www.Treasury.gov.ua.
10. Чернюк Л. Г. Методи планування місцевих бюджетів як основи розбудови соціальної інфраструктури / Л. Г. Черняк // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http: //www.economy.nayka.com.ua/?op= 1 &z=3295.

УДК 336.713:336.77(477)

Кретов Д.Ю.
аспірант, викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ

THE DEVELOPMENT FEATURES OF LENDING BY UKRAINIAN BANKS OF THE CORPORATE CLIENTS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність та особливості поняття корпоративного кредитування; класифіковано основні чинники, які впливають на розвиток корпоративного банківського кредитування; проведено аналіз процесів кредитування корпоративних позичальників; виділено етапи розвитку банківського корпоративного кредитування. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення процесів кредитування підприємств реального сектору економіки України.

Ключові слова: банк, корпоративне кредитування, кредитний цикл, фази циклу, криза, позичальник, чинник, асиметрія інформації.

АННОТАЦИЯ

В статье определены сущность и особенности понятия корпоративного кредитования; классифицированы основные факторы, влияющие на развитие корпоративного банковского кредитования; проведён анализ процессов кредитования корпоративных заёмщиков; выделены этапы развития банковского корпоративного кредитования. Предложены рекомендации по совершенствованию процессов кредитования предприятий реального сектора экономики Украины.

Ключевые слова: банк, корпоративное кредитование, кредитный цикл, фазы цикла, кризис, заёмщик, фактор, асимметрия информации.

ANNOTATION

In the article has been disclosed the essence and features of the concept of corporate lending; classified the main factors influencing the development of corporate bank lending; the analyzed the processes of credit of the corporate borrowers, stages of development of bank corporate credit. Proposed the recommendations for improving the lending processes of enterprises in the real sector of the Ukrainian economy.

Key words: bank, corporate lending, credit cycle, phases of the cycle, crisis, borrower, factor, information asymmetry.

Постановка проблеми. Ефективність грошово-кредитної системи економіки кожної країни залежить від того, наскільки оптимально забезпечується єдність інтересів банків і позичальників, заснована на сучасних методах і формах задоволення потреб господарюючих суб'єктів в позикових коштах. В умовах загальносвітових процесів інтеграції та глобалізації жодна національна економіка не може успішно функціонувати без наявності розвиненого та потужного корпоративного сектору. Саме завдяки великим корпораціям виникає можливість створювати і впроваджувати інновації, необхідні для сталого розвитку економіки та успішної протидії кризам. Для цього перш за все необхідним є достатній обсяг оборотного капіталу, який забезпечував би прибутковість, платоспроможність і фінансову стійкість. Зауважимо, що головним зовнішнім джерелом фінансових ресурсів при цьому є банківський кредит. Раціональність та ефективність використання кредитних ресурсів як джерела фінансування оборотних активів корпорацій значною мірою обумовлюються рівнем розвитку банківської системи, її спроможністю повноцінно виконувати свої функції, а також рівнем розвитку ринку банківських послуг.

Сучасне кредитування корпоративних клієнтів комерційними банками України перебуває під впливом процесів фінансової глобалізації, яким притаманні високі ризики та асиметрія інформації, котра характеризується відсутністю повноти і достовірності, необхідної для оцінки кредитоспроможності позичальників, інформації про чинники, що впливають на діяльність підприємств різних секторів економіки, недосконалістю фінансово-кредитних інструментів. Також розвиток вітчизняного корпоративного кредитування відбувається в умовах кризи в банківському секторі. У зв'язку з цим виникає необхідність подальшого розвитку теоретичних та практичних аспектів кредитування корпоративних клієнтів вітчизняними банками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів кредитування корпоративних клієнтів присвятили наукові праці такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Р. Джуччі, Р. Кірхнер, Д. Шарфштейн, Д. Бураков, Д. Петросян.

Так, на думку Д. Буракова, сьогодні корпоративний кредит є більш спрямованим на задоволення інтересів банківських інститутів, ніж на стимулювання корпоративного бізнесу та збільшення добробуту суспільства. При цьому він розглядає умови функціонування корпоративного кредитування в умовах інституційної пастки, яка породжує таку систему відносин і каналів взаємозв'язку, які відмінні від оптимальних, але вигідні в умовах значного відхилення функціонування системоутворюючих інститутів від оптимального рівня [1, с. 59].

Серед вітчизняних вчених, чиї праці присвячені проблемам розвитку банківського корпоративного кредитування, слід виділити Ю. Вергелюка, Н. Версаля, І. Гончара, М. Кужелєва, О. Чубка.

Наприклад, Н. Версаль стверджує, що проблемність банківських кредитів корпораціям чинить суттєвий тиск на ситуацію з кредитуванням загалом, а кредитний ризик банківської

системи впливає саме на зростання кредитів домогосподарствам, а не корпораціям.

На думку М. Кужелєва, банківські кредити для багатьох українських підприємств сьогодні є недостатньо доступними, тому питання функціонування та вдосконалення вітчизняної системи кредитування корпоративних структур мають велике значення та вимагають постійного розвитку і вдосконалення [2, с. 232].

Ми згодні з думкою І. Гончара, який вважає, що сучасне корпоративне кредитування характеризується досить високою вартістю, що значно дестабілізує економічну і банківську системи країни [3, с. 68].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку зарубіжних та вітчизняних вчених, необхідно відзначити, що нині у вітчизняній літературі кількість досліджень щодо розвитку кредитування корпоративних клієнтів є досить незначною. При цьому практично відсутня єдина думка щодо визначення поняття кредитування корпоративних клієнтів та чинників, що впливають на його розвиток. Зазначене зумовило вибір напряму дослідження.

Мета статті полягає в аналізі розвитку кредитування корпоративних клієнтів вітчизняними банками та визначенні головних чинників, які впливають на нього. Для досягнення мети у статті поставлено такі завдання: визначити головні чинники, що впливають на розвиток кредитування корпоративних клієнтів вітчизняними банками; здійснити аналіз основних показників корпоративного кредитування вітчизняного банківського сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних реаліях розвитку світового фінансового простору кредитна діяльність банків відіграє визначальну роль та є запорукою ефективного та сталого функціонування економіки. Під впливом процесів фінансової глобалізації відбувається значне посилення впливу фінансово-кредитних інститутів на реальний сектор економіки країн. Кредитування корпоративних клієнтів при цьому відіграє ключову роль у розвитку бізнесу кожної держави. Не винятком в цьому є й Україна, більшість підприємств якої зазнають фінансових труднощів та не в змозі самостійно їх подолати. З огляду на важливість кредитування корпоративних клієнтів банки повинні адекватно та своєчасно відповідати на виклики, наприклад, такі як істотні обсяги проблемних кредитів, котрі постійно зростають, а також надмірна залежність економіки України від коливань курсів іноземних валют.

Більшість провідних банків України спрямовує значну частину ресурсів на кредитування корпоративних клієнтів, що має позитивні наслідки. З одного боку, банк отримує прибуток, що і є головною метою проведення активних операцій, а з іншого – банківські кредити дають змогу корпоративним клієнтам подолати обмеженість власного капіталу, сприяють розвитку підприємств, упровадженню нових технологій, зростанню кількості робочих місць тощо.

Функціонування великих підприємств у ринковій економіці передбачає постійний обіг капіталу. У разі відсутності власних коштів підприємства змушені звертатися до банківських установ з метою отримання позики. Реалізація планів стратегій розвитку підприємств на середньо- та довгострокову перспективи також вимагає отримання великих інвестиційних позик для оновлення власних основних засобів, упровадження новітніх технологій та реалізації інноваційних проектів, посилення конкурентних переваг та освоєння нових ринків збуту.

Однак при цьому потрібно враховувати, що роль кредитних ресурсів в наповненні економіки оборотними активами неоднозначна. Формування оборотного капіталу за рахунок кредитування оборотних активів може приводити як до позитивних, так і до негативних наслідків, що продемонструвала криза 2008–2009 рр. Якщо частина оборотного капіталу, що сформована за рахунок кредитів банків, не перевищує граничного нормативу, при цьому забезпечується позитивна результативність економічної діяльності, можна говорити про позитивний вплив кредиту. Однак під впливом процесів фінансової глобалізації та циклічності економічного розвитку відбувається перенаповнення економіки кредитними ресурсами та різноманітними спекулятивними кредитними продуктами, що приводить до переходу економіки на незабезпечене фінансування.

Корпоративне кредитування – складний процес, головними етапами якого є такі.

1) Оцінка кредитоспроможності та платоспроможності корпоративного клієнта. Працюючи з корпоративними клієнтами та довіряючи їм свої кредитні ресурси у користування, банк в обов'язковому порядку збирає інформацію про їх фінансовий стан та ефективність діяльності. На основі цієї інформації приймаються рішення про видачу кредиту, його розмір та відсоткову ставку. Представником корпоративного бізнесу є клієнт або група пов'язаних клієнтів з річним індивідуальним оборотом чи оборотом групи на відповідну суму. Наприклад, для корпоративних клієнтів «Райффайзен Банк Аваль» цей обсяг коштів повинен становити більше 40 млн. грн., для яких встановлено кредитний ліміт не менше 30% від обороту [4].

2) Визначення умов кредитного договору, який є єдиним документом, що регулює відносини між банком та корпоративним клієнтом. Основними елементами кредитних договорів під час корпоративного кредитування є сума кредиту, відсоткова ставка, тривалість позики, кредитний рейтинг, обсяг сформованих резервів під прострочені кредити, порушення графіка сплати у днях.

Корпоративними клієнтами банків, які користуються банківськими послугами в Україні,

виступають в широкому розумінні такі групи клієнтів:

– підприємства, зареєстровані як суб'єкти національної економіки, резиденти;

– відокремлені підрозділи підприємств, представництва, філії, відділення тощо, зареєстровані як суб'єкти національної економіки, резиденти;

– відокремлені представництва іноземних компаній, зареєстровані як суб'єкти національної економіки, нерезиденти [5, с. 38].

Вивчення теоретичних аспектів сутності сучасного ринку нероздрібного грошово-кредитного обслуговування дає змогу виділити такі групи банківських операцій для корпоративних клієнтів:

1) кредитні, валютні, розрахунково-касові та інші операції, обсяги яких підлягають обліку;

2) комісійно-посередницькі, консультаційні, інженерні операції, обсяги яких передбачають наявність цінників та калькуляцій;

3) операції, обсяги яких не є чітко визначеними або не передбачають наявності цінників та калькуляцій.

Загалом корпоративним клієнтам комерційні банківські установи намагаються запропонувати максимально широкий спектр банківського обслуговування, починаючи з розрахунково-касових та документарних операцій, депозитних операцій, кредитування як з внутрішньобанківських ресурсів, так і з кредитних ліній міжнародних кредитних фондів.

В результаті аналізу нами було виділено головні чинники впливу на розвиток корпоративного кредитування, які поділено на ендогенні та екзогенні (табл. 1).

Екзогенними є чинники, що позитивно або негативно впливають на виконання кредитних зобов'язань позичальником і не піддаються контролю з боку банківської установи. До цієї групи можна віднести фінансову глобалізацію, дії з боку зовнішнього регулятора та екстрені чинники. Найвпливовішим чинником, на нашу думку, є фінансова глобалізація. Адже саме під впливом останньої в економіках та фінансових системах країн відбуваються найсуттєвіші перетворення, які стосуються як національного інституційного забезпечення, так і безпосередньо банківського сектору держави. При цьому перш за все зазнає негативного впливу кредитна діяльність банків, адже великі обсяги іноземного капіталу приводять до розширення кредитування, що в кінцевому результаті виходить за межі необхідного та призводить до кризових явищ.

До ендогенної групи відносяться чинники, що впливають на виконання позичальником кредитних зобов'язань, але піддаються виявленню та контролю з боку як банку, так і клієнта-підприємства. Зокрема, цю групу чинників можна поділити на чинники, які залежать від банківської установи (банківські), та чинники, які залежать від клієнта-підприємства (позичальників). До найвпливовіших банківських чинників слід віднести кредитну політику банку, достовірність аналізу кредитної інформації та документації, а також належний контроль та ефективність ризик-менеджменту. До чинників позичальника, які завдають найсуттєвішого впливу, можна віднести фінансовий стан підприємства-клієнта, ефективність проведення фінансового контролю на підприємстві, а також ефективність плану реалізації кредитного проекту.

Таблиця 1

Чинники впливу на кредитування банками корпоративних клієнтів

ЕНДОГЕННІ	ЕКЗОГЕННІ
Банківські: • кредитна політика банку; • рівень досвіду працівників банку; • кредитування пов'язаних з банком осіб (інсайдерів) на пільгових умовах; • достовірність аналізу кредитної інформації та документації; • вірність структурування кредиту; • достатність інформації про позичальника; • зацікавленість банку у наданні кредиту підприємству; • належний контроль та ефективність ризик-менеджменту.	**Глобалізаційні;** • кредитна експансія іноземного капіталу; • поява нових видів кредитних послуг; • асиметрія кредитної інформації; • розкриття інсайдерської інформації; • невизначеність фінансового ринку; • зростання залежності вітчизняних банків від зовнішнього фінансування; • рівень транспарентності інформації; • вплив міжнародних фінансових інститутів.
Позичальників: • рівень менеджменту підприємства-клієнта; • ефективність плану реалізації кредитного проекту; • бажання позичальника повернути кредит; • досвід у веденні бізнесу; • фінансовий стан підприємства-позичальника; • достатність інформації про кредитора; • ефективність проведення фінансового контролю на підприємстві; • форс-мажорні обставини.	**Зовнішнього регулятора:** • зміни в законодавстві; • зміни облікової ставки; • зміна норми резервування; • зміна ставки рефінансування; • введення програм пріоритетного та пільгового кредитування; • зміни системи оподаткування корпоративного бізнесу. **Екстрені:** • війні, епідемії, стихійні лиха; • різноманітні види криз; • загальноекономічна ситуація в країні; • стан розвитку галузі підприємства.

Джерело: побудовано на за даними [3; 6]

Проведений аналіз розвитку процесів кредитування корпоративних клієнтів в Україні дав змогу виділити такі його основні етапи.

Перший етап (1991–2002 рр.) – зародження та становлення корпоративного кредитування. На цьому етапі відбувається становлення банківської системи країни, розробляються та затверджуються основні законодавчі акти, що стосуються банківської діяльності. Формується нормативна законодавча база зі здійснення та регулювання кредитних відносин та органів нагляду за фінансово-кредитними установами. У цей період було прийнято положення «Про кредитування» 1995 р. та Закон «Про оподаткування прибутку підприємств», що значно вплинуло на розвиток кредитної діяльності банків, особливо корпоративного кредитування. Темпи зростання обсягів кредитів, наданих банками корпоративним клієнтам, як і загальні обсяги кредитів, зростали на 15–20% щороку, а у 2002 р. загальний обсяг кредитів, наданих корпоративним клієнтам, склав 36 654 млн. грн. На той час частка корпоративного кредитування у загальному обсязі кредитів складала 82%, що свідчить про фактичну відсутність кредитування фізичних осіб та про пріоритетність кредитування підприємств. Частка прострочених кредитів у 2002 р. склала 6,6%.

Другий етап (2002–2008 рр.) – етап піднесення та розвитку кредитування корпоративних клієнтів під впливом процесів фінансової глобалізації. В результаті поступової ліквідації економічних бар'єрів та відсутності чіткого та своєчасного регулювання з боку держави з 2002 р. починається входження іноземних банків зі значними обсягами кредитних ресурсів у вітчизняний банківський сектор. При цьому відбуваються суттєве удосконалення продуктів та послуг, які надаються вітчизняними банками, та зростання конкуренції між ними на кредитному ринку. Також починається суттєве розширення обсягів кредитів корпоративних клієнтів банків.

Як видно з рис. 1, за період 2002–2005 рр. середні темпи зростання корпоративного кредитування складали 37,5% щорічно. Однак з 2005 р. відбувається значне прискорення зростання як загального обсягу кредитів, так і обсягу кредитів корпоративним клієнтам. Вже у 2006 р. темпи зростання обсягів кредитів скла-

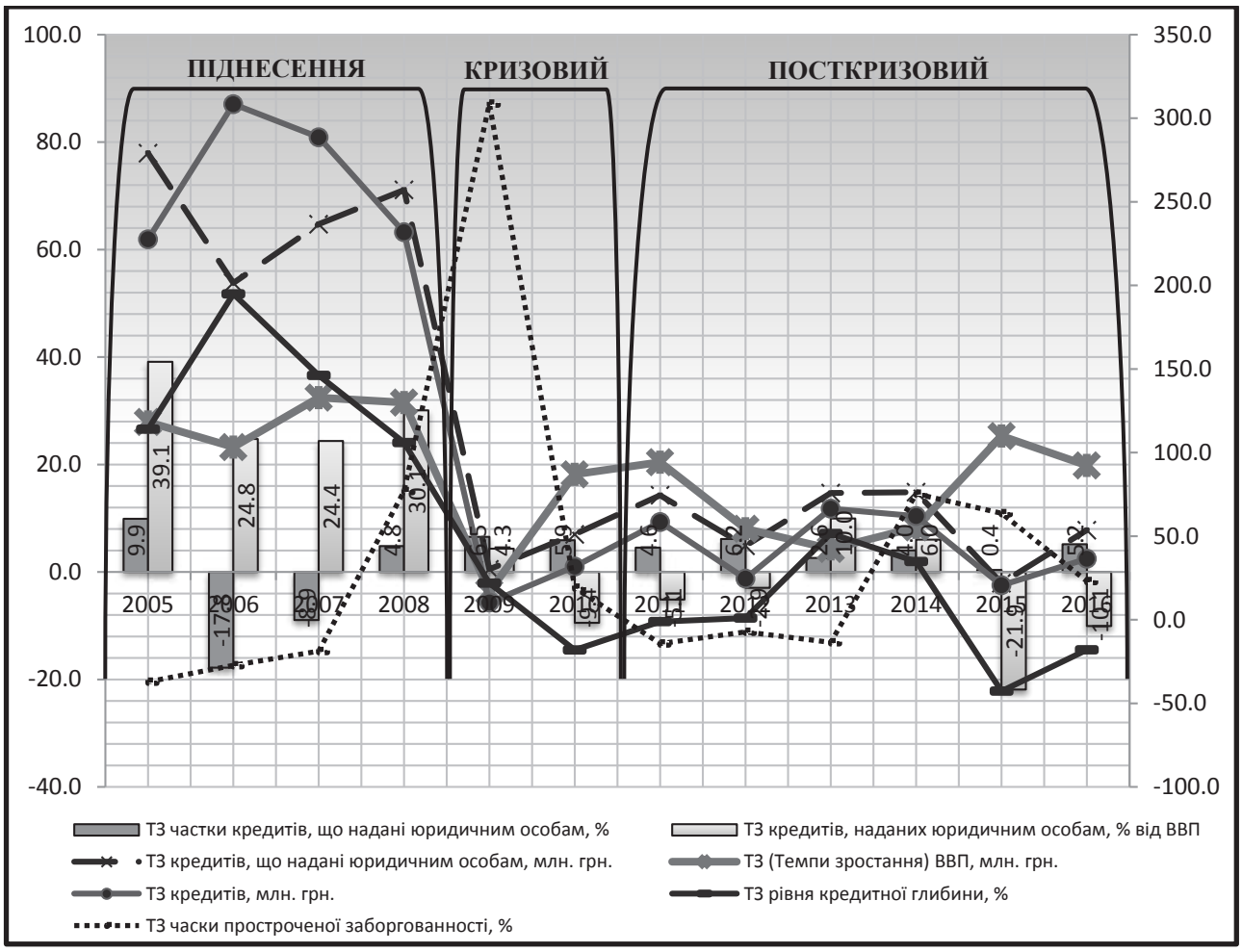


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитування корпоративних клієнтів, показників ВВП та кредитного циклу в Україні за 2005–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними [8]

ли 87% порівняно з темпами зростання ВВП на рівні 23%. Це свідчить про те, що відбувається поступовий перехід кредитного циклу від фази пожвавлення до фази підйому. Те ж саме відбувається з економічним циклом, коливання якого починають значно підсилюватися. Вже у 2005 р. частка кредитування корпоративних клієнтів склала 76% загального обсягу кредитів та 24,7% від ВВП, що свідчить про розміщення значної частини кредитних ресурсів у реальному секторі економіки країни. Рівень кредитної глибини при цьому складав 26,6%, що свідчить про забезпечення фінансування економіки за допомогою кредитних ресурсів.

Однак з кінця 2006 р. економіка та банківська система країни почали відчувати негативні прояви фінансової глобалізації. В результаті наповнення банківського сектору дешевими кредитними ресурсами ззовні поступово почала зростати його залежність від них. При цьому відбувалися поява та різке зростання нових спекулятивних операцій фінансово-кредитних установ. Вже у середині 2008 р. темпи зростання кредитування становили 63,2%, частки кредитів корпоративних клієнтів в якому склали 59,2% та 49,8% від ВВП. Темпи зростання ВВП при цьому склали 31,5%, що удвічі менше за темпи зростання кредитування за той же період. Рівень кредитної глибини склав 83,6%, що свідчить про перехід економіки на незабезпечене і непідкріплене фінансування.

Динаміка наведених даних свідчить про те, що у середині 2008 р. кредитний цикл дійшов фази кредитного буму. Однак при цьому протягом 2007–2008 рр. відбувалися скорочення темпів зростання частки кредитування корпоративних клієнтів у загальному обсязі кредитів та збільшення частки кредитування фізичних осіб. У цей період більшість операцій на фінансовому ринку мала спекулятивний характер, а головною метою його учасників було отримання максимально високого прибутку будь-якою ціною. Внаслідок асиметрії інформації на кредитному ринку його суб'єкти не могли мати повне уявлення про реальний фінансовий стан один одного [7, с. 124]. При цьому до уваги як кредиторів, так і позичальників майже не бралися такі основоположні поняття, як кількісні і якісні межі кредиту, про порушення яких свідчать значний рівень кредитної глибини та погіршення якості кредитів. При цьому, кредитуючи населення, банки нехтували досконалою перевіркою доходу позичальника, його кредитною історією і взагалі його спроможністю виплачувати такий кредит. В результаті відсутності чітких дій з боку головного регулятора та продовження іноземними банками кредитно-експансійної політики у другій половині 2008 р. починається падіння темпів зростання кредитування та ВВП.

Третій етап (2009–2010 рр.) – кризовий етап. В результаті поширення загальносвітової фінансово-економічної кризи перенаповнення вітчизняного кредитного ринку дешевими кредитними ресурсами ззовні стало головною проблемою для усієї банківської системи. Оскільки материнські іноземні банки, зіткнувшись з нестачею коштів, почали акумулювати та виводити свій капітал, розпочався масовий відтік іноземного капіталу з вітчизняного банківського сектору. В результаті цього криза, яка поширилась у банківському секторі, призвела до кризи в економіці. Адже підприємства, тобто корпоративні клієнти банків, які перш за все потребували поповнення свого оборотного капіталу, зіткнулися з його катастрофічною нестачею, що призвело до ще більш значного загострення кризи в реальному секторі економіки. При цьому загальні темпи зростання кредитування скоротилися за 2008–2009 рр. на 58%, а темпи зростання кредитування корпоративних клієнтів скоротилися на 65%; частка кредитів підприємствам у ВВП скоротилася майже вдвічі. Темпи зростання ВВП також скоротилися на 37%. Така динаміка темпів скорочення ВВП та обсягу кредитування свідчить про те, що спершу відбулося посилення коливань кредитного циклу, що призвело до підсилення коливань в економічному циклі. При цьому амплітуда коливань у кредитному циклі була майже вдвічі сильнішою, ніж в економічному, що свідчить про те, що саме фінансово-кредитна криза призвела до загальноекономічної. Більша частина загального обсягу кредитів була спрямована саме на кредитування підприємств, що і призвело до швидкого поширення кризи в реальному секторі економіки. Темпи зростання рівня кредитної глибини у 2009 р. впали майже на 85% порівняно з минулими роками. При цьому частка простроченої заборгованості за кредитами збільшилася більш ніж у 3 рази та досягла рекордної позначки в 11,2% [8].

Четвертий етап (2011 – теперішній час) – посткризовий етап. На цьому етапі починається поступове відновлення обсягів корпоративного кредитування, здійснюється поступовий перехід кредитного циклу від фази кредитної стагнації до фази кредитного пожвавлення. Уже у 2012 р. темпи зростання обсягів кредитування банками корпоративних клієнтів складали 14,9% за загального обсягу збільшення кредитного портфеля на 9,2%, при цьому рівень простроченої заборгованості складає 9,6%. Поведінка усіх суб'єктів кредитного ринку є дуже обережною, адже рівень ризику за кредитами залишається завищеним. В результаті цього підприємства недоотримають необхідну їм кількість обігового капіталу, що стримує процес розвитку реального сектору та остаточного його виходу з кризи. Про це свідчать темпи зростання частки кредитів, наданих підприємствам у ВВП, які досі є від'ємними та складають 2,9 в. п. Протягом 2012–2014 рр. ситуація значно покращується. Загальні обсяги кредитування та корпоративного кредитування зростають, частка простроченої заборгованості зменшується, що свідчить

про вихід банківського сектору з кризи. Вже у 2014 р. обсяг кредитів корпоративним клієнтам банків становив більш ніж 50% від обсягу ВВП, а рівень кредитної глибини склав 63%, що свідчить про суттєве зростання процесів кредитування реального сектору економіки.

Однак, як зазначено вище, одним з видів зовнішніх чинників, які впливають на процеси кредитування банками корпоративних клієнтів, є екстрені, до яких відносяться кризи різноманітного характеру. Саме політична криза, що почалася у 2014 р., а потім воєнні дії країни на сході спричиняють кризу в банківському секторі. Стрімка девальвація національної валюти, нестабільна економічна ситуація призводить до значного зростання проблемних кредитів, відтоку капіталу з банків та їх банкрутства. При цьому значно зменшується рівень довіри населення до банків, що ще більш загострює проблему. Загальні обсяги корпоративного кредитування у 2015 р. скорочуються на 17,2%, що призводить до нестачі фінансування реального сектору, а в результаті – до скорочення ВВП на 32%. Сьогодні ж обсяги корпоративного кредитування складають 847 092 млн. грн., або 84,2% від загального обсягу виданих кредитів, а також 35,5% від ВВП. Темпи зростання при цьому є позитивними, та складають 7,8% на 1 січня 2017 р.

З одного боку, поточний стан кредитування вітчизняними банками корпоративних клієнтів свідчить про покращення ситуації, однак з іншого боку, покращення є незначним та недостатнім для фінансування розвитку реального сектору України, про що свідчить падіння реального ВВП у 2016 р. [8].

Сьогодні наша країна вкрай потребує розробки та реалізації програм корпоративного кредитування за прикладами розвинених країн. Нині вже існують програми з кредитування альтернативної енергетики, такі як, наприклад, програма екокредитування «Зелена енергетика» «Укргазбанку, програма кредитування для розвитку агропромислового комплексу «Кредіагриколь банку». Однак ці програми є одиничними прикладами такого кредитування, які не мають значного впливу на розвиток реального сектору загалом.

Висновки. Аналіз особливостей розвитку кредитування українськими банками корпоративних клієнтів дав змогу зробити такі висновки:

1) сучасне корпоративне кредитування характеризується досить високою вартістю, що значно дестабілізує економічну і банківську системи країни; висока вартість кредитних ресурсів для комерційних банків на внутрішньому ринку спровокувала проникнення іноземного капіталу у банківську систему України шляхом придбання контрольного пакета акцій вітчизняних банків іноземними, створивши тим самим механізм залучення дешевших кредитних ресурсів; однак це зробило вразливою вітчизняну банківську систему, що в кінцевому результаті призвело до швидкого поширення кризи та тяжких наслідків для розвитку корпоративного сектору;

2) головні чинники, що впливають на розвиток корпоративного кредитування, можна розділити на такі дві групи: внутрішні та зовнішні; при цьому найвпливовішим серед усіх чинників є фінансова глобалізація, що призводить до асиметрії інформації між банками та підприємствами на кредитному ринку, що призводить до падіння якості кредитного портфеля банків та недостачі оборотного капіталу підприємств;

3) розвиток кредитування корпоративних клієнтів відбувається циклічно: амплітуда коливань циклу корпоративного кредитування є значно вищою, ніж обсягу ВВП, що є її першопричиною; тобто, коливання в обсягах кредитування банками корпоративного сектору економіки провокують коливання його реального розвитку; при цьому фази циклу розвитку корпоративного кредитування і реального сектору економіки співпадають, однак темпи зміни та розвиток перших є значно швидшими за других;

4) на даний момент в Україні є майже відсутніми цільові програми банків з корпоративного кредитування: допомога з боку держави в цьому напрямі є майже відсутньою, вона ніяк не заохочує банки до їх розвитку, що призводить до гальмування цього сегменту кредитування.

Отже, для більш швидкого та сталого розвитку кредитування корпоративних клієнтів вітчизняними банками необхідні такі заходи:

1) розробка заходів Державної програми підтримки цільового кредитування у корпоративному секторі;

2) приведення нормативів капіталу комерційних банків до нормативів, які відповідають міжнародній практиці, що зробить банки більш надійними та забезпеченими;

3) збільшення рівня транспарентності інформації щодо кредиторів та позичальників на кредитному ринку;

4) перехід у корпоративному кредитуванні від технологій формування колективних програм до індивідуальних програм обслуговування, спрямованих на досягнення клієнтом позитивних економічних результатів, що забезпечить виконання взятих зобов'язань;

5) ліберальна державна грошово-кредитна політика, спрямована на стимулювання розвитку корпоративного сектору;

6) розробка програми ефективного регулювання та протидії глобалізаційних процесів в банківському секторі країни.

За сучасних умов розвитку економіки України саме держава повинна виступити гарантом та надати стимули для розробки та реалізації цільових програм корпоративного кредитування, що стане основою ефективного та сталого функціонування банківського сектору зокрема та економіки країни загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бураков Д. Корпоративное кредитование в условиях институциональной ловушки / Д. Бураков // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 5. – С. 58–72.
2. Кужелєв М. Інноваційні методи кредитування корпоративного сектору економіки в умовах динамічного зовнішнього середовища / М. Кужелєв // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами юго-восточной Европы в рамках черноморского экономического сотрудничества. – 2012. – № 8. – С. 231–235.
3. Гончар І. Сучасне корпоративне кредитування комерційними банками: статистичний аспект / І. Гончар // Статистика та суміжні галузі досліджень. – 2013. – № 3. – С. 66–73.
4. Офіційний сайт АКБ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aval.ua.
5. Климушка Т. Підходи до сегментації корпоративних клієнтів банків / Т. Климушка // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 37–44.
6. Кретов Д. Аналіз чинників впливу на циклічність руху кредиту / Д. Кретов // «Економічні науки». – 2016. – № 21. – С. 155–160.
7. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації : [монографія] / [Л. Кузнєцова, Я. Андреєва, Л. Жердецька та ін.] ; за ред. Л. Кузнєцової. – О. : ОНЕУ, 2015. – 289 с.
8. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

УДК 336.71

Куліш Г.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Кірсенко Ю.В.
магістр кафедри фінансів
Національної академії статистики, обліку та аудиту

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

A MECHANISM OF FORMING OF CAPITAL OF BANK IS IN MODERN TERMS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи механізму формування капіталу банку, його сутність та елементи. Аналіз статистичних даних по Україні свідчить, що процес капіталізації впливає на перегрупування банківських установ. З огляду на тенденції розвитку ринку банківських послуг проблема капіталізації українських банків залишається невирішеною. Тому важливого значення в сучасних умовах розвитку вітчизняної банківської системи набуває необхідність удосконалення механізму формування капіталу банків. Це приводить до динамічного розвитку всього фінансового ринку.

Ключові слова: капітал, комерційний банк, банківський капітал, власний банківський капітал, залучений банківський капітал, позичений банківський капітал, регулятивний капітал, капіталізація, механізм формування капіталу банку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы механизма формирования капитала банка, его сущность и элементы. Анализ статистических данных по Украине свидетельствует, что процесс капитализации влияет на перегруппировку банковских учреждений. Учитывая тенденции развития рынка банковских услуг, проблема капитализации украинских банков остается нерешенной. Поэтому важное значение в современных условиях развития отечественной банковской системы приобретает необходимость усовершенствования механизма формирования капитала банков. Это приводит к динамичному развитию всего рынка.

Ключевые слова: капитал, коммерческий банк, банковский капитал, собственный банковский капитал, привлеченный банковский капитал, банковский капитал на основе привлечения займов, регулятивный капитал, капитализация, механизм формирования банковского капитала.

ANNOTATION

Existent approaches of mechanism of forming of capital of bank, his essence and elements, are considered in the article. The analysis of statistical data testifies on Ukraine, that the process of capitalization influences on regrouping of bank institutions. Taking into account progress of market of bank services trends the problem of capitalization of the Ukrainian banks remains not decided. Consequently exceptionally an important value in the modern terms of development of the home banking system is acquired by the necessity of improvement of mechanism of forming of capital of banks. This leads to the dynamic all financial market development.

Key words: capital, commercial bank, banking capital, equity capital, borrowed capital, regulative capital, capitalization, mechanism of the banking capital forming.

Постановка проблеми. Повноцінне функціонування ринкової системи господарювання неможливе без фінансових і юридичних інститутів, які є активними учасниками фінансового ринку. Саме банкам належить організація грошових потоків і забезпечення безперервного процесу суспільного відтворення. Зокрема, банкам належить пріоритетна роль у мобілізації тимчасово вільних коштів компанії. Спрямування акумульованого капіталу в необхідних обсягах у розрізі галузі економіки має сприяти розвитку економіки і підвищенню матеріального добробуту населення країни.

В умовах фінансової кризи загострюються питання забезпечення стабільного економічного розвитку країни, що значною мірою залежить від надійності банківської системи. Визначними фактором у формуванні довіри інвесторів та вкладників до банків є їх стабільний розвиток та фінансова стійкість.

Це передбачає ефективне формування банківського капіталу, який є основою виконання банками своїх функцій і мінімізації фінансових ризиків. Це особливо актуально тому, що на сучасному етапі вітчизняні банки наражаються на небезпеку недоотримання нормативного розміру власного капіталу через неефективну політику управління, що може спричинити поглиблення недовіри клієнтів і відтік капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цієї проблематики займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема, аналізу, оцінці та шляхам забезпечення механізму формування капіталу банку значну увагу приділили такі зарубіжні науковці, як Є.Ф. Брігхем, Е.Дж. Долан, Т.У. Кох, С.Л. Брю, К.Р. Макконелл, Ф.С. Мишкін, Д. Полфреман, Л.Р. Міллер, П.С. Роуз, Дж.Ф. Сінк та інші, ними обґрунтовано місце механізму формування капіталу банку у фінансовому менеджменті. Також значними є напрацювання вітчизняних науковців, таких як М.Д. Алексєєнко, О.В. Васюренко, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк, Ж.М. Довгань, О. Клименко, В. Коваленко, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, М.І. Савлук, В.С. Стельмах, Н. Ткачук, Р.І. Тиркало та інші, якими визначено основні фактори, методи оцінки й аналізу механізму формування капіталу банку.

Мета статті – дослідити та узагальнити теоретичні основи механізму формування капіта-

лу комерційних банків у розрізі окремих його складників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел виявив, що існують різні види сутності банківського капіталу. За першим підходом банківський капітал розглядається як частина ресурсної бази, як сукупність власних, залучених та запозичених коштів; за другим підходом банківський капітал – це лише власні кошти акціонерів банку, які належать їм на правах власності.

Крім цього, науковці виокремлюють різні функції капіталу банку. Більшість із них виокремлюють лише три базові функції, такі як захисна, оперативна, регулювальна. На наш погляд, доцільно деталізувати функції капіталу банку з урахуванням його економічної сутності (захисна, регулювальна, функція забезпечення розвитку банку і підвищення його прибутковості, функція збільшення ринкової вартості банку).

Механізм формування капіталу банку потребує дослідження терміну «механізм», який прийнято розуміти як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух всієї системи і здійснюється досягнення певної мети. На нашу думку, визначення механізму – це система засобів і методів, які забезпечують функціонування цілісної системи та досягнення її цілей. У світовій практиці існують різні види механізмів. Для кожної сфери діяльності існує власний механізм, тож механізм формування капіталу банку не є винятком.

Варто зазначити, що немає єдиного загальноприйнятого тлумачення механізму формування капіталу банку, але у кожного банку воно індивідуальне і відповідає стратегічним завданням з урахуванням тенденцій фінансового ринку; розвитку економіки; інструментів та механізмів, яким віддає перевагу банк у процесі акумулювання капіталу. Тому механізм формування капіталу банку має забезпечувати його фінансову стійкість і розвиток.

Оптимізація механізму формування банківського капіталу потребує розгляду його складників із позиції джерел його формування. За цією класифікацією капітал банку поділяється на власний, залучений та позичений (рис. 1). Аналіз різноманітних підходів до визначення сутності таких складників дає змогу запропонувати деякі уточнення щодо їх трактування.

Власний банківський капітал є основою діяльності капіталу банку, власністю акціонерів та його засновників і забезпечує безперебійне функціонування банківської установи, оскільки створений на безповоротній основі.

Залучений банківський капітал не є власністю засновників, а створений за рахунок залучення вільних коштів фізичних і юридичних осіб для отримання доходу.

Позичений банківський капітал не є власністю засновників банку, сформований за рахунок грошових позик на міжбанківському та грошовому ринках у рамках стратегічного розвитку банку.

До основного капіталу належать зареєстрований статутний капітал банку; емісійні різниці; результати минулих років (нерозподілений прибуток); результати минулого року, що очікують затвердження (розподілу).

До додаткового капіталу належать загальні резерви банку; резервний фонд; результати пе-

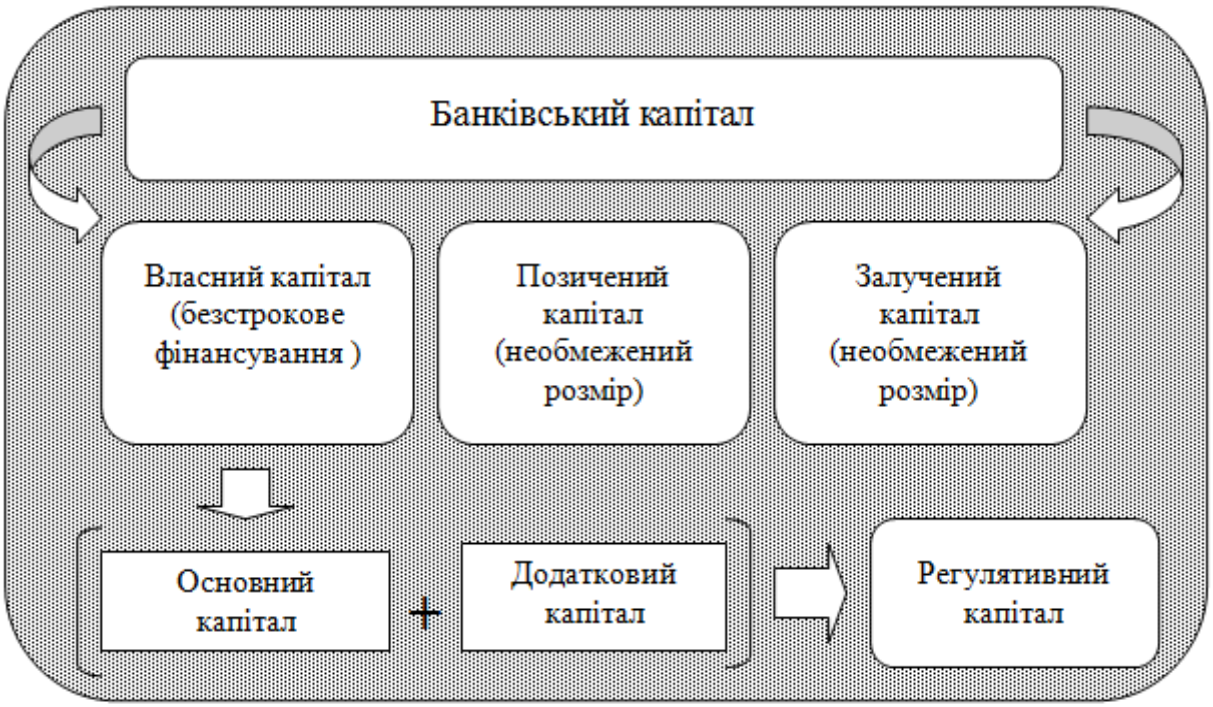


Рис. 1. Складники банківського капіталу

реоцінки основних засобів; результат поточного року (нерозподілений прибуток). [1]

Важливим показником, який характеризує банківський капітал, є співвідношення власного банківського капіталу та зобов'язань банків, яке щорічно поступово зменшується. Це свідчить як про зростання абсолютного значення залучених коштів, у тому числі коштів населення та суб'єктів господарювання, так і про відставання темпів зростання власного капіталу порівняно з темпами приросту інших зобов'язань банку, що є негативним фактором і відображає недостатньо високі темпи капіталізації вітчизняних банків.

Тому ми пропонуємо з огляду на зазначене вище представити механізм формування капіталу банку у такій схемі (рис. 2).

Як видно на рисунку 2, механізм формування капіталу банку містить у собі такі елементи, як суб'єкт, об'єкт, організаційно-правова форма, принципи, нормативно-правове забезпечення, фінансові важелі, інформаційне забезпечення та результат.

Основними суб'єктами формування капіталу банку є засновники, тобто акціонери-учасники банку. Вони здійснюють початкове формування активів банку на початку його діяльності та у процесі його розвитку, їх внески мають гарантувати інтереси вкладників та кредиторів банку.

У свою чергу засновники банку поділяються на резидентів та нерезидентів. Відповідно до вищенаведеної класифікації капітал банку можна поділити на:

1) національний капітал, який формують виключно резиденти (ПриватБанк, Ощадбанк, ПУМБ, Родовід Банк, Укргазбанк, Укрексімбанк, Фінансова ініціатива, А-Банк, Альянс (банк, Україна), АПЕКС-БАНК та інші);

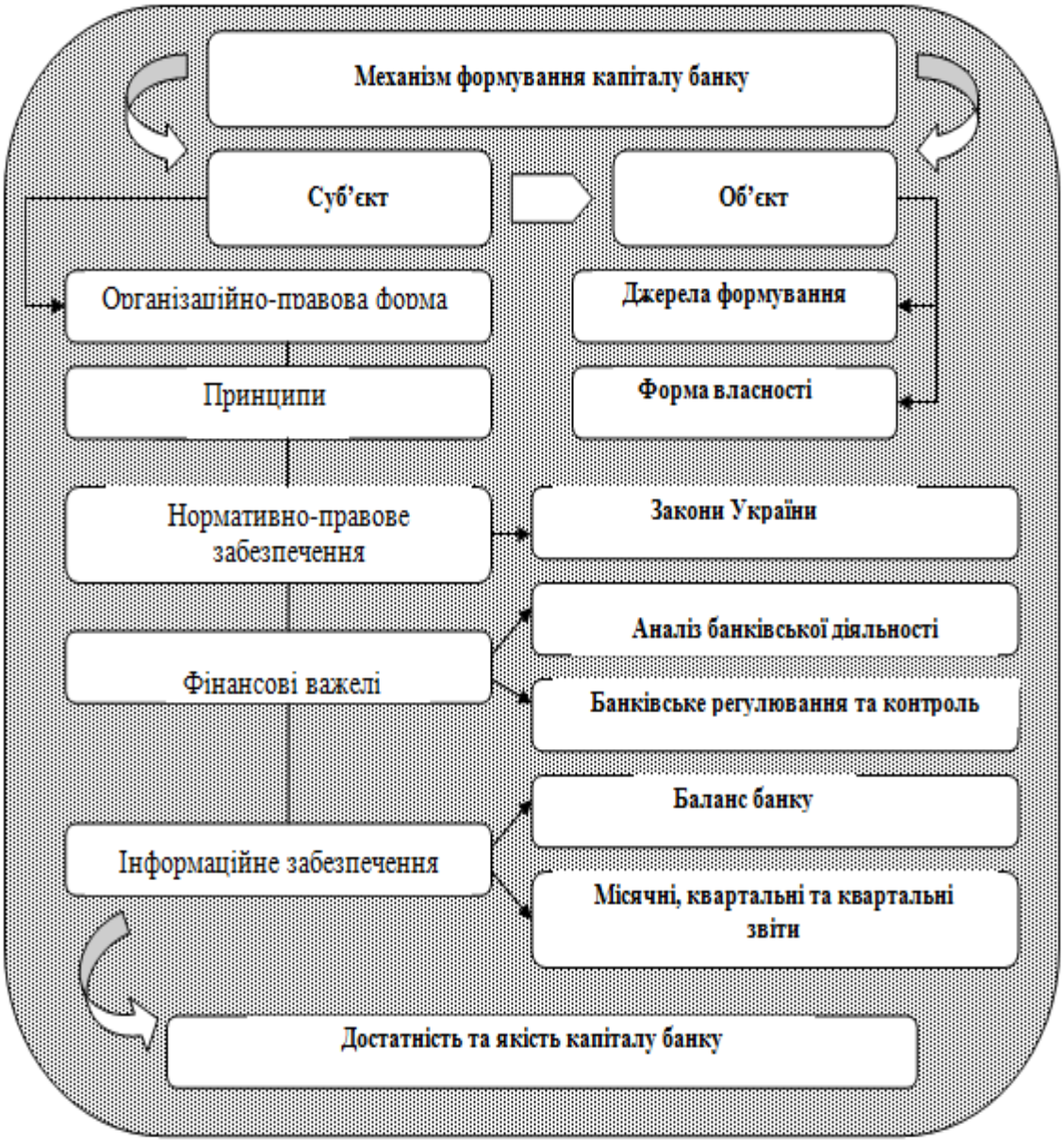


Рис. 2. Механізм формування банківського капіталу

Джерело: розроблено автором

2) іноземний капітал, який формують засновники-нерезиденти (Промінвестбанк; Райффайзен Банк Аваль; Сбербанк; Укрсоцбанк; УкрСиббанк; ВТБ; Креді Агріколь; ОТП; Сіті банк; ІНГ Банк Україна, Альфа Банк та інші);

3) змішаний капітал, тобто 50% внесків належать резидентам та 50% внесків належать нерезидентам.

За організаційно-правовою формою капітал банку поділяється на:

– акціонерний капітал банку – це сплачена частина основного капіталу, що вкладена в банк на вимогу відповідної частини будь-яких майбутніх прибутків, які розподіляються у формі дивідендів. Використовується також для позначення статті пасиву балансу, яку внесли акціонери, що разом із нерозподіленим прибутком та іншими фондами становить власний капітал банку [2];

– пайовий власний капітал, що формується початково за рахунок внесків коштів та майна (паїв) у статутний капітал банку. Пайові комерційні банки організуються на засадах товариств із обмеженою відповідальністю, в яких відповідальність кожного учасника обмежена розміром його вкладу. В Україні формування капіталу банку шляхом пайових внесків не використовується.

Суб'єкти механізму формування капіталу банку прямо впливають на об'єкт. Це зумовлено тим, що засновники формують, контролюють банківський капітал.

Важливим складником механізму формування капіталу банку є такі принципи, як комплексність, прозорість, функціональність, адаптивність, ефективність.

Комплексність полягає в тому, що всі заходи, пов'язані із процесом формування капіталу, необхідно здійснювати у взаємозв'язку з іншими напрямами діяльності банку.

Функціональність передбачає, що всі складники цього механізму мають чітко визначені завдання і спрямовані на досягнення єдиної мети – формування достатнього капіталу банку.

Адаптивність – це здатність механізму змінюватись та вдосконалюватись під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Принцип ефективності передбачає, що цей механізм сприяє максимальній реалізації потенційних можливостей конкретного банку щодо забезпечення достатнім обсягом капіталу.

Механізм формування капіталу банку функціонує з урахуванням принципів прозорості і відкритості, тобто забезпечує надання акціонерам, інвесторам, клієнтам повної інформації, що стосується власного капіталу банку.

Нормативно-правове забезпечення включає в себе сукупність нормативно-правових актів, які регулюють діяльність банківської установи у сфері формування капіталу банку. Основними з них є Закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та інші.

Визначено нормативно-правове забезпечення, яке є одним із головних елементів правильного функціонування та роботи банківських установ. Поділяється нормативно-правове забезпечення на наддержавне та внутрішньодержавне, останнє містить у собі правове забезпечення загальноекономічного характеру, банківське правове забезпечення та внутрішньобанківські акти (статут, інструкції, накази, листи, розпорядження), а також Закони України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та інші.

Наддержавний рівень правового забезпечення – це «Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу» (Базель I) і «Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу: переглянуті підходи» (Базель II) та Базель III, а також «Основні принципи ефективного банківського нагляду». З огляду на необхідність розвитку міжнародної взаємодії в галузі регулювання банківської діяльності Національному банку України необхідно вивчати світовий досвід впровадження стандартів Базельського комітету з питань банківського нагляду та розробити програму їх поетапної імплементації в систему регулювання банківської системи України.

До основних фінансових важелів варто віднести аналіз банківської діяльності який передбачає аналіз банківської установи та здійснюється на внутрішньому та зовнішньому рівнях для визначення її фінансового стану; банківське регулювання та нагляд. Головною метою банківського регулювання та нагляду є забезпечення фінансової стабільності банківської установи, захист інтересів вкладників банку і кредиторів.

До складу інформаційного забезпечення входять баланс банку, місячні, квартальні та річні звіти, які оприлюднюються. В умовах фінансової кризи, коли процентні та валютні ризики спричиняють катастрофічні наслідки, необхідним є введення вимог до банків України щодо формування ними резервів під ринкові ризики, які знижують ефективність всього банківського сектору. З метою зниження фінансової напруги необхідним є вдосконалення системи управління ризиками і формування резервів для покриття збитків за активними операціями банків.

Проблема оптимізації механізму формування банківського капіталу вирішується за допомогою вдосконалення процесу капіталізації банків, здійснення якої сьогодні залишається невирішеним в Україні. Станом на 01.01.2017 р. за даними НБУ кількість банків становить 101, при цьому банків на стадії ліквідації – 79, закритих банків налічується 50.

Але станом на початок 2016 р. в Україні функціонувало 19 банківських установ, обсяг статутного капіталу яких був меншим за

120 млн. грн. За підсумком І півріччя 2016 р. кількість таких установ скоротилась до шести. Згідно із затвердженим графіком збільшення мінімального статутного капіталу до 11 липня 2017 р. українські банки мають зареєструвати статутний капітал, не менший за 200 млн. грн. За підсумком І півріччя 2016 р. кількість банків, обсяг статутного капіталу яких менший за цю позначку, становить 51.

З огляду на те, що не всі банківські установи зможуть виконати графік підвищення обсягу статутного капіталу, варто очікувати, що частина установ прийме рішення про об'єднання або припинення діяльності та ліквідацію.

Протягом 6 місяців 2016 р. 35 банківських установ збільшили загальний обсяг статутного капіталу на 65 200 млн. грн. При цьому банки з державною часткою змінили обсяг статутного капіталу на 14 275 млн. грн. АТ «ОЩАДБАНК» збільшив розмір статутного капіталу з 29 901 до 34 857 млн. грн., а АТ «Укрексімбанк» – із 21 69 млн. грн. до 31 008 млн. грн.

Банки з іноземним капіталом (11 банківських установ) за цей період збільшили загальний обсяг статутного капіталу на 49 436 млн. грн., причому найбільше збільшення капіталу відбулося в ПАТ «Промінвестбанк», якій збільшив обсяг статутного капіталу на 20 000 млн. грн., що займає найбільшу частку в загальному обсязі змін. При цьому найменших змін зазнав ПАТ «СІТІ БАНК», приріст статутного капіталу якого – 54 млн. грн.

Банки з приватним українським капіталом (22 банківські установи) змінили обсяг статутного капіталу на 1491 млн. грн. Найбільше зростання статутного капіталу відбулося в ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО» – 686 млн. грн. Натомість ПАТ «МОТОР-БАНК» за цей період зменшив статутний капітал на 39 млн. грн.

Внаслідок значних обсягів капіталізації банківських установ у структурі власності банківської системи України відбувались певні перегрупування. Станом на 1 липня 2016 р. структура власності активів банківської системи України була представлена таким чином: банки з приватним українським капіталом – близько 35%, банки іноземних банківських груп – 34%, державні банки – 31% [3].

З огляду на наведені статистичні дані оптимізувати механізм формування банківського капіталу необхідно за допомогою вдосконалення процесу капіталізації банків. Саме капіталізація дає змогу стабілізувати діяльність банків та їх прибутковість, відображаючи нагромадження власного капіталу.

Проблема капіталізації банків має вирішуватися ними індивідуально з урахуванням стратегічних завдань, тенденцій розвитку фінансового ринку, обсягів активних операцій та структури капіталу.

Висновки. Капітал банку є вагомим чинником економічної ефективності комерційного банку, оскільки він впливає на фінансову стійкість та стабільність банківської установи. З огляду на це капітал банку є рушійним важелем розвитку банківського сектору в країні. Важливого значення у сучасних умовах набуває проблема формування оптимальної структури капіталу банку. З метою оптимізації капіталу необхідно чітко визначити цілі та завдання розвитку банківської установи, що вимагає подальшого вдосконалення механізму формування капіталу банку, в якому існує тісний взаємозв'язок елементів. Механізм формування банківського капіталу як сукупність взаємопов'язаних фінансових методів, важелів, правового й інформаційного організаційного забезпечення сприяє довгостроковій ефективній діяльності банку. Осмислення теоретичних основ механізму формування капіталу та принципів його реалізації дає змогу приймати більш ефективні управлінські рішення, без яких неможливий розвиток банківської сфери. Лише оптимальне поєднання цих завдань може успішно сприяти ефективному розвитку вітчизняної економіки.

На жаль, у умовах фінансової кризи комерційні банки України не в змозі в повному обсязі виконати вимоги НБУ щодо капіталізації. Тож кількість банківських установ зменшується, не витримуючи конкурентну напругу. З метою виходу з цієї ситуації банківські установи вдаються до злиття з іноземними банками, що є негативним для розвитку банківської діяльності в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тиркало. Банківська справа: навчальний посібник – Тернопіль. – 2000.
2. Алексеєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с. ISBN 966-574-393-7.
3. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд банківської системи України за І півріччя 2016 року – С. 5 – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2_kv_2016.pdf.

УДК 336.764.061

Литвинюк О.В.
кандидат економічних наук,
завідувач сектором супроводження
кредитних операцій фізичних осіб відділу бек-офісу
філії Одеське обласне управління АТ «Ощадбанк»

Карпов М.О.
студент кредитно-економічного факультету
Одеського національного економічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ СИСТЕМНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ БАГАТОВИМІРНОГО КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

METHODOLOGICAL APPROACGES TO ASSESSING THE BUSINESS MODELS OF SYSTEMIC BANKS OF UKRAINE ON THE BASIS OF MULTIVARIATE CLASTER ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні теоретичні аспекти й обґрунтовано методичні підходи до оцінки бізнес-моделей системних банків України в сучасних умовах трансформації фінансового ринку. Запропонована класифікація бізнес-моделей системних банків з урахуванням трансформаційних вимог фінансового ринку з використання багатовимірного кластерного аналізу на засадах кількісної оцінки за критеріями прибутковості та ризику. Практичне використання запропонованих методичних підходів до оцінки бізнес-моделей системних банків України сприятиме досягненню запланованого рівня чистої процентної маржі як цільового показника з урахуванням трансформаційних змін та ринкових ризиків фінансового ринку.

Ключові слова: бізнес, модель, банк, система, управління, результат, ефективність, прибуток, ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные теоретические аспекты и обоснованы методические подходы к оценке бизнес-моделей системных банков Украины в современных условиях трансформации финансового рынка. Предложена классификация бизнес-моделей системных банков с учетом трансформационных требований финансового рынка с использованием многомерного кластерного анализа на основе количественной оценки по критериям доходности и риска. Практическое использование предложенных методических подходов к оценке бизнес-моделей системных банков Украины будет способствовать достижению запланированного уровня чистой процентной маржи в качестве целевого показателя с учетом трансформационных изменений и рыночных рисков финансового рынка.

Ключевые слова: бизнес-модель, банковская система, управление, результат, эффективность, прибыльность, риск.

ANNOTATION

The article defines the main theoretical aspects and well-founded methodological approaches to the evaluation of business models of the system banks of Ukraine in the current conditions of transformation of the financial market. The classification of business models of system banks is proposed taking into account the transformation requirements of the financial market using multidimensional cluster analysis on the basis of quantitative evaluation by the criteria of profitability and risk. The practical use of the proposed methodological approaches to the assessment of business models of the system banks of Ukraine will contribute to the achievement of the planned level of net interest margin as a target, taking into account the transformational changes and market risks of the financial market.

Key words: business model, the bank system, management, outcome, efficiency, profitability, risk.

Постановка проблеми. Трансформація фінансового ринку України вимагає від банківського менеджменту адекватної реакції на зміни економічної інституціональної структури для забезпечення прибутковості та фінансової стабільності окремого банку і банківської системи загалом. Посилення конкуренції, розширення філіальної мережі та зниження показників прибутковості, зростання системних ризиків, погіршення якості топ-менеджменту зумовлюють необхідність використання адекватних та адаптивних до трансформаційних змін фінансового ринку бізнес-моделей.

Необхідність наукових досліджень, спрямованих на поглиблення і вдосконалення теоретичних аспектів, обґрунтування методичних підходів до оцінки бізнес-моделей системних банків України, зумовлена особливістю їх функціонування. Упровадження сучасних бізнес-моделей та ефективних підходів до фінансового управління системних банків сприятиме підвищенню прибутковості банківського бізнесу, підвищить рівень корпоративного менеджменту, дасть імпульс позитивним перетворенням, які сприятимуть зміцненню конкурентної позиції кожного банку, його фінансової стійкості та надійності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток основних теоретичних підходів і практичних аспектів з приводу формування і використання бізнес-моделей як невід'ємного складника фінансового управління зробили такі зарубіжні вчені, як Г Мінцберг [1], А. Томпсон [2], Дж. Джонсон [3], Ж. Ламбен [4]. Серед вітчизняних науковців варто відзначити І. Волошко [5], Г. Азаренкова [6], О. Янкового [7], О. Заруцьку [8] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових розробок зарубіжних і вітчизняних вчених, варто зауважити, що питання оцінки бізнес-моделей системних банків Украї-

ни з використання багатовимірного кластерного аналізу на засадах кількісної оцінки за критеріями прибутковості та ризику залишаються недостатньо розробленими як у науковому, так і в організаційно-прикладному аспектах і потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних аспектів та обґрунтуванні методичних підходів до оцінки бізнес-моделей системних банків України з урахуванням трансформаційних вимог фінансового ринку і використанням багатовимірного кластерного аналізу на засадах кількісної оцінки за критеріями прибутковості та ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах все більш актуальним питанням у банківському просторі стає питання використання ефективної бізнес-моделі з метою забезпечення прибутковості та мінімізації ринкових ризиків. Для досягнення основних пріоритетних цілей банку на всіх рівнях управління основним завданням дослідження є обґрунтування методичних підходів до оцінки бізнес-моделей системних банків України з використанням багатовимірного кластерного аналізу на засадах кількісної оцінки за критеріями прибутковості та ризику.

У сучасних умовах трансформації фінансового ринку велика кількість вчених та експертів вважає, що нинішня фінансова та соціально-економічна криза в Україні стала результатом нерозсудливої грошово-кредитної і наглядової

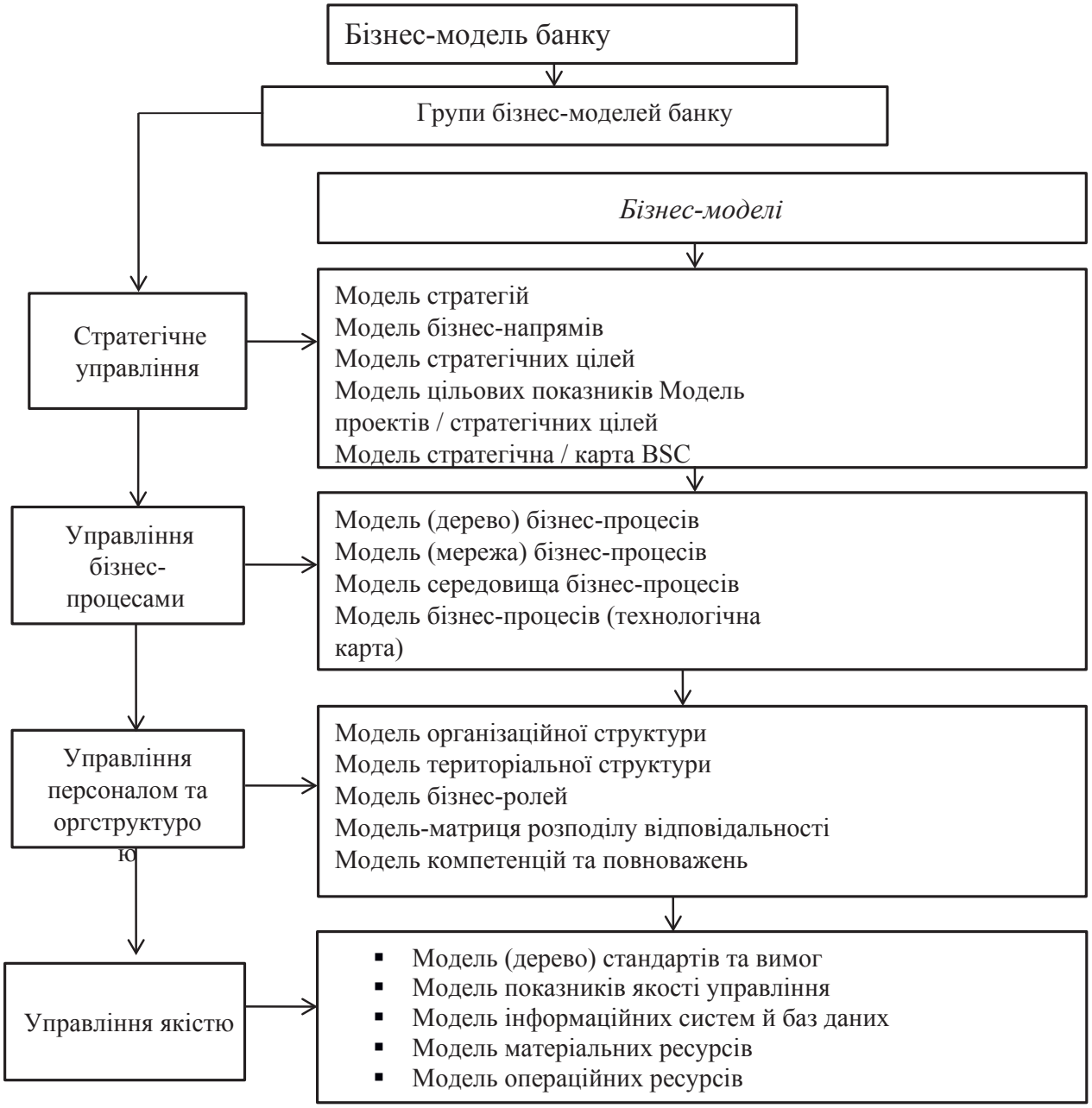


Рис. 1. Класифікація основних груп бізнес-моделей системних банків України

Джерело: розроблено авторами на основі [8–10]

політики, яка проводилися понад два десятиріччя і сприяла нагромадженню великих дисбалансів, що викликає необхідність впровадження й використання ефективних бізнес-моделей банків. Для досягнення основної мети даного дослідження, доречно провести аналіз бізнес-моделей системних банків України, тому, як вони змінилися за період соціально-економічної нестабільності та трансформації фінансового ринку, визначити основні області ринкових ризиків й оцінити нові можливості для перспективного зростання банківського бізнесу.

Для узагальнення теоретичних аспектів формування й використання бізнес-моделей системними банками України, доречно розглянути класифікацію бізнес-моделей банків на засадах кількісної оцінки за критеріями прибутковості та ризику,яка представлена на рис.1.

У теорії та практиці бізнес-модель вживається у широкому спектрі формальних та неформальних визначень, для передачі основних аспектів бізнесу, вміщаючи в себе такі важливі елементи бізнесу, як мета бізнесу, продуктова лінійка бізнесу, стратегія бізнесу, інфраструктура бізнесу, організаційна структура підприємства, операційні процеси, а також способи отримання прибутку. Класична бізнес-модель як спосіб ведення бізнесу відображає економічну логіку діяльності банку. Вона є свідченням його позиціонування в інституціональній структурі банківської системи щодо створення додаткової вартості, моделі формування прибутку, власного розвитку та соціального значення [8].

У сучасних умовах трансформації фінансового ринку, збільшення боргового навантаження банківського сектору, зростання системних ризиків і соціально-економічної нестабільності класична бізнес-модель банківської діяльності не дає змоги оперативно реагувати на інституціональні зміни фінансового ринку, його кон'юнктуру, що змушує топ-менеджмент системних банків України переглянути свої підходи, стратегії і бізнес-моделі та впроваджувати інноваційні бізнес-моделі, які враховуватимуть сучасні вимоги до капіталу.

Концептуалізуючи та узагальнюючи основні теоретичні аспекти і дослідження в області бізнес-моделей банків, варто відзначити, що бізнес-модель банку – складна система управління, яка містить у собі сукупність сучасних способів ведення бізнесу в компанії (організаційна структура, класифікація операцій та по-

Рис. 2. Основні етапи багатовимірного кластерного аналізу бізнес-моделей системних банків України на засадах кількісної оцінки за критеріями прибутковості та ризику

Джерело: розроблено авторами на основі [9, с. 311–317]

слуг, умови і способи їх надання, доставка та обслуговування, основна мета – підвищення ринкової вартості капіталу та прибуткова діяльність), правил ведення цього бізнесу, що лежать в основі стратегії компанії, а також критеріїв визначення показників ефективності.

У сучасних умовах трансформації фінансового ринку багато банківських установ використовують універсальну бізнес-модель, яка діє в різних галузях економіки, проте спостерігається значне розширення банківських послуг та операцій з метою диверсифікації ринкових ризиків. Для детальнішого дослідження бізнес-моделей системних банків України вважаємо за доцільне провести багатовимірний кластерний аналіз на засадах кількісної оцінки за критерієм прибутковості та ризику.

Для проведення дослідження обрано 12 системних банків України з різними формами власності та часткою капіталу. Багатовимірний кластерний аналіз бізнес-моделей системних банків України на засадах кількісної оцінки за критеріями прибутковості та ризику містить декілька етапів, які наведені на рис. 2.

Кластеризація – це розбиття певної множини об'єктів на підмножини (кластери) таким чином, щоб кожна група (кластер) містила схожі об'єкти, а об'єкти різних кластерів відрізнялись між собою. Кластеризацію використовують, зокрема, в завданнях статистичного аналізу даних, класифікації, розпізнаванні образів тощо [7].

Для проведення оцінки бізнес-моделей системних банків України доречним є використання багатовимірного кластерного аналізу та методу k-means (k-середніх). Метод k-means – це ітеративна процедура, яка ділить задану сукупність елементів на k кластерів, точки яких є максимально наближеними до їхніх центрів, а сама кластеризація відбувається за рахунок зміщення цих центрів. Метод прагне мінімізувати сумарне квадратичне відхилення точок кластерів від центрів цих кластерів (критерій ефективності) [11].

Інформаційною базою для проведення оцінки бізнес-моделей системних банків України на засадах кількісної оцінки за критеріями прибутковості та ризику є такі показники, як чиста процентна маржа банку; частка власного капіталу на покриття ризиків; показники кредитної активності банків; показники стабільності ресурсної бази; показники розподілу кредитного портфеля; показники нормативів ліквідності; показники віддачі власного капіталу; показники достатності капіталу та інші.

Узагальнюючи розглянуті теоретичні аспекти, вважаємо за доцільне зробити теоретичне припущення, що на ринку банківських послуг України існує три бізнес-моделі системних банків: універсальна, роздрібна та корпоративна. Для проведення багатовимірного кластерного аналізу на засадах кількісної оцінки за критерієм ефективності та ризиків доречно розглянути економічний зміст кожної із наведених вище бізнес-моделей. Універсальна бізнес-модель банку являє собою виконання усіх видів операцій на банківському ринку. Банки із цим видом бізнес-моделі є найбільш привабливими

Таблиця 1

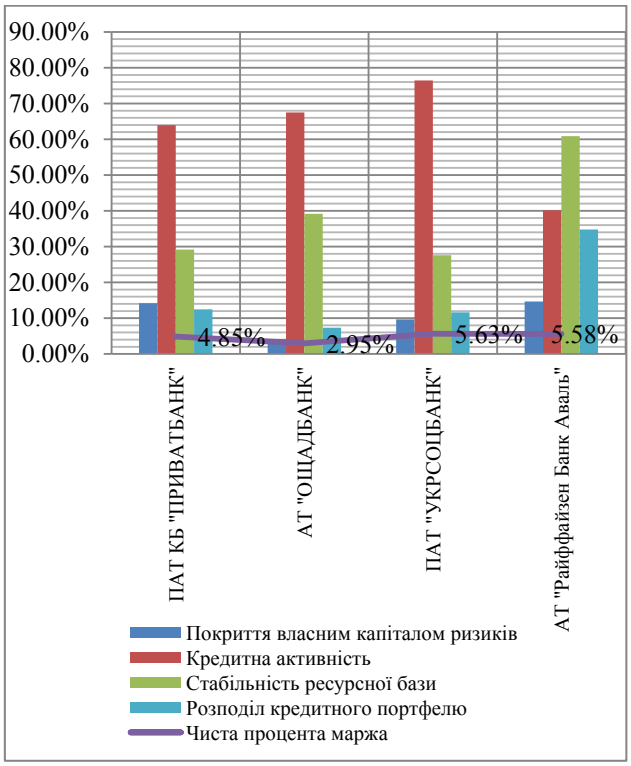
Основні результати багатовимірного кластерного аналізу бізнес-моделей системних банків України на засадах кількісної оцінки за критерієм ефективності та ризиків за період з 01.01.2014 р. по 01.01.2017 р.

Назва банківської установи	Результативний показник бізнес-моделі	Кількісні показники бізнес-моделей, що характеризують ризик фінансової діяльності					Кластер	Бізнес -модель
	Чиста процентна маржа, %	Кредитна активність,%	Стабільність ресурсної бази, %	Покриття власним капіталом ризиків, %	Миттєва ліквідність, %	Коефіцієнт кредитного ризику, %		
ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	1,82	24,86	25,20	1,38	14,17	0,05	1	Універсальна
АТ «ОЩАДБАНК»	2,80	31,51	53,11	2,30	19,49	0,04	1	Універсальна
ПАТ «УКРСОЦБАНК»	0,87	56,11	44,27	4,00	21,85	0,07	1	Універсальна
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	8,80	50,01	76,65	3,30	15,71	0,07	1	Універсальна
АБ «УКРГАЗБАНК»	1,35	38,00	47,95	6,01	4,62	0,07	2	Корпоративна
АТ «УкрСиббанк»	6,12	45,58	80,82	6,26	8,83	0,05	2	Корпоративна
ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	4,49	65,79	29,96	5,31	10,51	0,03	2	Корпоративна
ПАТ «ПУМБ»	4,79	55,57	49,48	6,87	8,45	0,06	2	Корпоративна
АТ «Укрексімбанк»	2,01	36,45	66,54	8,23	4,11	0,04	3	Роздрібна
ПАТ «ВТБ БАНК»	0,51	61,45	28,38	9,93	4,25	0,04	3	Роздрібна
ПАТ «СБЕРБАНК»	8,40	83,53	41,49	7,80	7,78	0,05	3	Роздрібна
ПАТ «Промінвестбанк»	4,47	79,12	61,86	9,09	6,47	0,04	3	Роздрібна

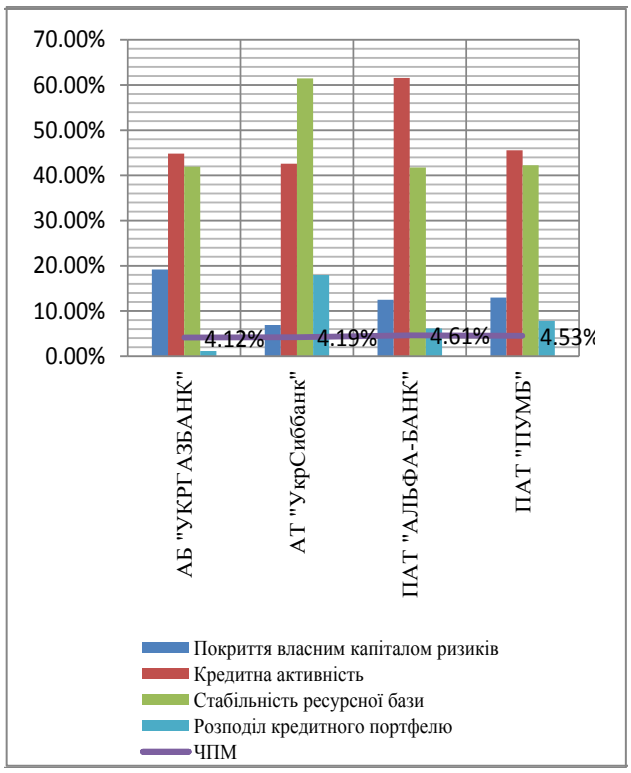
Джерело: розраховано авторами на основі [12]

та ефективними за допомогою диверсифікації ризиків. Роздрібна бізнес-модель банку – це модель, яка спрямована здебільшого на роздрібний бізнес (споживче кредитування фізичних осіб на короткі терміни).

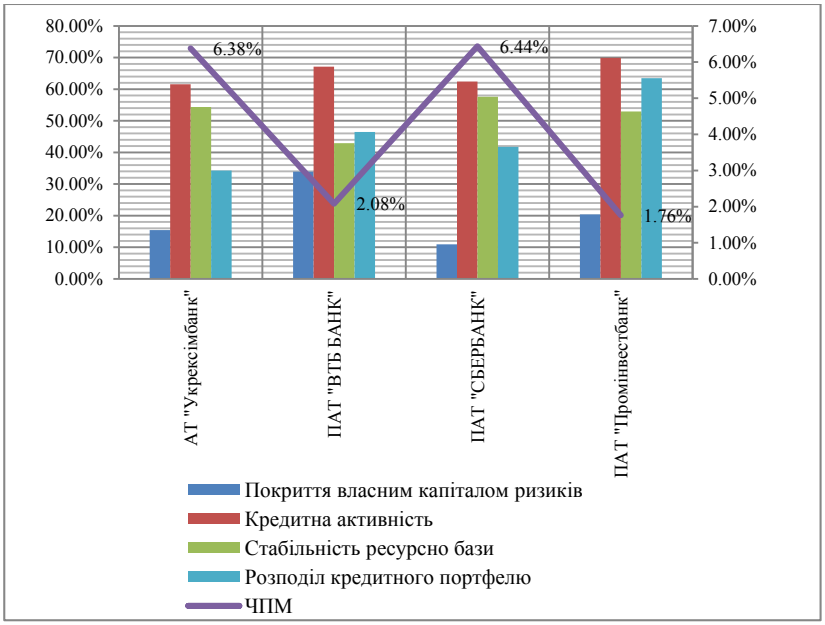
Корпоративна бізнес-модель банку – це модель, яка зосереджена на декількох напрямах бізнесу, як роздрібного так і корпоративного. Цей вид бізнес-моделі притаманний здебільшого найбільшим системним банкам на ринку, до яких є високий рівень довіри населення країни, банки декларують захист коштів своїх клієнтів державою у разі глобальних соціально-економічних змін. Корпоративні бізнес-моделі банків



а) Системні банки із універсальною бізнес-моделлю



б) Системні банки із корпоративною бізнес-моделлю



в) Системні банки із роздрібною бізнес-моделлю

Рис. 1. Динаміка кількісних показників ефективності та ризиків бізнес-моделей системних банків залежно від розподілу в кластери за період з 01.01.2014 р. по 01.01.2017 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [12]

значно збільшують комісійні доходи банку за рахунок великих обсягів та розгалуженої сітки операцій та послуг.

Виходячи із цього, доречно розглянути основні результати багатовимірного кластерного аналізу на засадах кількісної оцінки за критерієм ефективності та ризиків за трьома основними бізнес-моделями системних банків України (табл. 1).

За отриманими результатами аналізу бізнес-моделей системних банків України за період з 01.01.2014 р. по 01.01.2017 р. варто розглянути динаміку основних кількісних показників за кожним із кластерів.

Для розуміння отриманого розподілу системних банків України за період з 01.01.2014 по 01.01.2017 рр. на кластери за критерієм ефективності та ризику варто розглянути міграцію банків між бізнес-моделями, яка представлена в табл. 2

Важливим кроком у проведені кластеризації є підбір правильного методу для розрахунку відстаней між досліджуваними об'єктами (групами). Найчастіше в економічних дослідженнях використовують Евклідову відстань, яка є геометричною дистанцією в багатомірному просторі і розраховується таким чином:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^{m}\left(x_{ik} - x_{jl}\right.}, \qquad (1)$$

де d_{ij} – відстань між об'єктами i та j;

x_{jk} – значення k-ї змінної для i-го обєкта;

x_{jk} – значення k-ї змінної для j-го обєкта.

Варто відзначити, що Евклідова відстань (і її квадрат) розраховуються на основі вхідних показників і є стандартним способом обчислення відстані між досліджуваними об'єктами. Цей метод має певні прерогативи (наприклад, відстань між двома об'єктами не змінюється за введення в аналіз нового об'єкта), проте на відстань мають суттєвий вплив відмінності між одиницями вимірювання, що відкладаються на вісях, на основі координат яких обчислюється ці відстані. У такому разі використовують відстань Чебишева, яка обчислюється за формулою:

$$dist(x, y) = max|x_i, y_i|, \qquad (2)$$

де $dist(x, y)$ – відстань між об'єктами x та y;

x_i – максимальне значення для i-ї змінної для x обєкта;

y_i – максимальне значення для j-ї змінної для y обєкта.

В економічній літературі для прогресивного збільшення або зменшення ваги, що належить до розмірності кластерного аналізу, для якої відповідні об'єкти відрізняються, використовується степенева відстань. При проведенні багатовимірного кластерного аналізу степенева відстань розраховується за формулою:

$$dist(x, y) = (\Sigma_i|x_i - y_i|^{\rho})\frac{1}{r}, \qquad (3)$$

де $dist(x, y)$ – відстань між об'єктами x та y;

x_i – значення для i–ї змінної для x обєкта;

y_j – значення для j-ї змінної для y обєкта;

ρ – параметр, відповідальний за оцінку різниць за кожною з координат;

r – параметр, відповідальний за оцінку великих відстаней між об'єктами.

Основною метою багатовимірного кластерного аналізу є розподіл багатовимірної сукупності вхідних даних на однорідні групи так, щоб об'єкти всередині групи були подібними між собою за критерієм ефективності управління активами та пасивами банків, а об'єкти із різних груп відрізнялися один від одного. Евклідова відстань між кластерами бізнес-моделей системних банків України за період з 01.01.2013 р. по 01.01.2017 р. представлена в табл. 3.

За даними табл. 2 найбільш віддаленими (відстані, подані під діагоналлю) один від одного є перший та третій кластери, що пояснюється різною структурою банківських продуктів і операцій та критеріїв систематизації. До пер-

Таблиця 2

Міграція системних банків України між бізнес-моделями за період з 01.01.2014 р. по 01.01.2017 р.

Банківська установа	Міграція між бізнес-моделями			
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	Універсальна	Універсальна	Універсальна	Універсальна
АТ «Укрексімбанк»	Корпоративна	Корпоративна	Корпоративна	Корпоративна
АТ «ОЩАДБАНК»	Універсальна	Універсальна	Корпоративна	Корпоративна
АБ «УКРГАЗБАНК»	Корпоративна	Корпоративна	Універсальна	Корпоративна
ПАТ «УКРСОЦБАНК»	Роздрібна	Роздрібна	Роздрібна	Корпоративна
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Корпоративна	Роздрібна	Роздрібна	Універсальна
ПАТ «ВТБ БАНК»	Універсальна	Корпоративна	Універсальна	Роздрібна
АТ «УкрСиббанк»	Роздрібна	Роздрібна	Роздрібна	Універсальна
ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	Корпоративна	Універсальна	Універсальна	Корпоративна
ПАТ «ПУМБ»	Універсальна	Корпоративна	Універсальна	Роздрібна
ПАТ «СБЕРБАНК»	Універсальна	Універсальна	Універсальна	Роздрібна
ПАТ «Промінвестбанк»	Роздрібна	Корпоративна	Корпоративна	Роздрібна

Джерело: розроблено авторами на основі [12]

Таблиця 3

Евклідова відстань між отриманими групами кластерів бізнес-моделей системних банків України за критерієм ефективності та ризиків

Кластер (№)	Бізнес-модель системних банків		
	Універсальна	Корпоративна	Роздрібна
1	0,00	0,04	0,11
2	0,21	0,00	0,18
3	0,33	0,42	0,00

Джерело: розроблено авторами на основі [12]

шого кластеру входять банківські установи з універсальною бізнес-моделлю, високим рівнем прибутковості та незначним рівнем ринкових ризиків, а до третього – банки із достатнім/середнім рівнем прибутковості та помірним/суттєвим рівнем ризиків і використання роздрібної бізнес-моделі.

Висновки. Трансформація і посилення регулятивних вимог до функціонування фінансового ринку підштовхує банківські установи приділяти більше уваги процесам фінансового управління, а саме бізнес-моделі управління, оскільки від їхньої ефективності залежить фінансова надійність як окремого банку, так банківської системи загалом. У сучасних умовах діяльності фінансового ринку увага топ-менеджменту має бути більше зосереджена на стратегічних аспектах бізнесу, які спрямовані на забезпечення результативного економічного зростання та перспективного розвитку як окремого банку, так і банківської системи. Потрібно використовувати комбінацію бізнес-моделей управління, що зводиться до основних аспектів стратегічного управління банку і балансування між критеріями «ризикованість-прибутковість».

Практична значущість запропонованої методики оцінки бізнес-моделей системних банків України з використанням багатовимірного кластерного аналізу на засадах кількісної оцінки за критерієм ефективності та ризику полягає в оцінці дієвості, раціональності та оптимальності використання бізнес-моделей, виявленні основних ризиків і розробленні конкретних методичних завдань та практичних рекомендацій щодо покращення і забезпечення ефективності функціонування банку в сучасних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Минцберг Г. Стратегический процес: концепти управления. / Г. Минцберг, Дж. Куин, С. Гошал. Пер. с англ.. Ю.Н. Каптуревского. – СПБ: Питер, 2001– 688 с.
2. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуаци для анализ, 12-е издание/ А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд.: Пер. с анг. – М: Издательский дом «Вильямс», 2002 – 576 с.
3. Джонсон Дж. Корпоративная стратегия: теорія и практика / Джонсон Дж., Шоулз К., Уиттингтон Р., пер. С анг. – М: ООО «И.Д. Вильямс», 2007 – 800 с.
4. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с франц. / Ламбен Ж.Ж. – СПБ: Наука, 1996. –276 с.
5. Волошко І.В. Стратегічне фінансове управління у банку: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01. «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Волошко І.В – Суми, 2003. – 22 с.
6. Азаренкова Г.М. Організація управління фінансовими потоками сучасного банку: стереоскопічний погляд // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 49–61.
7. Янковий О. Г Теоретичні основи багатовимірного статистичного аналізу конкурентоспроможності продукції / О.Г. Янковий, О.Б. Чернишова // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. Дон НУЕТ. – Донецьк, 2007 – С. 272–278.
8. Заруцька О.В.Обґрунтування підходу до масштабного розподілу банків України на основі структурно-функціональних груп / Вісник Національного банку України. – № 10. – С. 20–24.
9. Литвинюк О.В. Обгрунтування концептуальних підходів до оцінки основних чинників, що впливають на результат управління активами та пасивами банків / Литвинюк О.В // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки» – № 2(27), 2015. – С. 311–317.
10. Литвинюк О.В. Обґрунтування науково-методичних підходів до моделювання оптимальної структури портфелів активів та пасивів банків / Литвинюк О.В. // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М.І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса. – 2016. – Вип. 2. – № 61.
11. Литвинюк О.В. Формування системи управління активами та пасивами банків: дис. канд. екон. Наук: 08.00.08 / Литвинюк Олександр Вікторович. – Одеса, 2015. – 345 с.
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.

УДК 336.71

Малахова О.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

REGULATION OF BANKS IN THE CONTEXT OF ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

АНОТАЦІЯ

Розглядаються сутність і складники фінансової безпеки держави. Досліджуються основні наукові підходи до визначення регулювання банківської діяльності, з'ясовується взаємозалежність регулювання банківської діяльності із забезпеченням фінансової безпеки держави, окреслюються пріоритетні заходи банківського регулювання задля забезпечення фінансової безпеки держави в сучасних умовах.

Ключові слова: банківська діяльність, банківська безпека, фінансова безпека банку, регулювання банківської діяльності, індикатори фінансової безпеки банків, рівень фінансової безпеки, заходи забезпечення фінансової безпеки банківської системи.

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются сущность и компоненты финансовой безопасности государства. Исследуются основные научные подходы к регулированию банковской деятельности, выясняется взаимозависимость регулирования банковской деятельности и финансовой безопасности государства, выделяются приоритетные меры банковского регулирования для обеспечения финансовой безопасности государства в современных условиях.

Ключевые слова: банковская деятельность, банковская безопасность, финансовая безопасность банка, регулирование банковской деятельности, индикаторы финансовой безопасности банков, уровень финансовой безопасности, меры по обеспечению финансовой безопасности банковской системы.

ANNOTATION

The essence and features of financial security of the State. Explores basic scientific approaches to the regulation of banking activity, it turns out the interdependence of banking regulation and financial security of the State, are priority measures of bank regulation in order to ensure the financial security of the State.

Key words: banking, banking security, financial security Bank, banking regulation, indicators of financial security of banks, the level of financial security, measures to ensure the financial security of the banking system.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що банківський сектор є важливим елементом політичної, правової та економічної сфер суспільного життя, який максимально сприяє формуванню соціально-політичної стабільності та економічного зростання в країні, однак, з іншого боку, здатен спровокувати кризові явища, які негативно впливають на соціум. Можливість фінансової неспроможності та банкрутств банків через яскраво виражений компонента-публічності їхньої діяльності, яка охоплює всі сфери економіки і широкі прошарки населення, зумовлює особливу суспільну увагу до цього явища, а також диктує певну специфіку регулювання банківського сектору. Тут варто врахувати, що банківська сфера відіграє системоутворювальну роль не тільки в національному фінансовому секторі економіки, але і загалом у національній соціально-економічній системі.

За таких обставин важливість ефективного регулювання банківської діяльності насамперед зумовлюється необхідністю забезпечення стабільності банківського сектору, нагляду за функціонуванням фінансових установ і захисту прав споживачів банківських послуг. За умов пошуку оптимального варіанту забезпечення фінансової безпеки і стабільності, з одного боку, та необхідністю економічного зростання і ринкової ефективності – з іншого постає важливе питання вибору найбільш ефективного інструментарію регулювання банківської діяльності, який буде чинити стимулювальний вплив на реформування банківської системи та забезпечувати позитивний ефект для всіх суб'єктів економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У царині наукових інтересів провідних вчених (А.І. Барановського, М.М. Єрмошенка, І.А. Бланка, А.С. Баришникова та інших) перебувають питання фінансової безпеки як найважливішого складника економічної безпеки. Питанням, що пов'язані із забезпеченням фінансової безпеки банків, присвячені праці таких авторів, як А.І. Хитрін, А.А. Беспалько, К.Р. Тагирбеков К.Р., М.І. Зубок, В.Ф. Гапоненко та ін. Окрім того, проблемам банківського регулювання присвячена значна кількість робіт вітчизняних спеціалістів, серед яких варто відзначити роботи В. Грушко, В. Міщенко, Н. Рогової, А. Хаб'юка та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зауважити, що у сучасних наукових дослідженнях питання належного регулятивного впливу на діяльність банківських установ у контексті забезпечення фінансової безпеки держави розробляється або вужче – в частині забезпечення фінансової безпеки окремих банків, або ширше – у частині загального дослідження фінансової та економічної безпеки банківських установ як одного з основних чинників забезпечення фінансової стабільності країни.

Метою статті є встановлення взаємозв'язку параметрів регулювання банківської діяльності

із завданнями забезпечення фінансової безпеки держави та напрацювання на цій основі пріоритетних заходів із реформування банківської системи України та організації її фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині головним завданням в Україні є побудова та розвиток гармонійної демократичної країни з метою створення належних передумов забезпечення високого ступеню безпеки кожного з рівнів національної безпеки. Згідно зі Стратегією національної безпеки України від 26 травня 2015 року до основних напрямів забезпечення економічної безпеки належить подолання бідності, наближення рівня життя українців до держав Центральної та Східної Європи – членів ЄС, досягнення необхідних критеріїв для вступу України в ЄС, формування сприятливого бізнес-клімату, створення найкращих в Центральній та Східній Європі умов для інвесторів [1].

Відсутність єдиного підходу щодо суті економічної безпеки та визначення її складників як у науковій літературі, так і в нормативно-правовій базі породжує низку суперечностей і неточностей розрахунку інтегрального показника, що визначає її рівень. Економічна безпека держави є тим станом захищеності від можливих загроз, що формує економічну незалежність, стабільність та розвиток в довгостроковому періоді. Пріоритетним при цьому є збалансована політика держави щодо структурної перебудови економіки, стимулювання інноваційно-інвестиційної активності, розвитку підприємництва, пришвидшення інтеграційних процесів тощо.

Так, згідно з рекомендаціями Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо розрахунку рівня економічної безпеки України «фінансова безпека – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни» [2].

Фінансову безпеку держави розглядають як підсистему системи вищого рівня – економічної безпеки, що, своєю чергою, є підсистемою найвищого рівня – національної безпеки, яка досягається таким рівнем розвитку і таким станом захищеності економіки, котрі повною мірою забезпечують потреби держави та її громадян у загальному процесі існування даної держави. Це підтверджує складність та багатогранність поняття «фінансова безпека» [3, с. 18]. Варто наголосити на тому, що основу фінансової безпеки держави становить стабільний розвиток фінансової системи та економічне зростання країни. При цьому основним завданням системи фінансової безпеки є забезпечення захищеності фінансових інтересів усіх суб'єктів господарювання.

Окрім того, фінансова безпека є складною багаторівневою системою, яку утворюють підсистеми, кожна з яких має власну структуру і характер розвитку. До складових елементів фінансової безпеки належать банківська безпека, безпека небанківського фінансового сектору, боргова безпека, бюджетна безпека, валютна

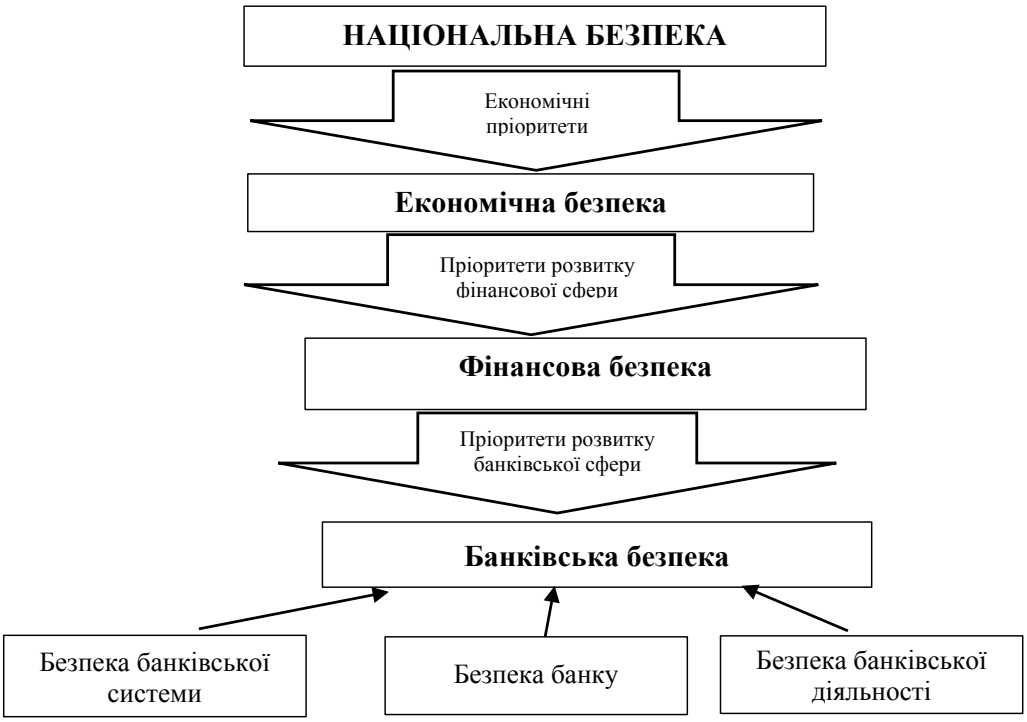


Рис. 1. Місце банківської безпеки в ієрархії основних складників національної безпеки держави

Джерело: авторська розробка

безпека та грошово-кредитна безпека. Таким чином, провідну роль фінансової безпеки та місце банківської безпеки в ієрархії основних складників національної безпеки держави можна представити схемою, наведеною на рис. 1.

Варто зосередити увагу на основних аспектах гарантування державою банківської безпеки, оскільки саме фінансове посередництво банківських установ значною мірою впливає на перебіг усіх економічних процесів у країні.

Якщо проаналізувати вагові коефіцієнти для розрахунку фінансової безпеки, то серед всіх інших складників саме банківська безпека займає чільне місце (0,1723), що проілюстровано на рис. 2.

Загалом банківська безпека визначається як «рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов функціонування» [4].

Важливо зауважити, що поняття «безпека банківської системи» як важливий складник фінансової безпеки держави також тлумачиться науковцями по-різному. Так, на думку М.М. Єрмошенка [5], фінансовою безпекою банківської системи варто вважати такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Фінансову безпеку банківської системи варто розглядати в двох аспектах. По-перше, з позиції фінансових наслідків діяльності комерційних банків для економічної безпеки країни загалом та окремих клієнтів і контрагентів. По-друге, з позиції недопущення та відвернення явних і потенційних загроз фінансовому стану банківської системи країни на рівні як центрального банку, так і комерційних банків [6, с. 178].

Поряд із трактуванням безпеки банківської системи окремі науковці виокремлюють також поняття «безпека банківської діяльності» та «безпека банку». Так, на думку М.І. Зубка [7], безпека банківської діяльності може визначатися як стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація мети банку та основних його інтересів, захист від внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування; властивість своєчасно та адекватно реагувати на всі негативні прояви внутрішнього і зовнішнього середовища банку; здатність протистояти різним посяганням на вартість, діяльність та імідж банку, створювати ефективний захист від внутрішніх і зовнішніх загроз. О.І. Хитрін [8, с. 122] вважає, що фінансову безпеку комерційного банку варто визначати як такий його динамічний стан, за якого він забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, господарських суб'єктів, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз. Таким чином, на наш погляд, як показано на рис. 1, досліджені вище дефініції у своїй сукупності визначають стан банківської безпеки загалом.

Варто зазначити, що національні інтереси держави у частині забезпечення фінансової безпеки потребують формування стійкої, стабільної банківської системи, яка підтримує та розвиває здатність економіки функціонувати в рамках розширеного відтворення. Вирішити вказану проблему можна шляхом створення дієвої системи банківського регулювання. Щоб бути дієвою, система банківського регулювання повинна базуватися на певних принципах (законності, дотримання життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави, пов'язаних із забезпеченням стійкості банківської системи, взаємної відповідальності особистості, суспільства та держави у сфері забезпечення стійкості банківської системи, інтеграції з міжнародними системами банківського регулювання). Головними цілями банківського регулювання є

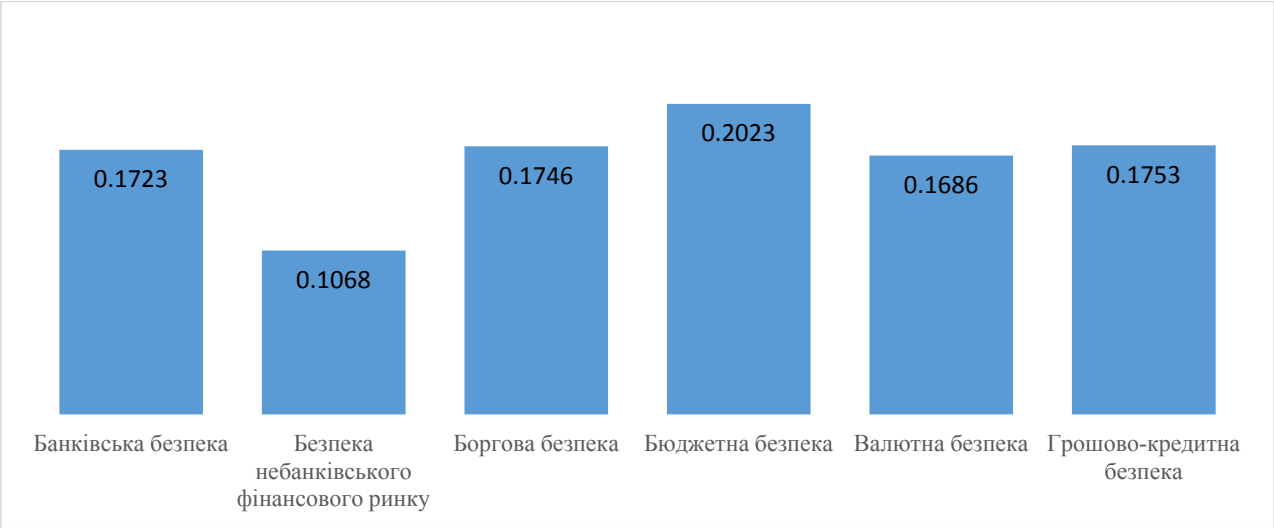


Рис. 2. Вагові коефіцієнти для розрахунку фінансової безпеки [4]

підтримка стабільності банківської системи і захист інтересів вкладників та кредиторів. Це повною мірою відповідає завданням забезпечення фінансової безпеки держави.

На наше глибоке переконання, ефективна стратегія державного банківського регулювання в інституційній економіці повинна бути спрямована саме на підвищення конкурентноздатності банківської системи, що стає особливо актуальним у зв'язку із майбутнім вступом України в Європейський Союз. З іншого боку, безпека банківської системи загалом залежить від ефективності регулятивного впливу центрального банку на стан фінансової безпеки окремого банку та навпаки.

Варто зауважити, що категорія банківського регулювання є однією із тих, які найбільш часто використовуються у сучасній банківській теорії. Разом із тим її точне визначення вельми ускладнено, що зумовлено широким діапазоном трактувань цього поняття як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці. Так, у вітчизняному економічному середовищі зустрічаємо досить велику кількість спроб точного визначення поняття банківського регулювання. Результати порівняльного аналізу підходів до банківського регулювання приведені в таблиці 1.

Цілком очевидно, що регулювання банківської діяльності за умов економічної нестабільності повинно сприяти насамперед підвищенню рівня довіри до національної банківської системи та її елементів, сприяти довгостроковій стійкості банківського сектору, що забезпечить належний рівень фінансової безпеки держави. Окрім того, формування ефективного регулювання банківської діяльності потребує також врахування специфіки взаємозв'язку макроекономічних і монетарних параметрів, яка притаманна економіці на сучасному етапі її розвитку.

Приведені підходи щодо трактування цього поняття дають підстави визначити регулювання банківської діяльності як процес формування і реалізації уповноваженими органами спеціальних правил та норм на основі законів, які відображають механізми взаємодії банківських установ з іншими елементами економічної системи, з метою досягнення стабільного функціонування та забезпечення належного рівня фінансової безпеки держави.

У вітчизняному законодавстві (ст. 66 Закону України «Про банки та банківську діяльність») виокремлюється дві основні форми регулювання банківської діяльності – адміністративне та індикативне. Адміністративне регулювання передбачає використання засобів впливу переважно організаційно-владного характеру, які утворюють цілісну систему і забезпечують нормальне функціонування банківської системи України. Індикативне регулювання за допомогою інструментів грошово-кредитної політики передбачає здійснення регулювання грошового обігу та кредитування економіки (рис. 3).

Нині банківський сектор України суттєво відстає від розвинених країн за низкою кількісних та якісних банківських характеристик. До них насамперед можна віднести недостатність кредитного потенціалу для масштабної модернізації і реконструкції економіки, не дуже сприятливу структуру пасивів, низький рівень довіри населення до вітчизняних банків, потенційні ризики в операційній області, значні часові витрати.

Для дослідження стану банківської безпеки в Україні використовують певні індикатори банківської безпеки, до яких належать:

– частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України;

– співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті;

– частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків;

– співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів;

Таблиця 1

Порівняльний аналіз наукових підходів до визначення поняття «банківське регулювання»

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1.	Закон України «Про Національний банк України» [9]	Одна із функцій Національного банку України, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства
2.	О. Мазурина [10]	Передбачає розроблення конкретних стандартів, правил, загальних принципів та певних інструкцій шляхом видачі законів і нормативних актів, які визначають структуру і способи здійснення банківської справи
3.	В. Міщенко [11, с. 47–48]	Створення нормативно-правової бази (а саме відповідних законів для регламентації банківської діяльності), а також прийняття спеціальними державними органами відповідних положень, що приймають форму директив та інструкцій
4.	О. Любунь [12, с. 208–209]	Сукупність заходів, за допомогою яких Національний банк прагне забезпечити безпечне та стабільне функціонування банків з метою запобігання появи в банківському секторі процесів, що дестабілізують стан у цьому сегменті економіки
5.	О. Хаб'юк [13, с. 102]	Процес формування та застосування державою заходів впливу на банківську сферу для досягнення державних цілей (усунення недоліків міжнародної діяльності банків, забезпечення грошового обігу, уникнення монополізації, стабільність банківської системи тощо)

– рентабельність активів;

– відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань;

– частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи.

У таблиці 2 проведений детальний аналіз основних індикаторів рівня фінансової безпеки банківської системи України за період 2011–2016 років.

Варто зазначити, що обсяг збитків банківської системи України за 2016 рік значно перевищив аналогічний показник 2015 року переважно внаслідок вагомого зростання сум відрахування в резерви протягом IV кв. 2016 року (до

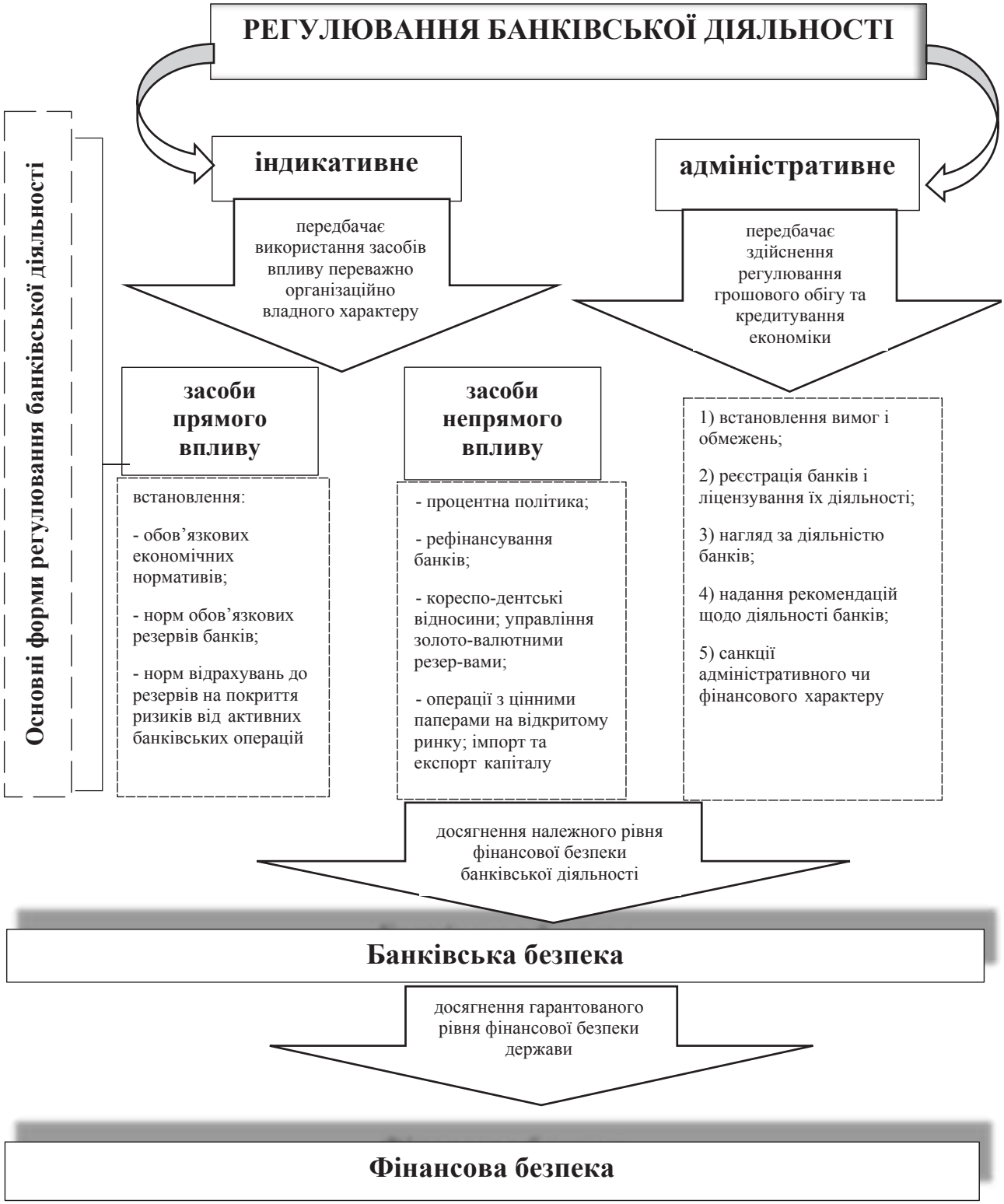


Рис 3. Регулювання банківської діяльності як основа фінансової безпеки держави

Джерело: авторська розробка

198,31 млрд. грн. станом на 01.01.2017 року), зумовленого виконанням плану врегулювання діяльності ПАТ КБ «Приватбанк» у межах процесу націоналізації установи [15]. Цілком зрозуміло, що збитковість банківської системи негативно впливає на фінансову безпеку держави (рис. 2). Серед індикаторів, які ілюструють цей зв'язок, є показник «Рентабельність активів», оптимальне значення якого має становити від 1% до 1,5%. Натомість за умови збитків банківської системи значення цього показника буде від'ємним. При цьому критичним рівнем збитковості вважається значення –1% [4].

Окрім того, нині стан конкурентного середовища на банківському ринку потребує особливої уваги, адже після націоналізації Приватбанку держава контролює 53% ринку за активами (32% до націоналізації) і 55% ринку за залученими коштами (31% до націоналізації). За таких умов надзвичайна концентрація банківського бізнесу в руках держави у поєднанні з урядовою політикою преференцій для державної частини ринку сприяє лише посиленню його інвестиційної непривабливості.

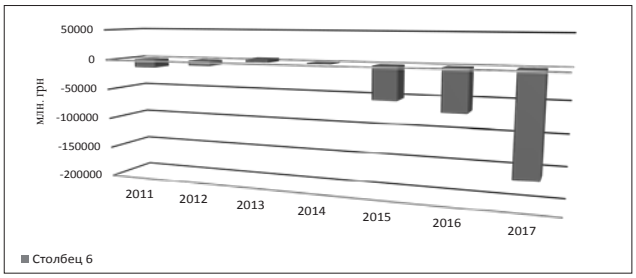


Рис. 4. Динаміка чистого прибутку комерційних банків України станом на початок року, млн. грн
Джерело: побудовано автором за даними [16]

Показовим для оцінки фінансової безпеки банків є показник частки присутності іноземного капіталу, який станом на 01.10.2016 року становив 56,0%. Такий рівень цього показника є небезпечним для фінансової безпеки держави через те, що він наближається до критичного значення 60%. Такі обставини зумовлюють потребу посиленої уваги з боку держави з метою поступового збільшення частки вітчизняного капіталу у статутному капіталі українських банків.

Варто зауважити, що у практиці зарубіжних країн не існує єдиного однозначного підходу щодо граничних меж присутності банківського капіталу іноземного походження у банківській системі держави. Кожна країна вирішує це питання для себе самостійно, виходячи з власних аргументів. Існують країни з мінімальною присутністю нерезидентів на банківському ринку на рівні до 10% (КНР, Японія, Індія, Швейцарія, Канада, Франція, Італія), більш відкритими для присутності іноземного банківського капіталу (до 20%) є ФРН, США, Велика Британія. Значно відкритішими для іноземних інвестицій у банківську систему є країни Центральної та Східної Європи, де рівень присутності нерезидентів на банківському ринку досягає 60–95% (Польща, Чехія, Болгарія, Словаччина, Румунія, Естонія, Литва) [17].

Таким чином, розрахунок індикаторів рівня фінансової безпеки банківського сектору економіки України підтверджує тезу щодо поглиблення кризових явищ та їх дестабілізуючого впливу на фінансову безпеку країни. Сучасні тенденції функціонування банків України свідчать також про значні деструктивні явища, існування реальних та потенційних загроз, які негативним чином впливають на фінансову

Таблиця 2

Індикатори рівня фінансової безпеки банківської системи України

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	1.10. 2016 р.	Критичне значення
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України,%	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	25,3	2% – оптимальне 3% – задовільне 4% – незадовільне 5% – небезпечне 7% – критичне
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків,%	41,9	39,5	34	32,5	43,3	56	20–25% – оптимальне 26–30% – задовільне 31–35% – незадовільне 36–40% – небезпечне 41–60% – критичне
Рентабельність активів,%	–0,76	0,45	0,12	–4,07	5,46	–1,01	1 –1,5% –оптимальне
Відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	0,95	0,93	0,89	0,86	0,93	0,92	80–100% – оптимальне
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи,%	36,6	38,6	40,0	43,4	51,5	52	Не більше 30
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті,%	152,95	118,84	124,09	152,66	168,65	146	90–110% – оптимальне 130% – задовільне 140% – незадовільне 160% – небезпечне 180% – критичне

Джерело: розраховано автором на основі [14]

безпеку країни. За проведеними аналітичними розрахунками проблеми банківського сектора пов'язані не лише із кількісними показниками діяльності банків (зі значним скороченням банківських установ), але і з погіршенням якісних параметрів їх функціонування (частка негативно класифікованих кредитів, частка валютних кредитів, значний за розмірами збиток). На наше глибоке переконання, такий стан у банківській системі є наслідком неефективного регулювання банківської діяльності з боку Національного банку України.

Для забезпечення належного рівня фінансової безпеки держави в частині напрацювання ефективного інструментарію регулювання банківської діяльності в Україні, на наш погляд, необхідно запровадити цілу низку відповідних пріоритетних заходів (рис. 3).

Заходи у сфері регулювання банківської діяльності задля забезпечення гарантованого рівня фінансової безпеки держави

- застосування антикризового валютного контролю: транскордонні операції обкладаються ПДВ 18% (якщо операція є законною і передбачає оплату реальних товарів, то податок не стягується), повна заборона вивозу капіталу в офшори чи декларування зазначених операцій; оподаткування валютних спекуляцій у розмірі 1% від суми операції
- зниження ставки рефінансування до рівня, що відповідає середній нормі рентабельності обробної промисловості (в подальшому знижувати ставку відповідно до зростання економічної активності)
- для недопущення зловживань банків у видачі кредитів установити максимальну величину маржі 4%, зобов'язати банки-учасники рефінансування залишати незмінними валютні позиції, а також запровадити такий норматив, як підтримка валютного балансу на певному рівні, що унеможливить надлишкову пропозицію гривні
- повне державне гарантування депозитів у гривні та відмова від державних гарантій за валютними вкладами
- рефінансування банків здійснювати на підставі й на суму, передбачену контрактами на зовнішньоекономічні операції, за якими банк-реципієнт зобов'язаний провести розрахунки
- у законі про банки і банківську діяльність закріпити норму, згідно з якою емітовані державою гроші можуть бути спрямовані лише на фінансування позабюджетної частини державних цільових програм, кредитування підприємств, що освоюють перспективні виробництва нового покоління (активні та пасивні інновації). Для гарантування цільового використання одержаних кредитів варто, по-перше, передбачити юридичну відповідальність за їх нецільове використання, по-друге, поряд із заставою пайових цінних паперів господарських організацій-позичальників використовувати як умову рефінансування комерційних банків поруку організацій-замовників державних цільових програм або дотримуватися принципу співфінансування проектів.

Рис. 5. Пріоритетні заходи у сфері регулювання банківської діяльності в контексті забезпечення фінансової безпеки держави

Джерело: побудовано автором на основі [18, с. 15–16]

Таким чином, дослідження сучасного стану регулювання банківської діяльності в умовах економічної нестабільності показав, що нині питання напрацювання належних дієвих інструментів регулювання з огляду на економічні реалії в Україні та специфіку впливу банківської нестабільності на реальний сектор залишається пріоритетним у контексті забезпечення належного рівня фінансової безпеки держави.

Висновки. Широкий спектр проблем, які вирішуються заходами банківського регулювання, впливає не тільки на банківську діяльність, але і на загальні умови стабільності в сучасній ринковій економіці. Саме регулювання банківського бізнесу найбільш тісно пов'язане із загальною кон'юнктурною політикою держави, що створює належні передумови для досягнення стратегічних цілей банківського сектору в умовах кризових явищ в економіці.

Подальші дослідження у цьому напрямі повинні ґрунтуватися на розробленні дієвого механізму регулювання банківської діяльності у контексті забезпечення фінансової безпеки держави як на макро-, так і мікрорівні (рис. 5).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/287/2015.
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджена Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
3. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп. / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К.: НІСД, 2014. – 117 с.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Президента України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ ME131588.html.
5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.disslib.org/upravlinnjaekonomichnoju-bezpekojupidpryyemnytstva.
6. Барановський О.І. Фінансова безпека [Текст] / О.І. Барановський; Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
7. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності / М. Зубок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://shron.chtyvo.org.ua/Zubok_M_I/Bezpeka_bankivskoi_diialnosti.pdf.
8. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків / О. Хитрін. – Фінанси України. – 2004.– № 11. – С. 118–124.
9. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 р. № 679 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14/ed20000217.
10. Мазурина О.В. Банковское регулирование и надзор – необходимый фактор развития финансовых рынков / О.В. Мазурина // Проблемы развития внешнеэкономических связей ипривлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://r.donnu.ru/jspui/bitstream/123456789/1488/2/4%20tom.pdf.
11. Міщенко В.І. Банківський нагляд: навч. посіб. / В.І. Міщенко, А. П. Яценюк, В. В. Коваленко, О.Г. Коренєва. – К.: Знання, 2004. – 406 с.
12. Любунь О.С. Національний Банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності / О.С. Любунь, В.С. Любунь, І.В. Іванець. – К.: Центр навч. літ-ри, Ун-т екон. та права КРОК, 2004. – 351 с.
13. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету: монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОІППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с.
14. Статистика. Показники банківської системи. Основні показники діяльності банків України / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
15. Ризики та ключові напрями посткризового відновлення банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/bank_sustem-93e11.pdf.
16. Офіційний сайт НРА «Рюрік»: Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.
17. Катасонов В.О позициях иностранного капитала в банковских системах стран мира. 10.01.2016 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://m.fondsk.ru/news/2016/01/10/o-poziciah-inostrannogo-kapitalav-bankovskih-sistemah-stran-mira-37885.html.
18. Олефір А.О. Правові механізми антикризового державного регулювання економіки / А. Олефір // Теорія і практика правознавства. – Вип. 1(7). – 2015. – С. 1–18.

УДК 338.5.330:336. 631.16

Маринюк Л.В.
провідний спеціаліст з обслуговування індивідуальних VIP-клієнтів
ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»

ЦІНИ ТА МЕХАНІЗМ ЦІНОУТВОРЕННЯ В СУЧАСНИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

PRICE AND PRICING MECHANISM IN MODERN COMMERCIAL BANKS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено розвиток економічної думки щодо розвитку ціни та ціноутворення. Вивчено сучасні проблеми ціноутворення в комерційних банках. Розглянуто сутність понять ціни та ціноутворення. Встановлено принципи ефективного ціноутворення в банках. Запропоновано методи поліпшення механізму ціноутворення в сучасних банківських установах.

Ключові слова: капітал, вартість, ціна, ціноутворення, цінова політика, банківський продукт.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано развитие экономической мысли относительно развития цены и ценообразования. Изучены современные проблемы ценообразования в коммерческих банках. Рассмотрена сущность понятий цены и ценообразования. Установлены принципы эффективного ценообразования в банках. Предложены методы улучшения механизма ценообразования в современных банковских учреждениях.

Ключевые слова: капитал, стоимость, цена, ценообразование, ценовая политика, банковский продукт.

ANNOTATION

The article examined the development of economic thought on the development of prices and pricing. Studied the current problems of pricing in commercial banks. Studied essence concept of price and pricing. Established the principles of efficient price and pricing in banks. Proposed methods improving the pricing mechanism in modern banking institutions.

Key words: capital, cost, price, pricing, pricing policy, banking product.

Постановка проблеми. Ціни і механізм ціноутворення завжди були важливими елементами будь-якої господарської системи. Головною метою банку, як і будь-якої іншої господарської організації, є забезпечення отримання прибутку. Рівень рентабельності банківської діяльності значною мірою залежить від того, наскільки правильно та гнучко поставлена ціна на банківські продукти. Ціна є основним механізмом, який забезпечує пропорційність розвитку економіки, а також єдність матеріальних інтересів виробників і споживачів. Це означає, що вона виступає найбільш узагальнюючим показником руху економічних відносин. В сучасних ринкових умовах ціни набувають особливого значення, оскільки багато в чому визначають, що, як і для кого продукувати економічним суб'єктам. Сутність цілеспрямованої цінової політики для українських банків полягає в тому, щоб встановлювати на свої послуги та продукти такі ціни, а також так варіювати ними залежно від положення на ринку, щоб опанувати певною його часткою, забезпечити намічений обсяг прибутку і вирішити свої стратегічні й оперативні завдання. Тому послідовна реалізація обґрунтованої цінової стратегії, виважена цінова політика, застосування правильної методики визначення цін є необхідними компонентами успішної діяльності кожного банку в сучасних умовах економічного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ціни й ціноутворення завжди знаходились в центрі уваги вчених-економістів різних шкіл протягом усього періоду розвитку суспільства. Проте зараз ці проблеми набувають найбільшої актуальності. Найбільший внесок у розвиток цього питання зробили В.О. Геєць, В.Л. Горбатенко, А.Г. Гош, В.А. Грималюк, Р.М. Ентов, В.Є. Єсипов, М.І. Збарський, М.І. Звєряков, Є.І. Капустін, А.А. Касаткіна, А.М. Коган, К.Б. Козлова, К.А. Корніков, О.О. Костусев, І.В. Ліпсіс, Є.Д. Маймінас, С.В. Мартиновський, С.В. Мочерний, М.Г. Мошенський, В.С. Павлов, А.К. Покритан, І.В. Пусенкова, В.М. Тарасович, Н.А. Цаголов, Р.М. Цвильов, А.А. Чухно, В.І. Шпригін, Ю.В. Яковець та ін. До зарубіжних економістів, які розвивають проблеми ціни й ціноутворення, на наш погляд, можна віднести головним чином Д. Бела, Дж.К. Гелбрейта, П. Дракера, П. Дугласа, Л. Едвінссона, Дж.М. Кейнса, Д. Кендріка, А. Маршала, М. Мелоуна, Дж.В. Робінсон, П. Самуельсона, Р. Солоу, Т. Стюарта, Я. Тінбергена, П. Хейне, Дж. Хікса, Е. Чемберліна.

Мета статті. Практика розвитку системи ціноутворення привела до необхідності її віддзеркалення в еволюції теорії ціни. Це потребує створення на новому рівні теоретичних передумов для подальшого розвитку практичного механізму ціноутворення. Водночас в розвитку трансформаційних процесів в економіці України ціна ще не виконує всіх своїх функцій. Аналіз вітчизняних та зарубіжних праць з цієї проблеми показує, що певні досягнення є, але наукове обґрунтування процесу формування цінової стратегії і тактики банку під час обслуговування своїх клієнтів потребує більш досконалого дослідження економічної сутності ринкової ціни, її економічної природи та загалом всього механізму ринкового ціноутворення. Тому існує потреба у системному дослідженні теоретико-методичних і прикладних аспектів процесу формування маркетингового механізму ціноутворення банку та отримання на цій осно-

ві нових наукових результатів, які мають бути використані у практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класична теорія вартості і ціни була сформульована представниками англійської економічної школи А. Смітом, Д. Рікардо, К. Марксом [1]. Вони розвивали трудову теорію вартості. А. Сміт і Д. Рікардо визначили, що праця є основою вартості. К. Маркс довів, що не праця «взагалі» як фізіологічні витрати людини, а абстрактна праця як соціальний аспект полягає в основі вартості. На базі важливіших своїх відкриттів про те, що соціальна характеристика праці як приватної роботи з відокремленим матеріальним інтересом за визначеною спеціалізацією має двоїстий суспільний характер – абстрактна і конкретна – К. Маркс створив цілісну класичну теорію капіталу [7].

При цьому доцільний розгляд економічних відносин як системи, яка має органічний характер [10]. Найбільш повно характеристики органічної системи надані К. Марксом в «Економічних рукописах 1857 – 1861 рр.» як основа «Капіталу». Розкриття теорії капіталу можливе тільки на базі дослідження особливостей органічної системи. Завдяки тому, що ціна не є самостійним елементом, а виступає як найбільш узагальнююча характеристика системи капіталу, аналіз сутності ціни потребує розглядання характеристик економічної органічної системи. До них відносяться такі: органічна система є живим організмом, на відміну від механічної системи; органічна система є єдністю безлічі елементів і зв'язків між ними, кожний з яких припускає всю систему загалом; систему не можна розкласти на елементи і вона не складається з їх суми; дана система розвивається за рахунок власних внутрішніх сил, за рахунок розв'язання протиріч, що закладено в природі самої системи; органічна система розгортає свої структурні елементи з єдиної генної основи, де в елементарному вигляді подано основне протиріччя, для товарних відносин таким геном виступає товар; система знаходиться постійному процесі розвитку, еволюції; елементи, що формують систему, можуть мати різний ступінь стиглості відносин; система стає цілісністю, коли її передумова, що не включена в систему, відтворюється нею як умова руху її основного відношення; в перебігу становлення органічної структури цілісністю зароджується і розвивається нова генна система іншого організму.

Розглядаючи сутність капіталу через призму органічної системи, К. Маркс розкрив теорію капіталу як саморух вартості. Якщо всі елементи цієї системи припускають й обумовлюють один одного, то як вартість, так і ціна розгортаються у все більш складний і розвинутий живий організм, що формує в собі своє власне заперечення й зародження нового організму. Це означає, що відхилення як природа товару й самого обігу є єдиним законом, який реалізується через механізм сліпо діючого закону середніх чисел [13].

В «Економічних рукописах 1857–1861 рр.» як підґрунті «Капіталу» К. Маркс розвиває теорію ціни таким чином. Ціна відрізняється від вартості не тільки як номінальне від реального, але й тим, що вартість є законом для всіх рухів, що здійснює ціна [3]. Водночас вони ніколи не збігаються чи збігаються випадково і винятково. В «Економічних рукописах 1857–1861 рр.» розглянуто також, що правилом праці, вартості і ціни є відхилення ринкової від реальної вартості, ринкової ціни від реальної ціни як форми реальної вартості, вартість товару існує лише у відхиленнях товарних цін уверх та униз.

В «Капіталі» К. Маркс продовжує дослідження теорії вартості і ціни, підтверджуючи ці положення новими доказами. Він стверджував, що можливість відхилення ціни від величини вартості міститься в самій ціні; це не є її недоліком, а виступає правилом товарного виробництва. Таке правило реалізується крізь безладний хаос як сліпо діючий закон середніх чисел [8]. Під час аналізу перетворення грошей в капітал, розкриваючи протиріччя загальної формули, К. Маркс дає найбільш повну характеристику сутності ціни. Він показує, що природа товару, вартості, грошей і самого обігу є єдиною природою як відхилення, тобто є єдиним законом для усіх форм цього відхилення. По-перше, під правилом чи природою ціни К. Маркс розуміє закон; по-друге, правило чи природа є єдиним законом для товару, вартості, грошей й самого обігу; по-третє, механізм дії цього закону реалізується як закон середніх чисел. Отже, в «Капіталі» не розглядається сума законів (закон вартості, закон додаткової вартості тощо), а аналізується саморух закону вартості, перетворення її на капітал, додаткову вартість тощо.

Аналіз сутності заробітної плати як перетвореної форми ціни і вартості робочої сили дав можливість К. Марксу на новому рівні абстракції розкрити єдність природи праці, вартості і ціни й показати саморух закону вартості, перетворення, формування його в закон додаткової вартості.

Закон відхилення ціни від вартості виявляється на різних рівнях руху вартості, як на внутрішньогалузевому, так і на міжгалузевому рівнях [2]. Розвиваючи теорію ціни в III томі «Капіталу», К.Маркс пише, що закон відхилення виступає як єдиний. Він здійснюється як пануюча тенденція, як якась середня постійних коливань, що ніколи твердо не встановлюється. Досліджуючи обіг товарів різних галузей, К. Маркс доходить висновку про те, що вони реалізуються за вартістю, яка є центром їх постійних відхилень уверх та униз, чи коливаннями навколо вартості.

Під час розгляду наявних концепцій ціни, які виникли на різних етапах розвитку суспільства, виявляються моменти, які свідчать про зміну відносин у напрямі згасання товарних і формування неопосередкованих ринком зв'язків [4]. Розгляд окремих позицій в тлума-

ченні ціни у деяких економістів дав змогу виявити в ціні зміну реальних відносин розвитку капіталу.

Увага, яка приділяється споживним властивостям товару й суб'єктивному сприйманню цих властивостей споживачем, знайшла відображення в неокласичній теорії А. Маршалла. Дослідження А. Маршалла розкривають механізм формування ринкової ціни, яка окреслюється ним як результат взаємодії корисності й витрат, котрі відіграють однаково важливу роль. Взаємодія попиту та пропозиції визначає величину ринкової ціни рівноваги, за якої кількість запропонованого до продажу товару дорівнює кількості затребуваного товару на ринку [12]. Аналізуючи процес ціноутворення з огляду на вплив на нього різних чинників попиту та пропозиції й досліджуючи реальні відносини в ціні, А. Маршалл подає процес зміни цих відносин. Він не аналізує відносини з огляду на класові позиції, не розкриває зміст та процес становлення неопосередкованих ринком суспільних відносин, але його тлумачення ціни й ціноутворення відбиває розвиток відносин. Концепція ціни А. Маршалла фіксує певний етап розвитку нових відносин у межах старих, коли здійснюється спроба передбачення й окреслення суспільних потреб, а відповідно до цього планово окреслюються необхідний обсяг та структура виробництва.

До неокласичної школи відносять розроблену Л. Вальрасом розгорнуту математичну модель, в якій він охопив практично весь процес руху продукту від його виробництва до кінцевого споживання. Його система рівнянь окреслює взаємозв'язок не лише між обсягами попиту й цінами на певний вид продукції, але й те, як впливає на ці величини розмір плати за чинники виробництва і рівень доходу працівників. Важливим є те, що в ній виявляється співвідношення між виробництвом продукції і певними витратами різних чинників, використаних у виробництві даної продукції, тобто ставиться питання про виробничу функцію [9]. Постановка цього питання і можливості його розв'язання математичним шляхом свідчать про те, що прогнозування ринкової ситуації стає об'єктивною реальністю, що й набуває відбиття в ціні товару. Теорія виробничих функцій набула подальшого розвитку й уточнення в працях західних економістів XX сторіччя, а саме в роботах П. Дугласа, Я. Тінбергена, Р. Солоу, Д. Кендріка, Е. Денісона.

У розглянутих вище концепціях ціна залишається категорією в чистому вигляді. Водночас ухил в ній подано як відбиття розвитку потреб. Ціна, з одного боку, ще відбиває товарні відносини, а з іншого – перетворюється на певний норматив як вияв елементу неопосередкованих ринком суспільних відносин [11]. Ці концепції ціни вже фіксують початок її самозаперечення, тобто заперечення її природи як стихійно сформованої мінової вартості.

Сучасний ринок несе в собі планові засади, він затребує нову систему – ціновий маркетинг [4]. Необхідність використання цінового маркетингу визначається тією обставиною, що зростаючі можливості високопродуктивної техніки наштовхуються на обмежений платоспроможний попит населення. Окрім того, в умовах ринку має місце періодичне насичення потреб суспільства товарами певного рівня й типу, а також відносне спадання граничної ефективності виробничих витрат, пов'язане з моральним зносом основного капіталу. З одного боку, цінова маркетингова система має замінити стихію ринкових відносин на планове просування товару від виробника до споживача. З іншого боку, вона має забезпечити нову структуру ціноутворення, котра сама себе відтворює і зберігає як товарний зв'язок.

Тому, підсумовуючи вищевикладений матеріал, з упевненістю можна сказати, що процес становлення реалізації цінової політики банку прямо пропорційно залежить від підходів до політики ціноутворення, які умовно можна розділити на 3 групи [6].

Таблиця 1

Підходи до політики ціноутворення

Класичний підхід	Розрахунок суми платежу за товар (послугу) базується переважно на базі інформації про витрати.
Підхід визначення оптимальної ціни	Визначення оптимального співвідношення ціни і якості (продуктивності) товару.
Маркетинговий підхід	Цінова політика – інструмент ринкової політики та водночас спосіб вирішення проблем клієнтів, пов'язаних з ціною

Тобто, згідно з класичним підходом, політика ціноутворення реалізується на основі витрат і калькуляції ціни. Ширше розкриває цінову політику підхід визначення оптимальної ціни. Він спрямований на середнє визначення ціни та якості на певні продукти та послуги на основі інформації встановлених мінімальних та максимальних цін. Таке ціноутворення вже більше вписується в маркетинговий комплекс [5]. Згідно з маркетинговим підходом ціна на банківські продукти та послуги встановлюється така, яка б задовольняла клієнта-споживача та банк одночасно. Таким чином, на одні продукти та послуги ціна може бути завищена, а на інші – занижена з метою отримання запланованого рівня прибутку.

Методи ціноутворення є вельми різноманітними і враховують безліч чинників, які впливають на цей процес, а також ті цілі, досягнення яких забезпечується застосуванням того чи іншого методу [8]. Процес ціноутворення містить у собі низку етапів, на кожному з яких економічний суб'єкт, відповідно до власної мети, даних про ринкову ситуацію, а також власних можливостей, визначає прийнятний для неї в

певних умовах метод ціноутворення. Під час визначення ціни товару на підставі маркетингового підходу методи ціноутворення можуть змінюватись й відповідно до етапів життєвого циклу товару.

Вочевидь, ціноутворення – це послідовний процес. Хоча коливання ціни відбувається ще на ринку й має на меті пристосувати діяльність економічного суб'єкта до вимог ринку, однак цей процес вже перебуває під контролем виробника. Ціна відбиває товарні відносини, водночас в ній подано і процес формування, й початок переходу до прямих, неопосередкованих ринком суспільних відносин у вигляді певного нормативу [12].

Сучасний рівень розвитку відносин в Україні характеризується впливом двох взаємозалежних, але протилежних за напрямами руху процесів. З одного боку, в нашій країні необхідно відродити товарні, ринкові відносини, усунувши адміністративно-командну практику ведення господарства, що затвердилася в економіці з радянського періоду. Ринкові перетворення в Україні припускають, що ціна має відбивати товарні відносини, тобто складатися стихійно, хаотично на ринку як грошове вираження вартості, що відображає суспільно необхідні витрати, а її правилом чи природою має бути відхилення від вартості. З іншого боку, розвиток системи капіталу у світі привів до зародження в межах цієї системи відносин, протилежних за своєю природою товарним.

Процес становлення нових відносин виявляється в поступовому перетворенні ціни на певний норматив. Таким чином, в Україні трансформаційні процеси в економіці, які знаходять вираз у ціні, суперечливі, тому що мають реалізовуватися в товарних формах й водночас мають враховувати тенденції загальносвітового розвитку [4].

Таким чином, еволюція теорії ціни розкривається як відображення сучасних суспільних процесів поступового переходу відносин від товарних як опосередкованих, речових до таких, які не потребують опосередкування, тобто міжособистісних. Цей процес перебуває лише на стадії становлення, тому теорія та її понятійний апарат поки ще не можуть повною мірою реально віддзеркалювати відносини нового суспільства як цілісності. Сьогодні ми можемо лише зафіксувати в категоріях товарних відносин відбиття процесу становлення відносин нового історичного типу.

Положення про те, що ціна – грошовий вираз вартості товару, не є вичерпним. Ринкова ціна відображає складні економічні зв'язки між середніми суспільними умовами виробництва товару та можливостями його споживання. Як індикатор нормального зворотного зв'язку між виробництвом та споживанням в процесі відтворення продукту ціна повинна встановлювати відповідність кількості та якості споживацьких вартостей із платоспроможним попитом та активно впливати на рівень і масштаби виробництва товару в межах середніх умов ефективності національного виробництва [8]. З банківської точки зору ціна на банківський продукт – це форма прояву вартості кінцевого продукту діяльності банку, що пропонується клієнту (споживачу даного продукту) і встановлюється менеджментом банку з урахуванням витрат, планової норми прибутку та ринкових факторів [13]. В сучасному розумінні цінова політика – це орієнтований на покупця комплекс заходів банку, який координується ринком, одначе органічно поєднує, переслідує і відображає цілі суб'єкта господарювання – комерційного банку [6].

Сучасні українські банки, розробляючи свою конкурентну цінову стратегію, повинні рахуватися з рівнем цін, які склалися в результаті взаємодії попиту та пропозиції, а прогноз розрахунку обсягу продаж та прибутку вести на базі середньоринкових цін та власних калькуляцій.

В науковому світі відсутній єдиний підхід до класифікації факторів ціноутворення [9]. Додатковим інструментом виявлення значущості факторів є побудова залежності між ціною і техніко-економічними факторами (показниками). Побудова і використання залежностей (залежності ціни від конкурентоспроможності товару, його якості, сервісу, витрат у сфері експлуатації товару, програми його випуску, прибутку тощо) для аналізу чинників ціноутворення уможливить обґрунтованість цін.

Одним з основних принципів формування цінової політики варто вважати адаптивність (або гнучкість) цін до ринкових змін. На першому етапі формування цінової політики банку під час обслуговування підприємств різних рівнів слід проводити аналіз цін ринкової рівноваги, а вже потім вибір цілей, які визначають формування цінової політики; осягнення рівня цін на послуги та продукцію, що склався; оцінку потенціалу й особливостей кредитного ринку; диференціацію цілей цінової політики в розрізі послуг та продуктового асортименту з урахуванням можливостей ринку і рівня витрат; вибір моделі розрахунку рівня цін на окремі види банківських продуктів; формування конкретних рівнів цін на окремі види послуг; останній етап – формування механізму вчасного корегування рівня цін. Фінансове становище банку прямо залежить від прийнятої цінової політики, об'єктивного обґрунтування використовуваного методу формування ціни.

В умовах ринку споживач готовий заплатити за послугу стільки, скільки, на його думку, вона коштує [10]. Ціна не може бути вищою за економічну цінність послуги для покупця. Тому під час формування цінової політики необхідно приділити особливу увагу вивченню цінності банківської послуги, що надається юридичним компаніям, і способам, як переконати його, що ціна є адекватною їй. Тільки після досконало-

го вивчення споживчих переваг і кон'юнктури ринку можна розпочинати розробку нових і модернізацію наявних банківських продуктів.

Для цілей ціноутворення найбільш точним за модифікацією методом обліку витрат слід визнати зарубіжний досвід, а також враховувати витрати за методом NIFO (оцінка ресурсів за ціною, яку доведеться заплатити завтра за поповнення запасу ресурсу, витраченого сьогодні). Згідно з вищенаведеним змінюється логіка аналізу фінансової звітності для потреб ціноутворення. Раціональний підхід до аналізу цінових рішень вимагає відмови від покрокового розрахунку чистого прибутку і вибору послідовно-оптимізаційного підходу, сутність якого полягає в тому, щоб комплексно розглядати всі можливі альтернативи, погоджуючись навіть на зменшення валового прибутку, якщо це супроводжується водночас ще більшим зниженням витрат. Основою такого підходу має бути система планування та аналізу витрат – система «директ-костінг».

Ефективний маркетинг ніколи не обмежується тільки ціноутворенням [8]. І коли головною метою є довгострокова рентабельність, тоді рішення про ціноутворення є центром об'єднання та основою для інших рішень банку. Ефективне ціноутворення вимагає проведення проактивної цінової маркетингової стратегії, спрямованої на поліпшення позиції банку по відношенню до конкурентів та збільшення прибутку на інвестиційний капітал. Проводячи ту чи іншу цінову політику, керівництву банку слід варіювати різноманітними стратегіями з метою їх оптимізації.

Забезпечення правильної цінової політики банку може бути досягнуто за умов формування всебічної та детальної цінової інформації, яка забезпечить використання ефективних стратегій і моделей ціноутворення для кожного виду банківських послуг. Під час формування політики ціноутворення в установах банку можна виділити певні особливості. По-перше, цінова політика безпосередньо залежить від процентної політики банку; по-друге, цінова політика високо адаптивна до змін на ринку попиту банківських послуг; по-третє, в банківських установах відсутній єдиний управлінський орган, який відповідає за політику ціноутворення, оскільки ціни встановлюються відповідно до географічного положення установи, попиту на ринку, специфіки діяльності тощо.

В сучасних умовах економічного простору потреба банків в результатах аналізу з метою прогнозування цін та прийняття управлінських рішень щодо коригування цін з урахуванням ринкових факторів значно вища. Це обумовлює необхідність вирішення задачі побудови методики, призначеної для аналітика по цінам, доповнення наявних методів формування ціни та адаптації зарубіжних з урахуванням умов вітчизняної економіки.

Через слабке інформаційне забезпечення прийняття рішень в банках практично мало враховується чинник цінового ризику, особливо коли це стосується встановлення ціни на новий банківський продукт. Тому часто банки не готові до різкої зміни цін на ринку, невірно трактують ситуацію, що склалася, через що несуть збитки.

Ціни на банківські послуги встановлюються, виходячи з витрат та враховуючи кон'юнктуру ринку. Щоб впливати на юридичні особи засобами цінової політики, банку слід досліджувати цінове сприйняття компаніями пропонованих послуг, постійно відслідковувати рівень власних витрат на продукування послуг, вести спостереження за ступенем активності конкурентів, а потім своєчасно реагувати на перераховані зміни через прийняття цінових рішень. Процес ціноутворення потребує обов'язкового зіставлення елементів цінової політики з загальним маркетинговим баченням банку на власну діяльність та поведінки зовнішнього середовища.

В ринкових умовах економічного простору можливості банків щодо вибору шляхів підвищення ефективності маркетингового механізму ціноутворення значно розширюються, їх маневреність та економічна гнучкість майже нічим не обмежуються. Одним з головних напрямів при цьому є вдосконалення механізму формування цін.

Для вдосконалення механізму ціноутворення слід застосовувати систему планування та аналізу собівартості «директ-костінг». Ця система найбільшою мірою підходить для утворення в умовах ринку, оскільки дає змогу гнучко оперувати об'ємами виробництва, ціною та собівартістю, а також знаходити їх оптимальні пропорції.

Для впорядкування регламенту щодо ціноутворення банку слід розробляти стандарти банку щодо ціноутворення. Це дасть можливість полегшити прийняття рішень щодо цін в мінливих ринкових умовах, сприятиме створенню та підтримці оптимального рівня і структури цін для досягнення максимально можливого успіху в тій або іншій ринковій ситуації.

Чітка розробка цінової стратегії для окремо обраного банку під час обслуговування клієнтів може бути використана (за умови інтегрованого підходу до вирішення поставлених завдань) для прийняття оптимальної цінової банківської стратегії. Проаналізувавши сучасний стан ринку банківських послуг в Україні та за її межами, можна з упевненістю сказати, що саме ціна виступає одним з головних факторів для клієнта у виборі установи банку та є визначальною в конкурентній боротьбі на банківському ринку. А цінова політика сучасних комерційних банків має ряд недоліків та має бути реформована в бік споживача банківських продуктів та послуг.

Висновки. Підсумовуючи, доцільно відзначити, що еволюція теорії ціни від класичної до сучасної показує, що в межах старої форми ціни відбувається процес її самозаперечення як такої. В цьому процесі саморуху через різні рів-

ні перехідності форм відбувається зародження генної системи нового соціального організму. Ціна – важливий елемент розробки ефективної цінової маркетингової стратегії, оскільки є єдиним компонентом маркетингового комплексу, котрий безпосередньо генерує прибуток, тому так важливо володіти засобами встановлення цін, оскільки і занадто низька ціна, і дуже висока ціна несприятливо позначаються на прибутковості. Положення про те, що ціна – грошовий вираз вартості товару, не є вичерпним. Ціна повинна встановлювати відповідність кількості та якості споживацьких вартостей із платоспроможним попитом та активно впливати на рівень і масштаби виробництва товару в межах середніх умов ефективності національного виробництва.

Фінансове становище банку прямо залежить від прийнятої цінової політики, об'єктивного обґрунтування використовуваного методу формування ціни. Ціни на банківські послуги встановлюються, виходячи з витрат та з урахуванням кон'юнктури ринку. Ціна не є безпосереднім продуктом раціональної калькуляції, а ґрунтується на пошуку «оптимальної» рівноважної ринкової характеристики.

Ефективне ціноутворення вимагає проведення проактивної цінової маркетингової стратегії, спрямованої на поліпшення позиції банку по відношенню до конкурентів та збільшення прибутку на інвестиційний капітал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банковское дело : [учебник] / под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 672 с.
2. Васильева Н.Э. Формирование цены в рыночных условиях / Н.Э. Васильева, Л.И. Козлова. – М. : АО «Бизнес-школа «Интелсинтез»», 1995. – 62 с.
3. Вороніна А.В. Механізм ціноутворення в умовах ринкових відносин / А.В. Вороніна // Социально-экономические аспекты промышленой политики : сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецьк, 2001. – С. 259–266.
4. Вороніна А.В. Сучасні проблеми формування цін / А.В. Вороніна // Маркетинг: теорія і практика : збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету. – Луганськ : Вид-во СУНУ, 2001. – С. 24–28.
5. Герасименко В.В. Ценообразование : [учебное пособие] / В.В.Герасименко.–М.:Инфра-М,2005.–422с.–(Серия«Учебники Экономического факультета МГУ им. Ломоносова»).
6. Гнатик І.Г. Теоретичні основи формування цінової політики комерційного банку / І.Г. Гнатик // Економіка, фінанси і право. – 2014. – № 1. С. 33–36.
7. Джумагельдиева Г.Д. К вопросу о методах правового регулирования цен / Г.Д. Джумагельдиева // Экономика и право. – 2003. – № 1. – С. 50–53.
8. Ерыгина Г.П. Гармонизация норм налогового и бухгалтерского права, связанных с порядком ценообразования / Г.П. Ерыхина, Г.Д. Джумагельдиева // Экономика и право. – 2003. – № 3. – С. 94–97.
9. Цены и ценообразование. Краткий курс : [учебное пособие] / [И.А. Желтякова, Г.А. Маховникова, Н.Ю. Пузыня]. – СПб. : Питер, 1999. – 112 с.
10. Инфляция: ценообразование и денежное обращение / [С.М. Никитин, Е.С. Глазова, И.П. Степанова и др.] ; отв. ред. С.М. Никитина. – М. : Рос. АН, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений, 1994. – 84 с.
11. Кузнєцова М.А. Перехідні форми відносин від ціни до маркетингу / М.А. Кузнєцова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. ОДЕУ. – Вип. 10. – О., 2001. – С. 367–371.
12. Лазарева Е.А. Ценообразование: Курс лекций / Е.А. Лазарева, В.И. Минеев. – Нижний Новгород : ВГАВТ, 1999. – 205 с.
13. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование : [учебник] / И.В. Липсиц. – М. : БЕК, 1999. – 368 с.
14. Маслак Н.Г. Ціноутворення на банківські продукти : [монографія] / Н.Г. Маслак, О.А. Криклій. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 121 с.

УДК 336.711

Марич М.Г.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Марич А.В.
викладач циклової комісії фінансових дисциплін
Коледжу Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу фінансової стійкості комерційних банків України на сучасному етапі розвитку, а також визначенню основних проблем, які пов'язані з нею. Подана характеристика основних двох груп факторів, під впливом яких змінюється фінансова стійкість комерційних банків. Розглядаються особливості управління фінансовою стійкістю та методи її оцінювання. Здійснено аналіз економічних нормативів банківської системи України. Запропоновано заходи для мінімізації ризиків і підтримування стійкості банківських установ на необхідному рівні для нормального функціонування в сучасних умовах.

Ключові слова: фінансова стійкість, чинники впливу на стійкість, методологічне забезпечення фінансової стійкості, економічні нормативи, мінімізація ризиків.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу финансовой устойчивости коммерческих банков Украины на современном этапе развития, а также определению главных проблем, связанных с ней. Представлена характеристика двух основных групп факторов, под влиянием которых изменяется финансовая устойчивость коммерческих банков. Рассматриваются особенности управления финансовой устойчивостью и методы его оценки. Осуществлен анализ экономических нормативов банковской системы Украины. Предложены меры по минимизации рисков и поддержания устойчивости банковских учреждений на необходимом уровне для нормального функционирования в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, факторы влияния на устойчивость, методологическое обеспечение финансовой устойчивости, экономические нормативы, минимизация рисков.

ANNOTATION

Article is the analysis of financial stability of commercial banks in Ukraine at the present stage of development, and identification of the main problems that are associated with it. The characteristic of two main groups of factors which influenced changes of financial stability of commercial banks. Discusses the features of management of financial stability and methods of its evaluation. The analysis of economic standards of banking system of Ukraine. Proposed measures to minimize the risks and maintain the stability of the banking agencies at the level needed for normal functioning in modern conditions.

Key words: financial stability, factors affecting stability, methodological support of financial stability, prudential regulations, minimization of risks.

Постановка проблеми. Запорукою ефективного функціонування та сталого розвитку економіки будь-якої країни або регіонального об'єднання є її стабільна та надійна банківська система. Банківська система є однією з головних частин економічної системи України, а отже, її динамічний розвиток сприяє зростанню економіки України та її виходу на міжнародний рівень. Дуже важливою категорією, яка відповідає за стабільність банківської сфери, є фінансова стійкість комерційних банків. Вона є індикатором фінансового стану банківських установ і визначає їх розвиток. Саме в цьому проявляється актуальність дослідження проблеми забезпечення фінансової стійкості комерційних банків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цьому питанню приділили увагу такі науковці, як О.В. Дзюблюк [2], В.В. Іванов, В.М. Кочетков [3], О.М. Колодізєв [4], В.М. Кравець, О.В. Кравець [5], М.Н. Крейніна, Ю.С. Масленченков, А. Стефанишина [8], Н.М. Шелудько, Є. Ширинська [9].

Мета статті полягає в поглибленні теоретичних та практичних аспектів фінансової стійкості банківської системи загалом, способів її забезпечення та оцінки, особливостей її розвитку в Україні, сприяння розвиткові сучасних наукових досягнень з управління фінансовою стійкістю комерційних банків з метою її підвищення, а також у пошуку шляхів вирішення наявних та майбутніх проблем, використовуючи досвід інших країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Високоефективне функціонування, процес збільшення фінансових ресурсів і раціональне управління ними визначають необхідний рівень фінансової стійкості, яка є визначальним чинником стратегії розвитку комерційних банків.

Сьогодні існує безліч трактувань фінансової стійкості, проте найширше вона пояснюється так, що фінансова стійкість – це якісна характеристика фінансового стану банків, який визначається достатністю, рівновагою та оптимальним співвідношенням активів і фінансових ресурсів за умов підтримання на потрібному

рівні ліквідності та платоспроможності, зростання прибутку та зменшення ризиків і який здатен переносити непередбачувані витрати, а також зберігати стан ефективного функціонування [2, с. 38].

Під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів фінансовий стан банку завжди зазнає змін, тому варто сказати, що абсолютно стійких банків не існує. За залежністю від діяльності банку фактори поділяються на [6, с. 49]:

1. Залежні від діяльності банку (внутрішні або ендогенні):

– організаційні: кадрова політика, якість корпоративного управління, якість систем внутрішнього контролю, маркетинг, система менеджменту та рівень інноваційних процесів;

– інформаційно-технологічні: рівень застосування новітніх технологій, рівень НТП, використання інформаційних систем, обізнаність персоналу в цій сфері;

– фінансові: капіталізація, структура активів, рівень ризиків, стабільність фінансових результатів (прибутковість, рентабельність, платоспроможність, ліквідність).

2. Незалежні від діяльності банку (зовнішні або екзогенні):

– світовий рівень (мегарівень): стан світової економіки та політична стабільність, міжнародна інвестиційна позиція країни, міжнародні стандарти, стан розвитку технологій;

– макрорівень (рівень держави): стабільність внутрішньополітичної ситуації, правова захищеність, демографічна ситуація в країні, рівень фінансової грамотності, культури, довіра населення до фінансово-кредитних установ, стійкість національної валюти, дефіцит або профіцит бюджету, монетарний складник;

– мікрорівень (рівень банківського сектору): монетарна політика НБУ, розвиток банківської інфраструктури, кон'юнктура фінансового ринку.

Зовнішні фактори мають більший вплив на фінансову стійкість банку, зокрема, чинники мегасередовища набувають більшого значення за умов входження банків у міжнародний фінансовий простір. Макрорівень відіграє роль тоді, коли йдеться мова про динамічні процеси на національному рівні. Стійкість окремого банку потрібно аналізувати у взаємозв'язку зі стійкістю банківської системи як цілісного утворення.

Внутрішні чинники здебільшого керуються банком, і якраз нераціональне управління ними приводить до порушення стійкого стану банку. Такими загрозливими факторами є надання клієнтам недостовірної інформації, недосконалість структур, які відповідальні за зовнішню та внутрішню безпеку банківських установ, маніпулювання кредитними картками, незакінчений аналіз ризиків діяльності, порушення ділової репутації, недосконалий набір кадрів. Тому лише банки, які здатні вчасно виявляти і виправляти помилки, можуть підтримувати ефективне функціонування і забезпечувати фінансову стійкість на найвищому рівні.

Забезпечення фінансової стійкості здійснюється через раціональне управління нею. Механізм управління фінансової стійкістю комерційних банків можна визначити як сукупність методів та інструментів управління, що застосовуються суб'єктами управління і спрямовані на забезпечення фінансової стійкості банків.

Виділяють такі методи управління фінансової стійкістю комерційних банків [2, с. 52], як:

1. Планування – постановка цілей, визначення тактики та стратегії досягнення основної мети (забезпечення фінансової стійкості банку). Тут варто спрямовувати фінансове планування на перетворення стратегічної мети у конкретні (абсолютні та відносні) значення фінансових показників через використання відповідних інструментів.

2. Аналіз головних елементів, які визначають стійкий фінансовий стан. Дає змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки різних аспектів діяльності банку.

3. Оцінка та регулювання фінансової стійкості комерційних банків, що здійснюють за допомогою комплексу прийомів та методик.

4. Контроль полягає у перевірці відповідності отриманих результатів запланованим показникам, оптимальні значення яких сприяють підвищенню рівня фінансової стійкості комерційного банку.

Фінансова стійкість банківських установ на грошовому ринку може бути оцінена на основі таких методів оцінки, як:

1. Рейтинговий спосіб.
2. Індексний (коефіцієнтний) спосіб.
3. Математично-статистичні методи.
4. Регресійна методика.
5. Номерна система.
6. Метод синтетичного коефіцієнта.
7. Стрес-тестування.
8. Макро- та мікропруденційний аналіз.

Рейтинги – певні комплексні характеристики банків як однорідних елементів банківської системи, які розраховуються на основі вибраних показників і відповідно до прийнятої методики, відображаючи місце кожного з банків щодо інших елементів цієї системи. Вони комплексно характеризують діяльність банків та проводяться по активних і пасивних операціях [3, с. 150].

Однією з найвідоміших наглядових рейтингових систем визнають американську систему CAMELS, яка заснована 1979 року. Вона складається з таких компонентів, як достатність капіталу (C), якість активів (A), менеджмент (M), надходження (E), ліквідність (L), чутливість до ринкового ризику (S) [8, с. 62]. Головною перевагою цього методу є те, що він є стандартизованим методом оцінки банківських установ, у якому рейтинги з кожного показника вказують керівництву вектор необхідних дій щодо поліпшення діяльності.

Зовсім інший механізм застосовується у французькій державній рейтинговій системі ORAP (Organization and Reinforcement of Preventive Action). Вона складається з 14 показників, які поділяються на 5 груп, таких як пруденційні коефіцієнти (капітал, ліквідність, рентабельність тощо); якість активів; ринковий ризик; доходи; якісні критерії (власники акцій, управління та внутрішній контроль).

Коефіцієнтний аналіз побудований на розрахунку фінансових показників, які впливають на фінансову стійкість банку. За допомогою цього методу можна всебічно та детально охарактеризувати діяльність банку, а також визначити специфічні особливості його діяльності [3, с. 153]. Прикладом таких систем є BaKred System (BAKIS), яка вперше застосувалась в 1997 році Центральним банком Німеччини. Її мета – оперативна оцінка фінансового стану кредитної організації, виявлення змін у динаміці ринкового, кредитного та ризику ліквідності. Досліджується 47 коефіцієнтів, з яких 19 характеризують кредитний ризик, 16 – ринковий ризик, 2 – ризики ліквідності і 10 – визначають прибутковість банківських операцій.

Оцінювати фінансову стійкість також можна за допомогою математично-статистичних методів, використовуючи дискримінантний аналіз, факторний аналіз та нелінійне оцінювання. Одним із ефективних підходів є використання методів багатовимірного статистичного аналізу, зокрема методів розпізнавання образів та кластерного аналізу. Це дає змогу значно розширити та вдосконалити методологічні можливості і принципи рейтингової оцінки стану фінансової стійкості банків, оскільки слугує додатковим інструментом нагляду за банківською системою, а також використовується як «експрес-оцінка» роботи власного банку.

Статистична модель SAABA розроблена Французькою банківською комісією і складається з трьох частин (модулів). У першому модулі проводиться кількісний аналіз кредитного портфеля банку й обчислюється ймовірність непогашення різних типів кредитів. Другий модуль спеціалізується на дослідженні фінансового стану власників акцій банку – їхній спроможності підтримувати банк у разі виникнення фінансових проблем. У третьому модулі складають рейтинги результатів перевірок фінансового стану банку «на місцях» і даних з ринків, на основі чого діагностують якість управління банком, стан внутрішнього аудиту і ліквідність. Підбивши всі підсумки, банк оцінюють по п'ятибальній шкалі.

Регресійна методика визначає певну сукупність банків, розраховує значення факторних показників у кожному банку та середніх за сукупністю. Перевагою цього методу є отримання об'єктивної оцінки, що ґрунтується на аналізі взаємозв'язків з ефектом, і можливість оновлення оцінки відповідно до змін впливу факторів на результати діяльності [3, с. 160].

Номерна система (ренкінг) передбачає обчислення сукупності значень обсягових та інших показників фінансового стану банків і присвоєння всім банкам певного місця в рейтингу за кожним з оцінюваних показників.

Серед країн СНД поширеним є метод синтетичного коефіцієнта, який заснований на методиці В. Кромонова та О. Ширинської. У результаті застосування одержують розрахункове значення синтетичного коефіцієнта, який і є відображенням позиції банку.

Досить ефективним методом оцінки фінансової стійкості банку є стрес-тестування, головною метою якого є прогнозування ризиків, виникнення яких можливе у процесі функціонування банку. Під час проведення стрес-тестування оцінюються як кількісні, так і якісні компоненти. Використання цього методу дає можливість оцінити вплив ризиків на діяльність банку та, виходячи з цього, обрати стратегію розвитку банку з метою забезпечення фінансової стійкості та підтримки фінансово-економічної стабільності.

У зарубіжній практиці використовується широкий спектр методів проведення стрес-тестування, які ґрунтуються на різних індикаторах та передбачають використання різних способів отримання кінцевого результату. Найбільш поширеним методом є сценарний аналіз, головною метою якого є оцінка стратегічних перспектив установи. Крім того, він дає змогу визначити одночасний вплив усіх чинників ризику в разі настання екстремальної, ймовірної події. На відміну від сценарного аналізу результати аналізу чутливості переважно носять короткостроковий аналіз.

Що стосується мікропруденційного аналізу, то місією являється захист інтересів вкладників і кредиторів банків. Основна ціль – це запобігання виникнення проблем в окремих фінансових установах. Проводиться аналіз внутрішніх ризиків окремих банків.

Місією макропруденційного аналізу є мінімізація витрат, які пов'язані з фінансовою нестабільністю, з чого випливає мета – підтримання фінансової стабільності в глобальних масштабах. Оцінюються зовнішні ризики та проводиться моніторинг системних ризиків фінансового сектору.

У сучасній практиці вирізняють дві моделі макропруденційного аналізу, такі як вбудована та відокремлена. У країнах, де центральні банки здійснюють мікропруденційний нагляд за фінансовими установами, підрозділ, який здійснює макрпопруденційне регулювання та нагляд, може бути вбудованим до інших департаментів регулятора: монетарної політики (Румунія, Чехія, Польща); регулювання та нагляду за фінансовими установами (Австрія, Корея, Таїланд); або бути окремим департаментом центрального банку, підпорядкованим відповідному виконавчому директору (Нідерланди, Угорщина, Словенія) чи безпосередньо голові центрального банку (Словаччина).

У вітчизняній практиці для аналізу фінансової стійкості комерційних банків застосовується система економічних нормативів. Саме з метою підтримки стабільності банківської діяльності НБУ було затверджено «Інструкцію про порядок регулювання діяльності банків в Україні», де наведені економічні нормативи (є обов'язковими до виконанням всіма банківськими установами), що дає можливість справедливо оцінити фінансовий стан комерційного банку (табл. 1).

Дослідження фінансової стійкості банківських установ займає чи не найперше місце серед ключових проблем, які впливають на розвиток банківського сектору та всієї економіки загалом.

Для аналізу стійкого стану банківських установ варто розглянути показники економічних нормативів станом на 01.03.2015 – 01.03.2017 роки табл. 2).

Варто зауважити, що склад економічних нормативів за цей період змінився: відмінили нормативи Н3 та Н3-1 (співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9%) та співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (не менше 10%)); відповідно до Постанови Правління Національного банку України від 08.06.2015 року № 361 введений новий норматив Н9 (максимальний розмір кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами), а попередні Н9 та Н10 перестають розраховуватись.

Із цієї інформації можна побачити, що не всі нормативи виконуються згідно з поставленими вимогами. Так, показник адекватності регулятивного капіталу станом на 01.03.2015 року становить 7,37%, хоча потрібно 10%.

Аналізуючи, можна побачити, що Н11 та Н12 стабільно падають. Зокрема, норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою станом на 01.03.2016 року порівняно з 2015-м впав на 0,009, а в 2017-му порівняно з 2016-м – на 0,0008 відповідно. Що стосується Н12, то в 2016 році він знизився на 1,34 відсо-

Таблиця 1

Економічні нормативи, встановлені НБУ [11]

№	Назва показника	Нормативне значення
	Нормативи капіталу	
Н1	Мінімальний розмір регулятивного капіталу	500 млн. грн.
Н2	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу	Не менше 10%
Н3	Достатність основного капіталу	Не менше 7%
	Нормативи ліквідності	
Н4	Миттєва ліквідність	Не менше 20%
Н5	Поточна ліквідність	Не менше 40%
Н6	Короткострокова ліквідність	Не менше 60%
	Нормативи кредитного ризику	
Н7	Максимальний розмір кредитного ризику одного контрагента	Не більше 25%
Н8	Великі кредитні ризики	Не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу
Н9	Максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру	Не більше 5%
	Нормативи інвестування	
Н11	Інвестування в цінні папери окремо за кожною установою	Не більше 15%
Н12	Загальна сума інвестування	Не більше 60%

Таблиця 2

Показники економічних нормативів станом на 01.03.2015 – 01.03.2017 роки

	Норматив	01.03.2015	01.03.2016	01.03.2017
Н1	Регулятивний капітал (РК) (млн. грн.)	117 654,4	129 749,1	102 600,8
Н2	Достатність РК	7,37	11,94	12,85
Н4	Миттєва ліквідність	57,94	74,08	60,37
Н5	Поточна ліквідність	79,45	82,96	105,31
Н6	Короткострокова ліквідність	80,85	93,45	91,42
Н7	Максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента	23,73	22,76	22,02
Н8	Великі кредитні ризики (млн. грн.)	755,47	364,32	264,58
Н9	Максимальний розмір кредитів, гарантій, поручительств, наданих одному інсайдеру	0,12	37,1	29,64
Н10	Максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій, поручительств, наданих інсайдерам	2,48	не розраховується	
Н11	Інвестування в цінні папери окремо за кожною установою	0,01	0,001	0,0002
Н12	Загальна сума інвестування	2,18	0,84	0,42

тків, у 2017 році – майже на 0,42 відповідно. Це свідчить про те, що інвестиційна діяльність банків останнім часом не підтримується.

Норматив короткострокової ліквідності стабільно росте – так, у 2016 році він зріс на 12,6%, а станом на 01.03.2017 року дещо знизився до рівня 91,42%. Тобто в комерційних банках України є достатній обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань за досліджуваний період.

Рівень регулятивного капіталу комерційних банків у 2017 році значно впав. Порівняно з 2015 роком його спад – 12,8%. Звертаючи увагу на 2016 рік, можна помітити позитивну тенденцію росту рівня регулятивного капіталу майже на 10,3% порівняно з 2015 роком, що є безпосереднім доказом підвищення можливості забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості банківської діяльності.

Досліджуючи економічні нормативи ліквідності, а саме Н4 та Н5, бачимо, що вони розвиваються неоднаково. Зокрема, норматив миттєвої ліквідності в 2016 році зріс на 16,14%, а в 2017-му різко впав на 13,71%, що відкриває проблеми банків у підтриманні необхідного обсягу високоліквідних активів, які забезпечують виконання поточних зобов'язань протягом одного дня. Показники поточної ліквідності будують іншу картину: за період від 2015 до 2017 року норматив зріс на 25,86%. Це свідчить, що за період із 01.03.2015 по 01.03.2017 року році комерційні банки дотримувались мінімального обсягу активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця.

Що стосується нормативів кредитного ризику, то з 2015 по 2016 рік Н7 та Н8 зменшились на 0,79% та 391,15% відповідно. А станом на 01.03.2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року вони також зменшились. Так, норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента знизився на 0,74%, а норматив великих кредитних ризиків – на 99,74%. Отже, в 2016 році збільшився кредитний ризик невиконання окремими контрагентами або групою пов'язаних між собою контрагентів своїх зобов'язань.

Через нестабільність курсу національної грошової одиниці, прогресуючу інфляцію, політичну нестабільність банки змушені шукати нові можливості забезпечення прибутковості, розширюючи обсяги банківських операцій та послуг.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки однією з найпоширеніших проблем, пов'язаною із впливом фінансової кризи на діяльність банків, є забезпечення фінансової стійкості банківських установ і банківської системи загалом та повернення її стану на докризовий рівень.

На зменшення фінансової стійкості можуть впливати як якісні, так і кількісні чинники. До негативних факторів відносять такі, як:

– високі ризики кредитування, які зумовлені неефективною структурою економіки;

– залежність банків від фінансового стану позичальників;

– проблема з поверненням зовнішніх запозичень, які активно залучалися в попередні роки;

– проблеми рефінансування банків;

– політичне втручання в діяльність банківської системи; зниження якості банківських активів;

– втрата довіри з боку вкладників;

– зниження ліквідності;

– зменшення капіталізації банків;

– скорочення ресурсної бази банків;

– зростання процентних ставок;

– складнощі із залученням нових інвестицій, які зумовлені кризовими явищами на зарубіжних фінансових ринках та зниженням кредитних рейтингів значної частини українських банків;

– висока вартість фінансового посередництва;

– певна невизначеність у сфері зовнішньоекономічної діяльності банківських установ;

– невирішеність питань, пов'язаних із банківською таємницею та захистом клієнтури.

З цього випливають завдання, які потрібно виконати для забезпечення стійкого стану банківської установи, такі як:

– зміцнення стійкості банківської системи;

– посилення взаємодії комерційних банків з реальним сектором економіки;

– підвищення рівня капіталізації більшості банків;

– підвищення якості реалізації банківським сектором функцій з акумуляції заощаджень фізичних та юридичних осіб та їх трансформація в кредити та інвестиції;

– запобігання використанню банківської системи в тіньових секторах економіки для здійснення цілей недобросовісної комерційної політики.

Висновки. Отже, забезпечення, підтримка, аналіз та оцінка фінансової стійкості комерційних банків є рушійною силою в розвитку банківської системи, а отже – всієї економіки України. Тому потрібне її комплексне вивчення та оптимізація всіх можливих методів її оцінювання та управління і необхідного забезпечення.

Для виконання цих завдань необхідне проведення таких заходів, як:

– стабілізація національної валюти шляхом вжиття певних обмежувальних заходів щодо збільшення пропозиції іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку та скорочення попиту на неї;

– гарантування збереження вкладів у банківських установах і надання гарантій за міжбанківськими кредитами;

– контроль за цільовим використанням кредитів рефінансування;

– удосконалення нормативно-правового поля діяльності комерційних банків через внесення

змін до законодавчої бази в частині систематизації обов'язкових економічних нормативів, що дасть змогу підвищити ефективність банківського регулювання та нагляду;

– запровадження податкового стимулювання банківської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні // Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368.
2. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи [Текст] : монографія / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлик. – Тернопіль, 2009. – 316 с.
3. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: Монографія // В.М. Кочетков. – К. : КНЕУ, 2002. – 238 с.
4. Колодізєв О.М. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України : монографія / О.М. Колодізєв, О.В. Бойко, В.О. Дзеніс та ін. ; за заг. ред. к.е.н., доц. Колодізєва О.М. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. –312 с.
5. Кравець В.М., Кравець О.В. Західноєвропейський банківський бізнес: становлення і сучасність / За ред. В.І. Міщенка. – К.: Знання-Прес, 2003. – 470 с.
6. Майба В.В. Оцінювання факторів фінансової стійкості комерційних банків / В. В. Майба // Зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана; відп. ред. В. К. Галіцин. – 2011. – № 83. – С. 49–65.
7. Савлук М.І., Мороз А.М. Банківські операції // За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2014. – С. 476.
8. Стефанишина А. Характеристика та аналіз методик оцінювання стійкості банків України та зарубіжжя / А. Стефанишина // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 62–66.
9. Ширинська Є. Рейтинг і лімітна політика банків // Вісник НБУ. – 2016. – № 5. – С. 29–31.
10. Макєєва І.В. Сутнісна характеристика поняття «фінансова стійкість» та її основні параметри // І.В. Макєєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/NPM_2006/Economics/7_makeeva.doc.htm.
11. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

УДК 336.77

Мороз Н.М.
аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України»

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ СИНДИКАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

PRECONDITIONS OF FORMING EFFECTIVE MARKET OF SYNDICATED LENDING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена визначенню передумов для формування ефективно функціонуючого ринку синдикативного кредитування. Проаналізовано показники сучасного стану ринку синдикативного кредитування. Окреслено основні проблеми, з якими стикаються учасники ринку. Розглянуто пріоритетні заходи, що сприятимуть покращенню розвитку синдикативного кредитування в країні. Виокремлено центри відповідальності за впровадження передумов розвитку синдикативного кредитування в Україні.

Ключові слова: кредит, напрями вдосконалення кредитування, синдикативний кредит, синдикативне кредитування, центри відповідальності.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению предпосылок для формирования эффективно функционирующего рынка синдицированного кредитования. Проанализированы показатели современного состояния рынка синдицированного кредитования. Определены основные проблемы, с которыми сталкиваются участники рынка. Рассмотрены приоритетные меры, способствующие улучшению развития синдицированного кредитования в стране. Выделены центры ответственности за внедрение предпосылок развития синдицированного кредитования в Украине.

Ключевые слова: кредит, направления совершенствования кредитования, синдицированный кредит, синдицированное кредитование, центры ответственности.

ANNOTATION

The article is devoted to the definition of the preconditions for the formation of effectively-functioning market of syndicated lending. The performance of the current state of the market syndicated lending was analyzed. The main problems faced by the market participants were identified. Priority actions that will improve the development of the syndicated lending in the country were considered. The main responsibility centers for implementation of preconditions for development of the syndicated lending in Ukraine were singled out.

Key words: credit, directions of credit improvement, syndicated loan, syndicated lending, responsibility centers.

Постановка проблеми. Синдикативні кредити, що передбачають видачу кредитних коштів одному позичальнику декількома кредиторами, сьогодні перетворились на один із найважливіших інструментів залучення довгострокових фінансових ресурсів на світовому ринку кредитування. Практично щорічно зростають обсяги та кількість укладених синдикативних угод, фінансуються масштабні інвестиційні проекти у багатьох кранах світу. Зростання популярності синдикативного кредитування відбувається протягом останніх двадцяти років та зумовлене набуттям синдикативними кредитами все нових та нових позитивних характеристик порівняно зі звичайним, двостороннім кредитуванням. Завдяки своїм позитивним характеристикам синдикативні кредити дають змогу позичальникам отримувати значні обсяги фінансових ресурсів на досить тривалий період, а кредиторам здійснювати інвестиції у реальний сектор економіки без зростання кредитних ризиків. За наявності обмеженості вітчизняної банківської системи в наданні довгострокових інвестиційних ресурсів синдикативні кредити можуть стати ефективним інструментом залучення фінансових ресурсів в економіку України. Відносини синдикативного кредитування, як і будь-які інші відносини у кредитуванні, відбуваються на сформованому ринку, на якому наявні покупці та продавці, формується попит та пропозиція на фінансовий продукт. Тільки за умови ефективної роботи ринку можна говорити про використання позитивних характеристик об'єктів купівлі-продажу. Відповідно видається за доцільне дослідити ефективність функціонування ринку синдикативних кредитів в Україні, визначити його основні проблеми та знайти оптимальні шляхи їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі проблеми розвитку відносин синдикативного кредитування широко досліджені в працях відомих зарубіжних вчених – К. Доусона, М. Кембелла, Т. Роудса, А. Тейлора, А. Файта та ін. Вивченню проблеми розвитку синдикативного кредитування присвячені дослідження українських вчених, таких як І.І. Левківський, С.А. Циганов, В.І. Міщенко, Н.М. Пантелєєва, А.М. Яншина та ін. Проте, незважаючи на значний науковий доробок вищезгаданих науковців, залишаються досі не вирішеними питання щодо основних шляхів підвищення ефективності синдикативного кредиту в державі.

Мета статті полягає у визначенні основних передумов для створення в Україні ефективного ринку синдикативних кредитів та інструментів їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування українського ринку синдикативних кредитів почало відбуватись у 90-х роках XX ст. після розвалу Радянського Союзу. У цей час відбувається перехід від радянського ринку синдикативних кредитів, де доміну-

вали державні позики, що були спрямовані на фінансування великих інвестиційних проектів і купівлю обладнання та мали довгостроковий характер, до нового ринку. Знижується роль державних позик, а валютна, інституційна та цільова структура залучених ресурсів наближається до глобального фінансового середовища [1, с. 12].

Із середини 1990-х років у більшості перехідних суспільств фактично відбувається формування синдикативного кредитування. Цей період характеризується зростанням кількості угод, незначним розширенням кола позичальників, що мали змогу залучати фінансові ресурси на міжнародному ринку, збільшенням термінів надання кредитів до одного року і більше.

Варто зауважити, що існує декілька позицій щодо періоду зародження ринку синдикативних позик у перехідних державах. Приміром, С. Карнаух і О. Григор'єва вважають, що цей ринок почав розвиватися в 1995 році [2, с. 37], тоді як М. Матовніков розпочинає свій аналіз із 2001 року [3, с. 20]. Більшість науковців погоджуються, що основною характерною рисою початкового етапу практично у всіх перехідних економіках залишалася обмеженість кола позичальників. Фактично кількість угод синдикативного кредитування в Україні до 2000 року була критично малою, поступове зростання розпочалося лише із 2000 року.

Найкращим для вітчизняного ринку синдикативного кредитування був та залишається 2007 рік (див. рис. 1). Протягом року відбулось 52 угоди на загальну суму 6929,0 млн дол. США. Головним чином вказаний ріст зумовлений банківський сектором – 37 угод були укладені на кредитування вітчизняних банків, що становило понад 45% від суми усіх кредитів [4, с. 152]. Характерною рисою угод синдикативного кредитування банківської системи в той період був їх незначний характер – так, середня сума угоди становила всього 84,0 млн. дол. США. А от найбільші за розміром угоди спрямовувались на фінансування реального сектору економіки – компанії «Метінвест» (1500,00 млн. дол. США, що були отримані двома траншами), «Укрзалізниця» (550,00 млн. дол. США), «Систем Кепітел Менеджмент» (545,00 млн. дол. США) та ін.

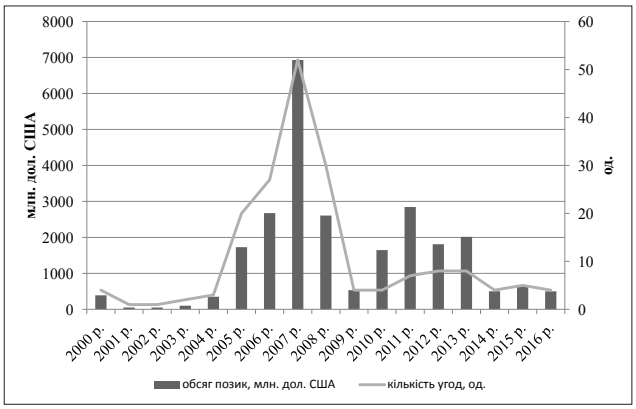


Рис. 1. Обсяги наданих синдикативних кредитів та кількість угод на українському ринку синдикативного кредитування за 2000–2016 рр.
Джерело: складено автором за даними [5]

Фінансова криза 2008–2009 років мала негативний вплив на ринкові процентні ставки та фінансовий стан позичальників. На світовому ринку знизились ціни на енергетичні ресурси та матеріали, в країна відбулась різка девальвація гривні і зниження попиту. Відповідно й іноземні банки змінили свою кредитну політику щодо українських компаній. Протягом 2008–2009 років відбулося значне скорочення обсягів та кількості угод на ринку синдикативного кредитування.

У 2010–2011 роках поступово відбувалось відновлення ринку синдикативного кредитування – збільшились обсяги та кількість угод. Ринок практично повністю перепрофілювався на фінансування реального сектору економіки. Протягом 2010–2011 років із 11 угод, укладених за цей період, лише одна угода була підписана з метою фінансування українського банку. Нова політична та економічна фінансова криза в Україні протягом 2013–2014 років привела до чергового скорочення ринку.

Сьогодні ринок синдикативного кредитування України представлений вузьким колом позичальників, що представляють експортноорієнтовані галузі економіки і отримують валютні кредити від іноземних банків терміном від 1 до 3 років у розмірі 100–300 млн. дол. США для торгового та експортного фінансування. За таких умов український ринок синдикативного кредитування практично відсутній та не виконує своїх основних завдань в економіці, кредити, що надаються, носять фрагментарний характер та не відчутні для більшості із суб'єктів господарювання національної економіки. Тому замість того, щоб говорити про розвиток ринку, вважаємо за доцільне визначити основні передумови створення ефективно функціонуючого ринку синдикативних кредитів в Україні.

Формування та функціонування того чи іншого інструменту на фінансовому ринку залежить від наявності попиту та пропозиції на цей інструмент. При цьому якщо попит на кредитні ресурси є завжди, то пропозиція є основним фактором відсутності синдикативного кредитування в Україні. На нашу думку, вітчизняні банки не зацікавлені у використанні інструменту синдикативного кредитування у зв'язку із недосконалістю вітчизняного законодавства у сфері синдикативного кредитування; відсутністю вторинного ринку синдикативного кредитування; відсутністю механізмів співпраці між вітчизняними банками; відсутністю досвіду синдикативного кредитування тощо.

Ґрунтуючись на власному проведеному комплексному дослідженні ринку синдикативного кредитування та науковому аналізі праць провідних вчених-економістів, які досліджують проблеми ринку синдикативних кредитів та

кредитного ринку загалом, ми виявили низку загальних передумов функціонування ринку синдикативних кредитів, які мають визначальне значення у сучасному економічному середовищі, таких як:

– створення належного нормативно-правового забезпечення – прийняття уповноваженими органами відповідних документів, які регулюватимуть відносини учасників ринку;

– наявність сприятливого економічного середовища – відповідний стан економіки країни, що характеризується низькими темпами інфляції, відносною стабільністю валютного курсу та процентних ставок;

– відповідний рівень організаційно-інституційного забезпечення – наявність активних учасників ринку із позитивним досвідом та ефективними методами роботи;

– формування партнерських відносин між учасниками ринку – наявність відповідного ступеня довіри між учасниками ринку;

– закладення основ для функціонування вторинного ринку синдикативних кредитів – створення умов для подальшого руху активів на ринку з метою забезпечення ліквідності синдикативних кредитів.

Розглянемо викладені вище передумови детальніше та із врахуванням особливостей розвитку економіки України на сучасному етапі. Базовою передумовою створення ефективного ринку синдикативного кредитування є наявність належного нормативного забезпечення, що, з одного боку, є інструментом державного регулювання ринку, а з іншого – інструментом захисту інтересів його учасників. Без відповідного законодавчого забезпечення діяльність суб'єктів кредитного ринку та відповідно і функціонування самого ринку будуть нелегітимними.

У частині нормативно-правового забезпечення, на нашу думку, передусім варто працювати у двох основних напрямах, таких як розроблення та затвердження відповідного єдиного законодавчого документу, що регулює відносини в системі синдикативного кредитування, та розроблення стандартної документації для учасників ринку.

У зв'язку з відсутністю єдиного тексту договору про синдикативне кредитування, що базується на основах українського права, договори про кредитування базуються на принципах англійського та німецького права, залучаються зарубіжні юридичні компанії, що підвищує вартість отримання синдикативного кредиту.

Відповідно успіх синдикативного кредиту залежить від наявності спеціального законодавчого акта, що буде встановлювати чіткі права та обов'язки учасників угоди. Важливим при цьому є визначення статусу банку-організатора та банку-агента, які є дещо новими поняттями для українського кредитного ринку. Адже досить часто від вдало підібраного організатора та агента залежить успіх синдикативної угоди. Визначаючи їх статус, потрібно пам'ятати, що це посередники між позичальником та групою кредиторів. Необхідно закріпити при цьому можливість для окремого банку суміщати функції як організатора, так і агента, оскільки, як показує світовий досвід, за нерозвиненого ринку синдикативних кредитів концентрація функцій дасть змогу із меншими зусиллями оперувати основними функціями у кредитному синдикаті.

Окрім ролі учасників, законодавчий документ повинен визначати основні принципи синдикативного кредитування, містити чітко описану процедуру видачі кредиту, механізм формування кредиту, продажу часток, процедуру розгляду спорів, оподаткування отриманих доходів, а також рекомендації для формування методики оцінки фінансового стану позичальника.

Для забезпечення скорочення часу розгляду заявок, розвитку вторинного ринку, забезпечення єдиних підходів до розгляду варто уніфікувати також пакет документів, що використовуються банками у кредитному процесі. Корисною при цьому стане співпраця із міжнародними організаціями, зокрема із LMA. Передусім, на нашу думку, варто стандартизувати такі документи, як:

1. Договір про наміри (term sheet) – документ, що повинен містити опис попередніх умов кредитування та не покладати при цьому на учасників синдикату жодних обов'язків. Розцінюється сторонами як попередній договір та спрощує подальшу співпрацю між учасниками, адже визначає основні умови кредитування, які не підлягають подальшому перегляду [6, с. 117].

2. Мандатний лист – повинен визначати основних учасників угоди, їхні функції та відносини між ними, положення про конфіденційність даних, вирішення спорів тощо.

3. Інформаційний меморандум – документ, який організатори в подальшому будуть розсилати учасникам синдикату для прийняття кредитного рішення, що повинен містити перелік інформації про фінансовий та майновий стан позичальника, його діяльність, групу пов'язаних осіб та їхню ділову репутацію, менеджмент, цільове використання коштів та основні ризики кредитної операції і шляхи їх мінімізації [6, с. 119].

4. Кредитний договір – обов'язково повинен мати змішаний правовий характер (договір містить ознаки різних типів договорів цивільного характеру), а також обов'язково передбачати принцип «pari passu» (рівність прав кредиторів).

Ринок синдикативного кредитування, як і будь-який інший сегмент ринку, є чутливим до змін макроекономічного середовища. Ця передумова успішного функціонування кредитного ринку виражається у підтримці цінової стабільності в державі, яку варто реалізовувати у двох напрямах. По-перше, досягнення та підтримка в середньостроковій перспективі (від 3 до 5 ро-

ків) низьких стабільних темпів інфляції з індексом споживчих цін у межах 3–5% на рік. По-друге, забезпечення валютної стабільності в державі шляхом встановлення та дотримання оптимального валютного курсу, який би не створював панічних настроїв на валютному ринку та врівноважував попит на валюту. Без належного макроекономічного підґрунтя ринок синдикативного кредитування не зможе сформуватись на українському кредитному ринку.

Організаційно-інституційне забезпечення функціонування кредитного ринку передбачає створення відповідної системи кредитних установ (банків та небанківських фінансових установ) для ефективної діяльності суб'єктів ринку та реалізації функцій ринку, а також підготовку та забезпечення кваліфікованими кадрами, оскільки процес кредитування пов'язаний зі значною кількістю ризиків і чинників суб'єктивного характеру. Для успішного функціонування ринку варто визначити, що організатором синдикативної угоди може бути винятково банк із першої групи, банк із державною часткою або банк іноземних банківських груп (який при цьому має понад 0,5% активів банківської системи).

Жодне організаційно-інституційне забезпечення не може працювати без належного інформаційного забезпечення. Надійна та своєчасна інформація підвищує ефективність діяльності і кредиторів, і позичальників на кредитному ринку, особливо якщо зважити, що кредитний ринок – це ринок з асиметричною інформацією. З цим пов'язана і прозорість ринку, а також імовірність уникнути непередбачених витрат, пов'язаних із ризиками кредитної діяльності для суб'єктів кредитної угоди. Відсутність необхідної інформації стає причиною помилкових капіталовкладень та незбалансованості процесів кредитування й інвестування. Для формування інформаційної бази про синдикативне кредитування варто на базі Асоціації українських банків (інституційна підтримка) та за допомогою Бюро кредитних історій (технічна підтримка), створити підрозділ, що буде відповідати за розвиток та впровадження синдикативного кредитування в Україні. Основними завданнями такого підрозділу повинні стати:

– ведення реєстру синдикативних кредитів;

– збір зразків документів з оформлення синдикативного кредиту;

– аналіз документації з виданих синдикативних кредитів, обговорення реальних процедур синдикації, визначення практичних проблем та шляхів їх вирішення;

– узагальнення банківської практики, розроблення методичних матеріалів та рекомендацій із синдикативного кредитування;

– підготовка висновків зі спірних ситуацій в межах синдикативного кредитування;

– консультація та погодження з контролюючими органами загальних підходів до вирішення складних проблем синдикативного кредитування;

– обговорення проблем розвитку великих підприємств регіону та пропозицій позичальників із планів організації синдикативних кредитів;

– проведення конференцій та семінарів, присвячених розвитку синдикативного кредитування;

– міжнародне співробітництво із зарубіжними організаціями, що діють на ринку синдикативного кредитування, тощо.

Невід'ємною передумовою розвитку ринку синдикативних кредитів є також довіра між учасниками кредитної угоди. Розвиток довіри між учасниками кредитування має важливе значення для усунення ризику асиметричності інформації, який присутній у використанні інструменту синдикативного кредитування. Ризик асиметричності інформації полягає у тому, що кожен із учасників угоди не володіє повністю усією сукупністю інформації про інших учасників. З огляду на те, що у кредитуванні основним об'єктом, який підлягає вивченню, є позичальник, то саме позичальник, а точніше – його менеджмент, в інформаційному плані перебуває у найкращій позиції. Часто позичальники знають усі свої основні ризики, плани та перспективи діяльності. Інші ж із учасників синдикативної угоди можуть доходити висновків лише на підставі тієї інформації, яку подає до банку позичальник, при цьому не завжди ця інформація відображає реальний економічний стан.

У синдикативному кредитуванні ризик асиметричності інформації порівняно зі звичайним кредитуванням є підвищеним, оскільки банки-організатори, які повинні формувати інформацію про позичальників, аналогічно можуть не повною мірою її висвітлювати іншим учасникам синдикативної угоди.

Отже, для формування ефективних відносин синдикативного кредитування необхідно формувати інститут довіри як між позичальником та кредитором, так і між самими кредиторами. Інститут довіри насамперед повинен забезпечувати для кредиторів прозорість інформації про позичальників, а для позичальників – розуміння підходів кредитного менеджменту кредиторів, що в підсумку дає змогу правильно інтерпретувати наміри один одного, знаходити оптимальні кредитні рішення з урахуванням фінансових потреб позичальника, ризиків і прибутковості кредитної угоди для кредиторів.

З огляду на те, що на практиці простіше відновити старі зв'язки, ніж побудувати нові, для зниження ризику асиметричності інформації рекомендовано під час вибору банку-організатора обирати основний обслуговуючий банк позичальника, що дасть змогу організатору ефективніше за інших отримати всю необхідну інформацію про позичальника.

У частині зниження асиметричності інформації між учасниками синдикату доцільним є

укладення міжкредитного договору, в якому буде визначено перелік інформації, яка необхідна учасникам для прийняття рішення, а також відповідальність банку-організатора за подання неправдивих відомостей, якщо буде встановлено, що організатор володів вірною інформацією та свідомо її приховав чи подав у неповному чи некоректному вираженні.

Міжкредитний договір повинен будуватись на принципах демократії та передбачати прийняття найбільш важливих питань у процесі кредитування більшістю учасників. Таку більшість може формувати будь яка пропорція, яка повинна також визначатись у договорі про надання синдикативного кредиту. Згідно з рекомендаціями Асоціації кредитного ринку така пропорція становить 66,6% від загальної суми внесків кредиторів [7, с. 87]. Варто зазначити, що найбільш важливі питання в кредитному синдикаті (такі як продовження терміну кредитування, зміна графіку погашення, відсоткової ставки) зазвичай вирішуються кредиторам одноголосно.

В умовах жорсткої конкуренції на банківському ринку у міжкредитному договорі між банками-учасниками синдикату доцільно також визначити такі питання, як основний обслуговуючий банк, порядок кредитування пов'язаних осіб, розміщення зарплатного проекту та депозитів тощо.

Як показує приклад зарубіжних ринків, найбільшу ефективність ринок синдикативного кредитування демонструє за умови організації вторинного обігу. Для кредиторів важливо мати можливість у будь-який момент передати свою частину синдикативного кредиту третій особі.

За відсутності розвиненого кредитного ринку учасники-інвестори повинні відволікати ресурси на весь термін кредитування. Можливість реалізації інвесторами своєї частки у синдикативному кредиті пов'язана з такими проблемами, як необхідність переоформлення договірної документації, погодження із потенційними інвесторами всіх умов кредиту та забезпечення тощо.

Окрім визначення основних умов розвитку ринку синдикативного кредитування, необхідно також визначити центри відповідальності – основні інститути, які мають бути відповідальними за впровадження та реалізацію описаних вище умов. На нашу думку, основні центри відповідальності повинні здійснювати діяльність у сфері розвитку ринку синдикативного кредитування за напрямами, вказаними на рис. 2.

Як видно із рис. 2, основна частина відповідальності за створення в Україні передумов для розвитку ринку синдикативного кредитування покладається на державні інституції, головним чином на Національний Банк України. Однак не варто розуміти, що центри відповідальності повинні працювати ізольовано один від одного. Тільки за наявності тісної співпраці щодо обміну інформацією та досвідом можливе створення ефективно функціонуючого ринку синдикативного кредитування в Україні.

Висновки. На основі проведеного дослідження було встановлено, що ринок синдикативного кредитування в Україні досі не сформовано належним чином. Це явище зумовлене цілою низкою проблем, які потребують негайного вирішення. На підставі проведеного аналізу ви-

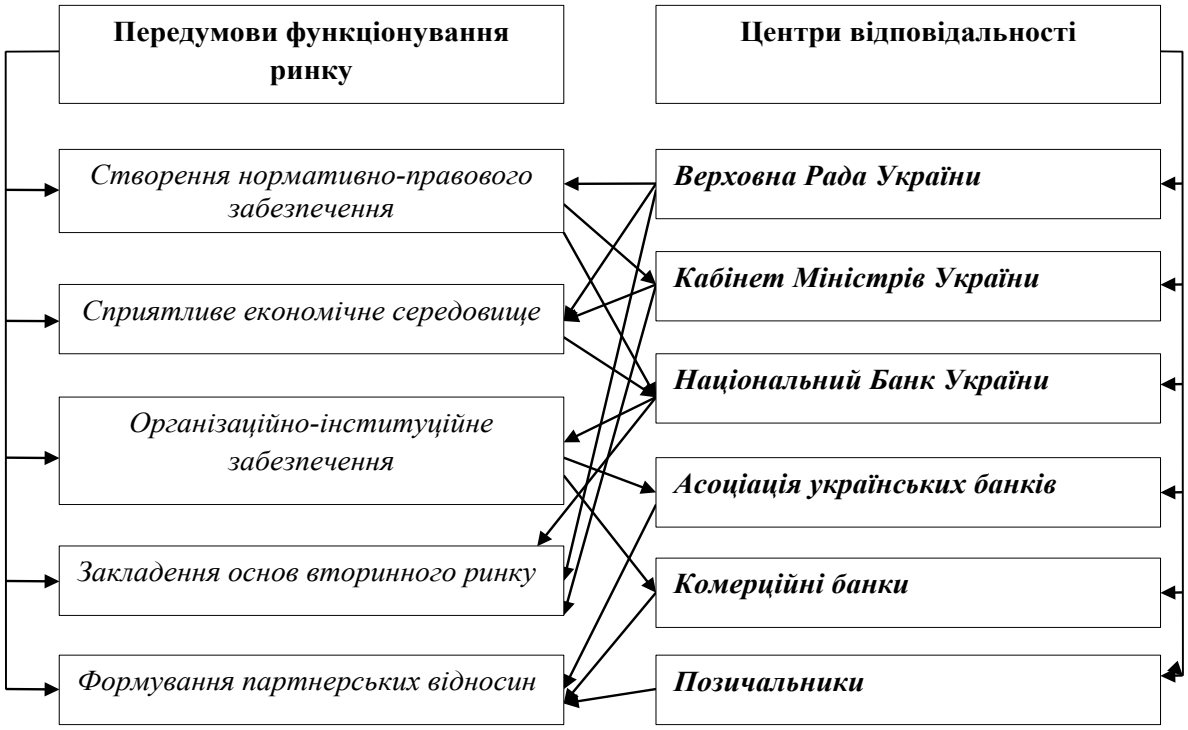


Рис. 2. Основні центри відповідальності за впровадження передумов розвитку ринку синдикативного кредитування в Україні

значено основні напрями щодо формування в країні ефективно функціонуючого ринку синдикативного кредитування. Окрім цього, визначено основних суб'єктів банківської системи країни, відповідальних за реалізацію вказаних заходів. Тільки за наявності цілеспрямованої та злагодженої роботи основних центрів відповідальності за визначеними напрямами можна створити ринок синдикативного кредитування в країні та в подальшому перетворити його на ефективний механізм фінансування суб'єктів господарської діяльності в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Циганов С.А. Особливості формування ринку синдикованого кредитування у країнах із трансформаційною економікою / С.А. Циганов, А.М. Яншина // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 11–19.
2. Карнаух С.Ю., Григор'єва О.М. Кореспондентські відносини і організація синдикованого кредитування / С.Ю. Карнаух, О.М. Григор'єва // Методичний журнал «Розрахунки і операційна робота в комерційному банку». – 2004. – № 11.
3. Матовников М. Синдицированные кредиты: пока еще экзотика / М. Матовников // Банковское дело в Москве. – 2001. – № 26. – С. 19–21.
4. Яншина А.М. Розвиток синдикованого кредитування в Україні / А.М. Яншина // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2008. – № 72. – С. 151–158.
5. Синдицированное кредитование [Электронный ресурс] / Информационное агентство Cbonds – Режим доступа: http://ua.cbonds.info.
6. Rhodes T. Syndicated Lending Practice and documentation/ T. Rhodes – Fourth Edition: Publisher Euromoney Books, 2004. – 578 p.
7. Taylor A., Sanson A. The handbook of loan syndications and trading / A. Taylor, A. Sanson – First edition: McGraw-Hill, 2006. – 982 p.

УДК 338.64

Новікова Т.В.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Ніконенко Ю.І.
студент
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ БАНКУ

ORGANIZATION OF FINANCIAL MANAGEMENT DEVELOPMENT BANK

АНОТАЦІЯ

Сучасний розвиток економіки та стан банківської системи України провокують суттєві зміни у результатах функціонування банків, особливо в умовах політично-економічної нестабільності. Це сприяє необхідності максимально ефективно вирішувати задачі, спрямовані на забезпечення їх поточної та перспективної діяльності. Оперативне та адекватне реагування на внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на фінансову діяльність банку та його розвиток загалом, є комплексною задачею, яка може бути вирішена завдяки гнучким підходам до управління цими процесами. У зв'язку з цим дослідження питань організації системи фінансового розвитку банків набуває особливого значення, що й обумовлює актуальність вибраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Ключові слова: банки, банківська система, проблеми фінансування, організація фінансового розвитку банків, банківський сектор, банківський менеджмент, обслуговування клієнтів, розвиток банків, управління фінансовим розвитком банку.

АННОТАЦИЯ

Современное развитие экономики и состояние банковской системы Украины провоцируют существенные изменения в результатах функционирования банков, особенно в условиях политико-экономической нестабильности. Это способствует необходимости максимально эффективно решать задачи, направленные на обеспечение их текущей и перспективной деятельности. Оперативное и адекватное реагирование на внутренние и внешние факторы, влияющие на финансовую деятельность банка и его развитие в целом, является комплексной задачей, которая может быть решена благодаря гибким подходам к управлению этими процессами. В связи с этим исследование вопросов организации системы финансового развития банков приобретает особое значение, что и обусловливает актуальность темы и целесообразность проведения исследований для развития этого вопроса.

Ключевые слова: банки, банковская система, проблемы финансирования, организация финансового развития банков, банковский сектор, банковский менеджмент, обслуживание клиентов, развитие банков, управление финансовым развитием банка.

ANNOTATION

The current economic developments and the state of the banking system of Ukraine provoke significant changes in the performance of banks, especially in the context of political and economic instability. This contributes to the need to be as effective as possible in order to meet the challenges of their current and future activities. Prompt and adequate responses to internal and external factors affecting the bank's financial performance and overall development is a complex task that can be addressed through flexible approaches to the management of these processes. In this regard, the study of the financial development system of banks is of particular importance, and the relevance and feasibility of research to develop the issue.

Key words: banks, banking system, financing problems, financial development of banks, banking sector, banking management, customer service, banking development, bank financial development administration.

Постановка проблеми. Питання розвитку фінансового ринку України, зокрема банківського сектору, нині набуває особливої актуальності. Воєнно-політична нестабільність, недовіра населення, неспроможність банків надати якісний та доступний спектр послуг для клієнтів спонукають банківські установи до оперативного та адекватного реагування на всі чинники, які впливають на фінансову діяльність банку та на його розвиток загалом.

Пошук гнучких підходів до управління фінансовим розвитком банку є комплексним завданням, яке постає перед банківським менеджментом. Тому саме формування таких підходів до процесу управління, обробка та реалізація відповідних теоретичних, методичних та прикладних питань, що розкривають усі аспекти управління фінансовим розвитком банку, тим паче в умовах нестабільності, є важливими й актуальними економічними проблемами сьогодення.

Незважаючи на численні роботи, присвячені стратегічному управлінню банку, відсутні комплексні дослідження теоретико-методологічних основ і прикладних практичних аспектів процесу управління фінансовим розвитком банку. Науковці більшу увагу приділяють фінансовому менеджменту як складовій банківського менеджменту – науки про надійні та ефективні системи управління сукупністю фінансових, економічних, організаційних і соціальних сфер банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційною базою дослідження є дані Національного банку України, Асоціації українських банків, офіційного сайту ПАТ КБ «ПриватБанк», консалтингової компанії "MCKinsey" в Україні та інших статистичних джерел.

Розглядом та аналізом питань теорії та практики управління фінансовим станом банку, питань стратегічного управління банківською діяльністю займалися вітчизняні та за-

кордонні науковці, зокрема Г.М. Азаренкова, А.Л. Гапоненко, І.А. Бланк, А.А. Томпсон, І. Ансофф, І.П. Хомініч, М.О. Кизим, В.В. Ковальов, С.М. Козьменко, О.А. Кириченко, Л.О. Примостка, О.В. Раєвнєва, Б.В. Саморо-дов, О.М. Тридід, Г.І. Філіна. Проте питання саме фінансового розвитку банку досліджено вкрай недостатньо, що також зумовлює актуальність нашого дослідження.

Впровадження пропозицій і рекомендацій, наданих у статті, дасть змогу відокремити поняття фінансового розвитку банку від фінансового менеджменту, визначити та проаналізувати сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи в Україні, зокрема ПАТ КБ «ПриватБанк», враховуючи перехід банку від однієї форми власності до іншої.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для побудови банку майбутнього важливим є забезпечення вже сьогодні ефективної інноваційної діяльності банків, зокрема ефективного вкладання коштів у розвиток технологій дистанційного банківського обслуговування. У процесі свого розвитку банк має зменшувати адміністративні та операційні витрати, при цьому надаючи широкий спектр послуг своїм клієнтам. Саме з цією метою використовуються альтернативні канали обслуговування. Проте сьогодні теоретичні засади та методичні підходи до оцінки ефективності дистанційного банкінгу не знайшли широкого висвітлення та практичного застосування.

Мета статті полягає у дослідженні теоретично-методичних засад системи управління фінансовим розвитком банку, формуванні науково-практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності сучасного банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на те, що питання системи управління фінансовим розвитком банку розглянуто вкрай недостатньо, необхідно визначити наукові підходи до системи управління фінансовим розвитком у контексті фінансового менеджменту та з'ясувати особливості кожного з понять.

Аналізуючи літературу з досліджуваного питання, розуміємо, що і вітчизняні, і зарубіжні дослідники розглядають фінансовий менеджмент, зокрема фінансовий розвиток банку, приділяючи більшу увагу питанню ситуаційного управління.

Його сутність зводять до того, що будь-який процес в банківській установі визначається конкретною ситуацією, для якої необхідно знайти методи управління, цілі, засоби роботи, не враховуючи більш масштабні перспективи з урахуванням усіх можливих внутрішніх та зовнішніх чинників.

Дії внутрішнього характеру впливають на довіру до банківської системи і зменшення наслідків фінансової кризи, а також формують ефективну систему управління фінансовим розвитком банку.

Для того щоб визначити, яким саме чином організувати систему управління фінансовим розвитком, необхідно визначити основні параметри, а саме об'єкт, суб'єкт, функції, мету та методи управління фінансовим розвитком.

Організація управління елементами системи фінансового менеджменту перш за все передбачає визначення суб'єктів і об'єктів управління, їх основних функцій.

Аналізуючи використану інформацію та літературу, варто визначити, що в жодній роботі ще не були визначені ці показники. Тому на основі проведених досліджень сформуємо їх у табл. 1.

Для того щоб дослідити наукові підходи до організації системи управління фінансовим розвитком банку, спочатку розглянемо підходи до організації системи фінансового менеджменту загалом, визначені у роботах Т.П. Фурси [6]. На рис. 1 зображено ці підходи.

На думку Т.П. Фурси, ситуаційний підхід не відкидає нічого (ні історичні аспекти, зокрема ідеї пірамідальної будови, ні наказові методи управління, ні жорстке закріплення функцій тощо). Складність та різноманітність застосування саме підходу перш за все визначається рівнем ієрархії поставленої задачі з фінансово-

Таблиця 1

Параметри організації системи управління фінансовим розвитком банку

Назва параметру	Визначення
Суб'єкт управління	Правління банку, топ-менеджмент і персонал банку, які за допомогою різних форм управлінського впливу здійснюють цілеспрямовані дії на ефективне функціонування об'єктів.
Об'єкт управління	Процес управління фінансовим розвитком банку для поліпшення його фінансового стану (управління активами і пасивами, управління кредитним портфелем, прибутком, ліквідністю, ризиком тощо).
Функції суб'єктів управління	Аналіз і корекція цілей і планів; організаційна; фінансове планування; прогнозування; стимулювальна; контрольна.
Мета управління	Закономірна зміна теперішнього стану економічних відносин щодо руху грошових потоків у процесі формування, розподілу і використання фондів грошових коштів, що супроводжується вирішенням низки завдань.
Методи управління фінансовим розвитком банку	Оцінка власної надійності банку; оцінка та аналіз власного кредитного рейтингу; оцінка та аналіз власного загального фінансового стану.

Джерело: розроблено авторами за [1; 2]

Рис. 1. Наукові підходи до організації фінансового менеджменту

Джерело: [6]

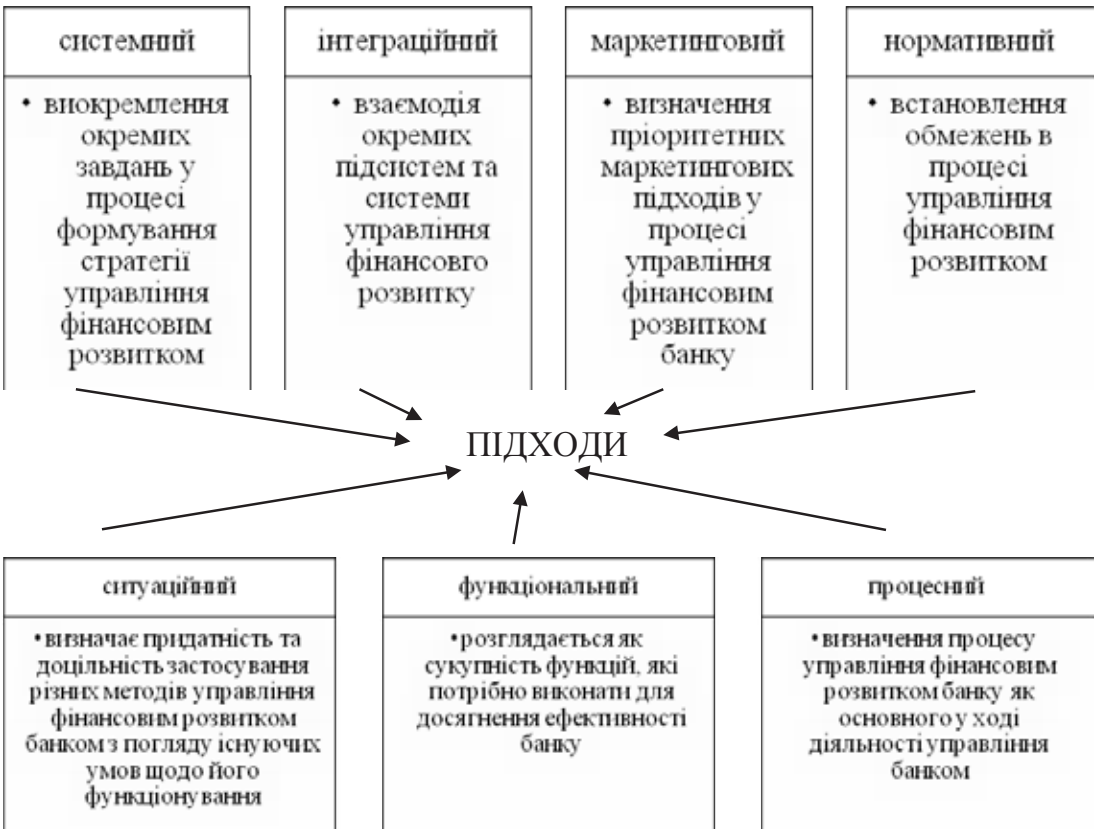


Рис. 2. Наукові підходи до організації управління фінансовим розвитком

Джерело: розроблено автором за [6]

го управління комерційним банком відповідно до визначеної мети, а також швидкоплинністю чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, де функціонує банк [6].

З урахуванням того, що система управління фінансовим розвитком банку – це неперервна система заходів свідомого впливу на об'єкт управління шляхом визначення науково-обґрунтованих оптимальних фінансових показників діяльності банку, досягнення значень яких впливає на його перехід з поточного фінансового стану в якісно новий, покращений, що характеризується зміною цільових значень його фінансових показників та відповідністю цільовій моделі фінансового розвитку, сформульовано наукові підходи (рис. 2).

Кожен з підходів, звичайно, не може існувати окремо, тому варто використовувати їх у комплексі, визначаючи при цьому один як основний відповідно до мети аналізу системи управління.

Беручи до уваги те, що управління фінансовими ресурсами банку є частиною об'єкта управління фінансовим розвитком, доцільно розглянути теорію логістичного підходу до управління фінансовими ресурсами банку. На думку І.І. Біломістної та О.М. Біломістного, обґрунтування доцільності впровадження цього підходу, визначення й удосконалення його елементів сприятиме забезпеченню конкурентних переваг банку та посиленню його спроможності, протистояти сучасним вимогам ведення бізнесу [4].

Відповідно до розробленої авторами [4] процедури застосування логістичного підходу до управління фінансовими ресурсами банку варто сформувати власну схему застосування цього підходу до управління фінансовим розвитком (рис. 3).

Процес залучення банком фінансових ресурсів та їх розміщення можна розглядати з позицій логістики як рух фінансових потоків, що рухаються від первинного джерела через ланцюг до кінцевого споживача, збільшуючи свою вартість.

Дуже важливо, щоб фінансовий потік по закінченні однієї банківської операції не виходив за межі банку, а перенаправлявся для виконання наступної в цьому ж банку [4].

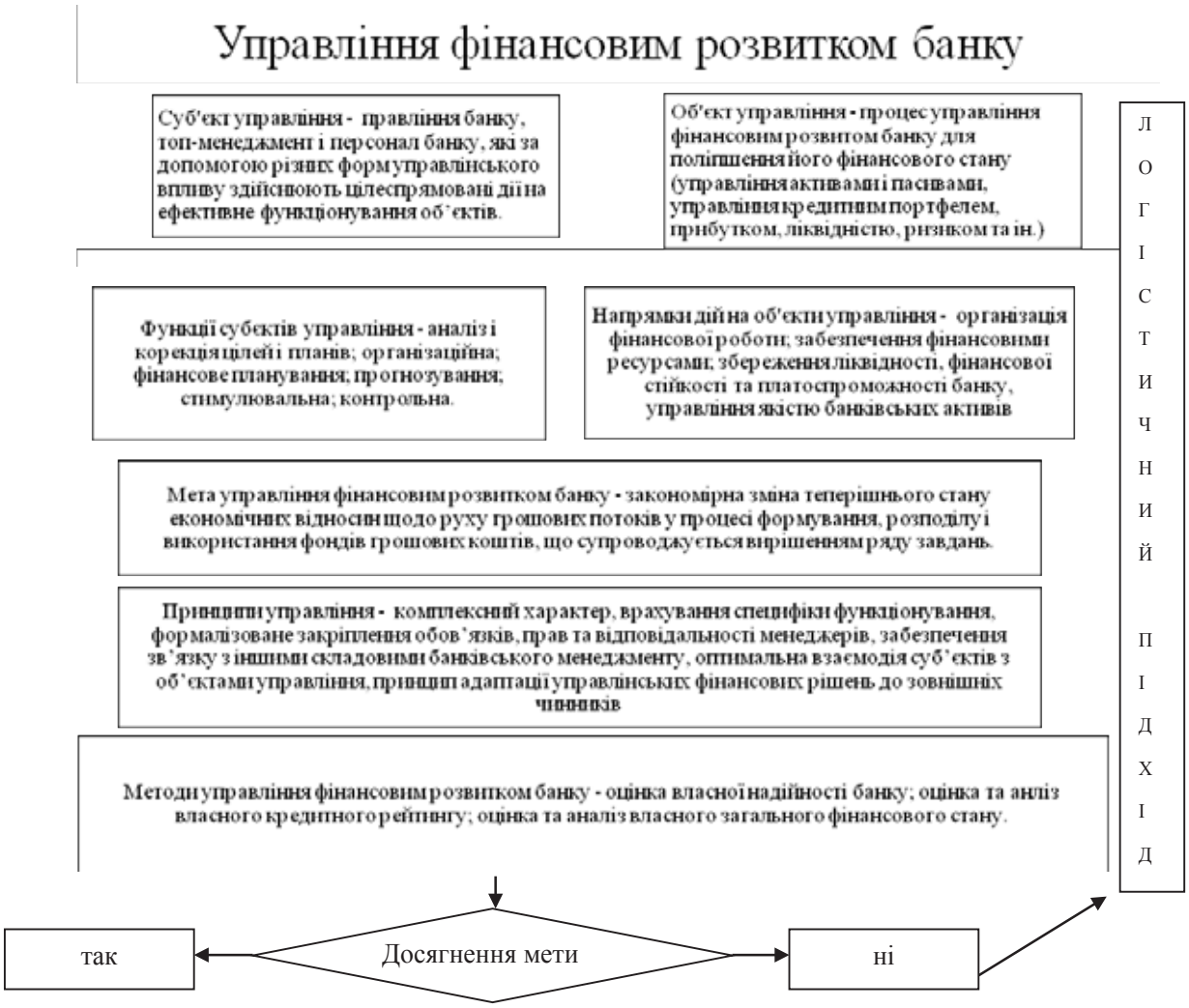


Рис. 3. Процедура застосування логістичного підходу до управління фінансовим розвитком банку

Джерело: розроблено автором за [4]

Виходячи з цієї теорії, можна припустити, що фінансовий розвиток банку, що ґрунтується на раціональному та адекватному фінансовому управлінні в банку з метою досягнення визначених фінансових цілей [5], з точки зору логістики розглядається як переміщення поточного фінансового стану банку до нового покращеного стану з урахуванням цілей та наявних інструментів управління за всіма показниками.

У ситуації, яка склалася в Україні, неможливо чітко визначити правильні або неправильні методи управління фінансовим розвитком, є тільки відповідність або невідповідність методу конкретній ситуації в конкретному банку. Однак, довіряючи точним технологіям управління і науковим рекомендаціям, на їх базі формують методи управління комерційних банків, потрібно вивчати і використовувати головні інструменти управління, а саме досвід і креативні розробки колективу та його керівників.

Висновки. Основа ефективного менеджменту фінансового розвитку комерційного банку криється в такій формулі: необхідно постійно аналізувати ситуацію, що відбувається, та використовувати гнучкість обраних підходів до управління, спираючись на думку внутрішніх та зовнішніх аудиторів.

Для ефективного аналізу управління банківською установою слід представити її такими взаємопов'язаними елементами, як мета, об'єкти, суб'єкти, завданням, функції, принципи, механізм реалізації поставлених завдань та їх взаємодія, що має безпосередній вплив на формування стратегії фінансового розвитку банку, особливо в сучасних нестабільних умовах.

У ході аналізу наукових джерел було визначено, що система управління фінансовим розвитком банку – це неперервна система заходів свідомого впливу на об'єкт управління шляхом визначення науково-обґрунтованих оптимальних фінансових показників діяльності банку, досягнення значень яких впливає на його перехід з поточного фінансового стану в якісно новий, покращений, що характеризується зміною цільових значень його фінансових показників та відповідністю цільовій моделі фінансового розвитку.

Обґрунтовано, що ця система заходів є невід'ємною частиною стратегічного фінансового менеджменту банку; відповідно до управління фінансовим розвитком банку є складовою його фінансового менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Самородов Б.В. Концептуальні підходи до управління фінансовим розвитком банку через оптимізацію фінансових показників його діяльності / Б.В. Самородов // Економічний форум. – 2013. – № 2. – С. 445–451.
2. Самородов Б.В. Методологія управління фінансовим розвитком банку : [монографія] / Б.В. Самородов. – К. : УБС НБУ, 2012. – 307 с.
3. Философская Энциклопедия : в 5 т. / под ред. Ф.В. Константинова. – М. : Советская энциклопедия, 1960–1970.
4. Біломістна І.І. Управління фінансовими ресурсами банку за логістичним підходом / І.І. Біломістна, О.М. Біломістний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.khibs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/146/1/stattya%20Bilomistni.pdf.
5. Самородов Б.В. Методологічні основи застосування теорії оптимізації у банківській справі / Б.В. Самородов // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7. – С. 58–61.
6. Фурса Т.П. Організаційні аспекти фінансового менеджменту комерційного банку / Т.П. Фурса // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 5. – С. 92–95.
7. Вовчак О.Д. Розвиток стратегічного управління та його особливості в банках з іноземним капіталом / О.Д. Вовчак // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 30. – С. 36–41.
8. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 5 квітня 2001 року № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.
9. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/SOB_strategy_01-15_11022016.pdf.
10. Стратегія розвитку банківської системи 2016–2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки». – К., 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
12. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://privatbank.ua.
13. Офіційний сайт консалтингової компанії "MCKinsey" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mckinsey.com.
14. Офіційний сайт аналітичної компанії «50 ведущих банков» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://banksrating.com.ua.
15. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/212114.

УДК 341.232

Пантєлєєва К.О.
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ

THEORETICAL BASES OF FORMATION THE INSTITUTE OF INTERNATIONAL ASSISTANCE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено і систематизовано наукові підходи теорії розвитку як теоретичного підґрунтя формування інституту міжнародної допомоги, необхідного для розвитку країн світу та вирішення соціально-економічних проблем, які загострюються внаслідок природних катаклізмів, політичної нестабільності та кризових явищ. Основними парадигмами теорії розвитку визначено класичну та радикальну. Охарактеризовано сутність концепцій класичної парадигми теорії розвитку, підкреслено їх значення у формуванні інституту міжнародної допомоги країнам, що розвиваються.

Ключові слова: інститут міжнародної допомоги, офіційна міжнародна допомога, міжнародні фінансові організації, теорія розвитку, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы и систематизированы научные подходы теории развития как теоретической основы формирования института международной помощи, необходимой для развития стран мира и решения социально-экономических проблем, которые обостряются в результате природных катаклизмов, политической нестабильности и кризисных явлений. Основными парадигмами теории развития определены классическая и радикальная. Охарактеризована сущность концепций классической парадигмы теории развития, подчеркнуто их значение в формировании института международной помощи развивающимся странам.

Ключевые слова: институт международной помощи, официальная международная помощь, международные финансовые организации, теория развития, инвестиции.

ANNOTATION

The article investigated and systematized the scientific approaches of the theory of development as the theoretical basis for the formation the institute of international assistance needed for the countries development and solution the socio-economic problems, which are aggravated due to natural disasters, political instability and crisis phenomena. The classical and radical paradigms are defined as main in development theory. The nature of the concepts of the classical paradigm is characterized and emphasized it importance in formation the institute of international assistance to developing countries.

Key words: institute of international assistance, official international assistance, international financial institutions, theory development, investments.

Постановка проблеми. Глобалізаційні зміни світової економіки, геополітичні протистояння та трансформації політичних пріоритетів зумовлюють новий формат і характер економічних зв'язків, висувають нові вимоги до здійснення інвестиційної та кредитної діяльності міжнародними фінансовими організаціями задля вирішення проблем і розвитку національних економік багатьох країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади та проблемні питання діяльності міжнародних фінансових організацій в реалізації проектів сприяння економічному зростанню національних економік висвітлюються в наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема в роботах К. Албулеску, В. Бартенева, О. Василика, О. Власюка, О. Вовчак, В. Гейця, Ю. Зайцева, Ж. Закієвої, Л. Капіци, Дж.М. Кейнса, Л. Кістерського, Р. Кларка, В. Колосової, Л. Красавіної, А. Кузнєцової, О. Лаврушіна, Д. Лагутіна, Д. Рікардо, Дж.Д. Сакса, Т. Смовженко, Д. Стігліца, А. Тавасієва, М. Фрідмана, Н. Шелудько.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак численні дослідження неповною мірою акцентували увагу на взаємозв'язку формування концептуальних підходів теорії розвитку та еволюції доктрин міжнародної допомоги в умовах сучасних викликів.

Мета статті полягає у систематизації наукових підходів формування інституту міжнародної допомоги розвитку як теоретичного підґрунтя для розвитку країн світу та вирішенні соціально-економічних проблем, які загострюються внаслідок природних катаклізмів, політичної нестабільності та кризових явищ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інститут міжнародної допомоги є організаційно-правовим комплексом, що забезпечує мобілізацію і розподіл кредитно-фінансових ресурсів з метою надання допомоги країнам, що зазнають гострої потреби у фінансових ресурсах внаслідок тих або інших причин.

Становлення інституту міжнародної допомоги розвитку відбувалося разом з формуванням теорії розвитку як самостійної галузі знань. Підвалини формування засад теорії розвитку закладено економічною доктриною Дж.М. Кейнса, концептом якої є державне регулювання розвитку економіки з урахуванням циклічності руху розвитку економічної системи та кризових явищ, обов'язковості інфляційного фінансування економічного зростання та стимулювання інвестиційної активності [1; 2]. Питання визначення факторів і механізмів економічного зростання зумовило розробку перших концепцій розвитку для визначення шляхів подолання «порочного кола бідності», або «пастки бідності», взаємопов'язаними факторами утворення якого є нестача капіталу, низька продук-

тивність праці, низький рівень доходів, слабка купівельна спроможність, недостатній стимул до інвестування.

Дж.Д. Сакс бачить єдиний спосіб руйнування пасток бідності у зарубіжній офіційній допомозі у формі цільових інвестицій, які необхідні для підвищення рівня капіталу на душу населення, що дасть змогу «поставити економіку на шлях стійкого економічного розвитку» [3, с. 289]. Розмірковуючи про визначення типів необхідних інвестицій за ступенем їх важливості для розвитку, вчений стверджує, що економіка потребує капітал підприємств, людський, інтелектуальний, природний суспільно-інституційний капітал, інфраструктуру. Водночас Дж.Д. Сакс постійно зазначає, наводить достатню кількість аргументів, підтверджених практикою отримання офіційної допомоги, що її результативність залежить від обсягів і тривалості надання, адже тільки за таких обставин обсяг накопиченого капіталу досягне розміру, достатнього для підняття «над рівнем безпосереднього виживання».

Сьогодні теорія розвитку продовжує удосконалюватися під впливом викликів сучасного життя (рис. 1), напрямами якої є класична та радикальна парадигми. Найбільш розвинутою є класична парадигма, яка тісно пов'язана з економікою розвитку та інституціоналізмом.

До кейнсіанських моделей розвитку відноситься теорія стадій економічного розвитку або самопідтримуючого зростання У. Ростоу, яка основним фактором підвищення темпів розвитку економіки визначає досягнення науково-технічного прогресу, а міжнародна допомога при цьому прискорює створення умов для подолання супротиву консервативних інститутів влади, формування нових виробничих і ринкових відносин, що в подальшому дає змогу розширити обсяги виробництва, підвищити рівень зайнятості населення та якість життя суспільства (рис. 1) [4].

Синтезом двох концепцій – «пастки бідності» та «самопідтримуючого зростання» – стала теорія «великого поштовху», головним концептом якої є інвестиційна політика держави, спрямована на зростання національного доходу. Г. Зінгер, Р. Пребіш, Х. Лейбенстайн доводять, що економічний розвиток стримується відсутністю внутрішніх інвестицій та зменшенням норми споживання, тому зовнішні інвестиції повинні стати своєрідним каталізатором запуску нових механізмів генерації доходу та його розподілу за галузями економіки. Саме це ставлять за мету міжнародні організації в рамках програм подолання відставання в технологічному розвитку. Основу теорії «великого поштовху» утворюють моделі Р. Харрода та Е. Домара, що розглядають управління економікою через інвестиції, які визначаються ендогенним і екзогенним факторами зростання національного доходу. Тобто зростання економіки прямо пропорційно темпу зростання капіталовкладень і безпосередньо пов'язано з ним [7]. До цієї галузі досліджень також увійшли концепції збалансованого зростання Р. Нуркса [8] та незбалансованого зростання А. Хіршмана [9]. Відмінності між цими концепціями такі: 1) концепція збалансованого зростання наполягає на зростанні всіх секторів економіки за рахунок одночасних інвестицій, натомість концепція незбалансованого зростання фокусується на зростанні деяких ключових секторів економіки, при цьому процес прискорення зростання повинен забезпечуватись диспропорціями в системі; 2) збалансоване зростання вимагає значно більших інвестицій для прискорення процесу зростання; 3) стратегія збалансованого зростання є довгостроковою, а незбалансованого – короткостроковою; 4) обмежувальним фактором

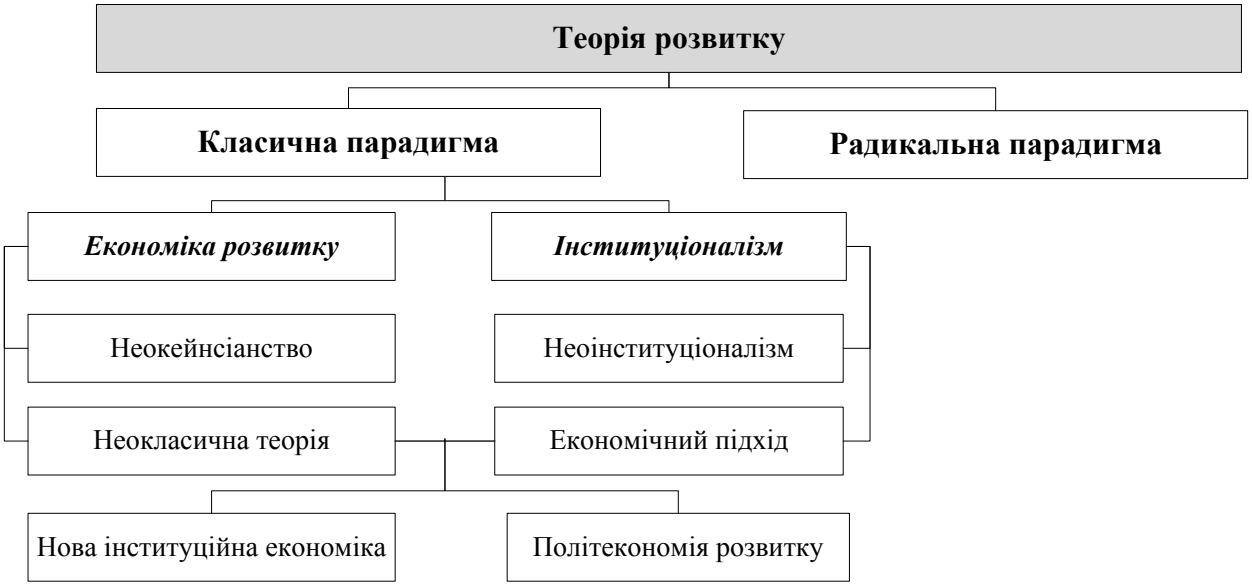


Рис. 1. Еволюція теорії розвитку

Джерело: побудовано автором на підставі опрацювання [5; 6; 12]

для збалансованого зростання є розмір ринку, а незбалансованого – прийняття рішень і підприємництво.

Згідно з А. Хіршманом, «розвиток залежить <...> від вишукування і мобілізації на цілі розвитку ресурсів і можливостей, які приховані, розосереджені або використовуються неефективно» [9, с. 5]. Вчений наполягає на тому, що відсутність рівноваги матиме стимулюючий ефект, а створення дисбалансів в економічній системі є найкращою стратегією зростання.

Х. Ченері, М. Бруно та А. Страут запропонували «модель двох дефіцитів», яка прагне довести, що: 1) економічному зростанню заважає обмеженість інвестицій, а припливу останніх – недостатній рівень заощаджень; 2) потік міжнародної допомоги доповнює нестачу фінансових ресурсів як різницю між інвестиційним попитом і внутрішніми заощадженнями. Ця концепція відкрила напрям наукових емпіричних досліджень щодо взаємозалежності та взаємовпливу між міжнародною допомогою, економічним зростанням, заощадженнями та інвестиціями [10; 11].

Неокласична школа об'єднує науковий доробок У.А. Льюіса, Дж. Фейя, Г. Раніса, Д. Йоргенсона, С. Окави та інших вчених, який дав змогу розвинути теорію дуалістичної економіки. Зокрема, У.А. Льюіс розглядав дуалізм ринку праці, а в подальшому Дж. Фей та Г. Раніс досліджували дуалізм товарного ринку та ринку фінансових ресурсів. Згідно з підходом У.А. Льюіса розвиток розглядається через модернізацію як способу перерозподілу матеріальних і трудових ресурсів, обмін між менш і більш продуктивними секторами економіки (наприклад, аграрний сектор і промисловість), коли міжсекторний ринок виступає регулятором робочої сили, заробітної плати та норми прибутку.

Економічні кризи 70–80-х років XX століття, антикризові заходи на подолання яких, наприклад, стимулювання економічного зростання, тільки погіршували ситуацію та викликали політичну та ідеологічну кризи, серйозно похитнули позиції кейнсіанства, яке не змогло пояснити причини структурних криз (сировинних, енергетичних, продовольчих, екологічних), стагфляції та падіння Бреттон-Вудської валютної системи. Неефективність державної економічної політики додала аргументів на користь неоконсерваторів, які вважали, що достатньо сформувати умови для розвитку вільного ринку та заохочувати підприємницьку ініціативу, а економічне зростання забезпечить «невидима рука» ринку. Така позиція підкріплювалась успіхами створення економічного дива в Південній Кореї, Тайвані, Гонконзі та Сінгапурі. Отже, все означене зумовило неокласичну контрреволюцію, наслідками чого стала поява таких нових економічних теорій, як монетаризм, теорії економіки пропозиції, раціональних очікувань, прав власності, соціальної ринкової економіки [12]. До кола дослідників увійшли Б. Баласса, П. Бауер, Дж. Бхагвати, Г. Джонсон, А. Крюгер, Д. Лал, Я. Литтл, Р. Лукас, П. Ромер та інші вчені, яких об'єднувала думка про те, що причинами невдач розвитку є надмірне втручання держави в економіку, нераціональний розподіл ресурсів, корупція, нестача підприємницької ініціативи. До необхідних заходів подолання цього вони відносили лібералізацію економіки, вільний ринок, імпортозаміщення, приватизацію державних підприємств, скорочення державних витрат.

Так, П. Ромер і Р. Лукас запропонували концепцію «ендогенного зростання», згідно з якою економічне зростання само по собі створює технічний прогрес, тобто останній став ендогенним фактором, який створює постійну дохідність [13]. Р. Лукас у роботі «Механізми економічного росту» визначає важливим фактором економічного зростання накопичення людського капіталу, адже, на думку вченого, навіть збільшення його середнього запасу в економіці за соціального ефекту освіти позитивно впливає на підвищення продуктивності праці [14, с. 127]. Теорія ендогенного зростання змінила уявлення і дала змогу значно розширити фактори впливу на економічне зростання. Зокрема, Дж. Бхагвати, досліджуючи проблему вибору типу економічного зростання, запропонував модель «розоряюче зростання», яка пізніше була розвинута Р. Джонсом і А. Крюгером, що пояснює, чому, незважаючи на активну зовнішню торгівлю і позитивні темпи зростання національної економіки, країни не можуть досягти поліпшення добробуту [15]. Дж. Бхагвати так розкриває сутність цієї моделі для країн, які обрали стратегію розвитку, спираючись на торгівлю сировиною та експорт все більш дешевих товарів: «Економічне зростання збільшує випуск, що, однак, може привести до значного погіршення умов торгівлі, яке нейтралізує позитивні наслідки такої експансії і знижує реальний дохід країни зі зростаючою економікою» [16, с. 410]. Ця модель може бути застосована для дослідження економічного зростання країн СНД, зокрема України. Досліджуючи різні країни світу з різною орієнтацією стратегії розвитку, а саме внутрішньою (імпортозаміщуюче зростання) та зовнішньою (експорторозширяюче зростання), вчений дійшов висновку, що значного випереджаючого зростання досягли країни з зовнішньою орієнтацію, пояснюючи це дотримання ними збалансованої структурної політики.

Великого значення для еволюції теорії розвитку має інституціоналістська парадигма. Р. Нуреєв доводить, що «розвиток включає в себе не тільки економічну підсистему, але й широкий спектр неекономічних змінних, включаючи формальні і неформальні інститути, культуру і всю систему цінностей, без якої повноцінний розвиток неможливий» [17]. Водночас Г. Мюрдаль, Ф. Хайек, У. Істерлі, Т. Шульц, Р. Солоу розвиток розуміють як інвестиції в людській ка-

пітал і подолання бідності, розглядаючи особистість як об'єкт розвитку. На думку Г. Мюрдаля, «розвиток – це підвищення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства» [18]. Учений, визнаючи важливість суспільних цінностей та не підтримуючи позицію, що зміни рівня життя є автоматичним слідством процесу техніко-економічної модернізації господарства, доходить висновку, що швидкий технічний та економічний розвиток може бути зумовлений іноземною допомогою, якщо вона буде правильно спрямована, але загалом же буде лише допоміжним чинником.

Радикальні погляди на теорію розвитку мали С. Амін, І. Валлерстайн, А. Еммануєль, Р. Люксембург, Р. Пребіш, А. Франк, С. Фуртадо та інші вчені. Вони вважали, що слабкість розвитку периферійних суспільств є наслідком їх залежності від світового капіталістичного господарства західної цивілізації і підлеглості йому. Розглядаючи економічні процеси, А. Еммануєль звернув увагу на нееквівалентний обмін під час здійснення міжнародних економічних відносин, С. Амін – на роль транснаціональних корпорацій щодо формування внутрішньої структури країн, що розвиваються. Вчений наголошує на необхідності інтеграції зусиль цих країн задля власного економічного зростання та незалежності від іноземного капіталу [5, с. 110–116].

Новою соціально-економічною парадигмою стала концепція стійкого розвитку, яка базується на взаємопов'язаних поняттях (поняття потреб і поняття обмежень), має за мету задоволення людських потреб і прагнень, відповідає принципам розвитку, тобто принципам стійкості і довгостроковості, відносності обмежень експлуатації ресурсів, узгодженість способу життя з екологічними та енергетичними можливостями планети, забезпечення елементарних людських потреб і надання можливості реалізації надії на благополучне життя, зіставність зростання населення зі змінами виробничого потенціалу глобальної екосистеми [19, с. 124]. Її прихильники М. Мунасингхе, В. Круз, Д.Х. Медоуз, Я. Тінбергєн, Е. Пестель, Г.Х. Брундтланд вважали, що стійкий розвиток можливий за умови забезпечення балансу економічного, соціально-політичного та екологічного розвитку, де пріоритетами повинні стати потреби найбідніших та державні обмеження. Введене Г.Х. Брундтландом в науковий обіг поняття «сталий розвиток» розуміється як «процес економічних і соціальних змін, за якого експлуатація природних ресурсів, напрям інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, розвиток особистості та інституційні зміни узгоджені між собою і зміцнюють нинішній та майбутній потенціал для задоволення людських потреб <...> забезпечення якості життя людей» [20, с. 43]. Передумови виникнення цієї концепції були сформовані положеннями концепцій динамічного зростання, органічного зростання, динамічної рівноваги в рамках досліджень Римського клубу [21]. Концепція стійкого розвитку поєднує в собі екологічну відповідальність, соціальний прогрес і економічний розвиток, які саме визначають її основні напрями і цілі.

А. Кинг і Б. Шнайдер у книзі «Перша глобальна революція», яку вважають звітом практично 25-річної діяльності Римського клубу, виявили проблеми сучасного світу, до яких серед багатьох інших віднесли економічні зміни, зокрема прогресивний перехід до ринкової економіки, розвиток європейського співтовариства, прояв торговельних угрупувань, кризові явища, що зумовило за необхідне формування нової моделі розвитку, яка б передбачила перехід від концепції допомоги до концепції партнерства [22].

Визнаючи поширення, відкриття нових можливостей і неоднозначний вплив глобалізації на розвиток усіх країн світу, Дж. Бхагвати у своєму інтерв'ю «Глобалізація процес позитивний, але не на сто відсотків» акцентує увагу на економічній глобалізації, яка включає торгівлю, прямі іноземні інвестиції, діяльність транснаціональних корпорацій, фінансові потоки між країнами, міжнародну міграцію, поширення інновацій тощо. Вчений наголошує на тому, що «сумарні економічні вигоди від глобалізації переважують негативні, і якщо будуть вироблені ефективні механізми їх компенсації, то глобалізація буде викликати менше критики» [23].

У 2000 році Генеральною Асамблеєю ООН було прийнято Декларацію Тисячоліття (Резолюція № A/RES/52/2), де поставлено вісім цілій розвитку. Серед завдань формування глобального партнерства задля розвитку визначено продовження побудови відкритої та регульованої фінансової системи; задоволення потреб найменш розвинутих країн, зокрема зменшення або списання боргового тягаря, збільшення обсягів офіційної допомоги розвитку для країн, що борються з бідністю; співробітництво з питань розробки стратегій працевлаштування для молодого покоління та приватним сектором щодо впровадження новітніх технологій [24].

Дж.Д. Сакс піддав критиці діяльність міжнародних організацій, перш за все діяльність МВФ, Всесвітнього банку, Агентства США з міжнародного розвитку, щодо надання фінансової допомоги на реалізацію Цілей розвитку тисячоліття. Дж.Д. Сакс назвав цю ситуацію «театром тіней», для подолання якої він вважає за необхідне досягнення балансу взаємодії за двосторонніми вимогами до бідних і багатих країн. Зокрема, для бідних країн умовами отримання права на допомогу з метою розвитку є виконання зобов'язань стосовно забезпечення належного державного управління, наявність стратегії (плану), спрямованої на досягнення Цілей розвитку тисячоліття, а також демонстрація готовності до прозорого та чесного її виконання. Щодо багатих країн, то надання допомоги в цьому глобальному пакті повинно

будуватись на принципах відповідального партнерства, гармонізації і координації зусиль. На думку Дж.Д. Сакса, реальні стратегії на основі Цілей розвитку тисячоліття повинні включати диференційований діагноз, інвестиційний план, фінансовий план, донорський план, план розпорядження коштами. Зокрема, фінансовий план має включати реалістичні оцінки фінансових потреб, враховувати надходження від податків, але при цьому не сподіватись на спроможність бідних країн знайти власні кошти для здійснення великомасштабних проектів. Такий план повинен розраховувати на довгострокове (протягом одного чи навіть двох десятиліть) і стабільне донорське фінансування. Донорський план розкриває шляхи і засоби виконання донорами власних зобов'язань, фокусуючись на обсягах допомоги, строках, передбачуваності і гармонізації. В рамках гармонізації Дж.Д. Сакс пропонує консолідацію грошових потоків міжнародної допомоги в єдиний міжнародний інвестиційний пул або грант, а також здійснення його надходження через багатосторонніх донорів, зокрема Всесвітній банк і регіональні банки розвитку. Важливим є план розпорядження коштами міжнародної допомоги, який повинен забезпечити децентралізацію (масштабування); підготовку персоналу для здійснення нагляду за процесом її розподілу та цільового використання; удосконалення засобів контролю на основі використання сучасних інформаційних технологій, формування єдиної інформаційної бази, яка доступна всім учасникам цього процесу; визначення показників для кількісного виміру результатів; аудит коштів міжнародної допомоги; контроль і оцінка ефективності використання інвестицій. Підсумовуючи, варто зазначити, що фінансовою основою сприяння розвитку є цільові інвестиції в рамках програм офіційної міжнародної допомоги, яка надається відповідно до прийнятих країнами стратегій, що відповідають Цілям розвитку тисячоліття.

Значний вплив на теорію розвитку справила концепція людського розвитку Махбуба-уль-Хака та А. Сена [25]. Доповідь Махбуба-уль-Хака привернула увагу до необхідності прийняття альтернативного підходу визначення орієнтирів і оцінювання розвитку. Вчений сформулював в ній основні концепти: багатством нації є народ; економічне зростання – це лише засіб для того, щоб дати людям більше можливостей вибору; розвиток людини є первинним, розглядається і як засіб, і як мета; розвиток людини – процес розширення можливостей вибору і поліпшення добробуту. Такі погляди вченого були підтримані і визнані революційними. Вже протягом двадцяти років ООН щорічно публікує Доповіді про людський розвиток, які мають індивідуальну тематику [26].

Проте основні положення концепції людського розвитку не співпадають з базовими засадами теорії економічного зростання, соціального розвитку, розвитком людських ресурсів. Так, економічне зростання розуміється як підвищення доходу на душу населення і визначається ВВП. Теорія зростання ґрунтується на таких припущеннях: розвиток – це зростання доходу; основою для зростання доходу є накопичення капіталу; звичайна мікроекономічна модель базується на припущенні про те, що особистість раціональна і прагне до збільшення своєї корисності. Позиція прихильників теорії зростання визначається так: кінцевою метою є збільшення доходу; зростання поширюється і на нижні шари населення. Натомість прихильники людського розвитку стверджують, що дохід – лише засіб; кінцева мета – збільшення можливостей людини; можливе одночасне розширення можливостей вибору в інших вимірах (соціальному, культурному, політичному), а не тільки в економіці; зростання необов'язково автоматично поширюється і на нижні шари населення; виміром розвитку повинен стати індекс людського розвитку. Відстоюючи власну позицію, вони відзначають, що економічне зростання без урахування людського розвитку – це зростання без створення нових можливостей для зайнятості; рівноправного розподілу результатів економічного зростання з поглибленням розшарування суспільства і загостренням проблеми бідності; зростання політичних можливостей та участі в управлінні. Але, попри такі концептуальні відмінності, концепція людського розвитку не відміняє економічного зростання, а, навпаки, підтримує його, адже вона вважає важливим і спирається на такі принципи: ефективність – ефективне використання і покращення доступу до ресурсів; рівноправність – справедливий розподіл, особливо можливостей вибору; свобода і повноваження; стійкість. Отже, в теоретичному плані концепція людського розвитку дає альтернативне пояснення того, як досягається розвиток і як він проводиться людьми, а в методологічному плані вона пропонує інший шлях досягнення розвитку в різних його вимірах. На необхідності пошуку альтернативних підходів наголошує Дж.Д. Сакс, зокрема у статті «Економіка щастя» він зазначає: «Прийшов час переглянути основні джерела щастя в нашому економічному житті. Невпинне прагнення до більш високих доходів веде до безпрецедентної нерівності і тривог, а не до більшого щастя і задоволеності життям. Економічний прогрес є важливим і може значно поліпшити якість життя, але тільки якщо до нього прагнуть разом з досягненням інших цілей» [27].

Висновки. Отже, інститут міжнародної допомоги, де важливу роль відіграють міжнародні фінансові організації, має сформоване теоретико-методологічне підґрунтя – теорію розвитку, яка остаточно утвердилася як самостійна наукова дисципліна, реалізацію теоретичних концептів якої втілює міжнародне співробітництво в реальних програмах сприяння розвитку.

Важливість подальшого співробітництва з міжнародними організаціями з метою прискорення відновлення та зростання вітчизняної економіки, оновлення і модернізації виробництва, зниження рівня безробіття, поліпшення платіжного балансу зумовлює подальший пошук та наукове обґрунтування дієвих підходів ефективного управління залученими фінансовими ресурсами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кейнс Дж.М. Экономические возможности для наших внуков (с послесловием) / Дж.М. Кейнс ; пер. Д. Шестаков // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 60–69.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег : избранное / Дж.М. Кейнс ; пер. с англ. ; под ред. и с предисл. П. Клюкина. – М. : Эксмо, 2007. – 957 с.
3. Сакс Дж.Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени / Дж.Д. Сакс ; пер. с англ. Н. Эдельмана. – М. : Изд. Института Гайдара, 2011. – 424 с.
4. Rostow W.W. The Stages of Economic Growth / W.W. Rostow // The Economic History Review, New Series. – 1959. – Vol. 12. – № 1. – P. 1–16.
5. Нуреев Р. Экономика развития: модели становления рыночной экономики : [учебник] / Р. Нуреев. – М. : НОРМА, 2008. – 367 с.
6. Содействие международному развитию. Курс лекций / под ред. В. Бартенева, Е. Глазуновой. – М. : Алекс ; Всемирный банк, 2012. – 408 с.
7. Хэмберг Д. Ранняя теория роста: модели Домара и Харрода / Д. Хэмберг ; ред.: В. Афанасьева, Р. Энтова // Современная экономическая мысль. Серия: Экономическая мысль Запада. – М. : Прогресс, 1981. – 816 с.
8. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdevelopment countries / R. Nurkse. – Oxford. 1955. – 163 p.
9. Hirshman A.O. The Strategy of Economic Development / A.O. Hirshman. – 2nd ed. – New Haven, 1961. – P. 62–75.
10. Chenery H. Foreign Assistance and Economic Development / H. Chenery, A. Strout // American Economic Review. – 1966. – Vol. 56 (4). – P. 679–733.
11. Chenery H. Development Alcernatoves in an Open Economy: The Case of Israel / H. Chenery, M. Bruno // Economic Journal. – 1962. – Vol. 72, March.
12. Гнатюк С. История экономических учений / С. Гнатюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://finlit.online/teoriya-ekonomicheskaya/istoriya-ekonomicheskih-ucheniy279.html.
13. Охлопкова Н. Экзогенный и эндогенный экономический рост – две разные парадигмы? / Н. Охлопкова, М. Харитонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cyberleninka.ru/article/n/ekzogennyy-i-endogennyy-ekonomicheskiy-rost-dve-raznye-paradigmy.
14. Мельмеестер Ж.-Л. Экономика образования: невыполненные обещания / Ж.-Л. Мельмеестер, К. Дьебо // Экономика образования. – 2009. – № 6(55). – С. 125–131.
15. Бхагвати Дж. Разоряющий рост: геометрическая иллюстрация / Дж.Г. Бхагвати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-25_Bhagwati.pdf.
16. Johnson H.G. The Keynesian Revolution and the Monetarist Counter-Revolution / H.G. Johnson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jstor.org/stable/1816968?seq=1#fndtn-page_scan_tab_contents.
17. Нуреев Р. Эволюция институциональной теории и ее структура / Р. Нуреев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/283.pdf.
18. Myrdal G. Asian drama, an inquiry into the poverty of nations / G. Myrdal. – Pantheon Press, 1968.
19. Гизатуллин Х. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма / Х. Гизатуллин, В. Троицкий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecsocman.hse.ru/data/630/117/1218/012Gizatullin.pdf.
20. Our Common Future. The World Commission on Environment and Development. – Oxford : Oxford University Press, 1987. – 300 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un-documents.net/our-common-future.
21. Пестель Э. За пределами роста / Э. Пестель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://alt-future.narod.ru/Future/rome3.htm.
22. Кинг А. Первая глобальная революция / А. Кинг, Б. Шнайдер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://val--s.narod.ru/rome4.htm.
23. Глобализация процесс положительный, но не на сто процентов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://web.archive.org/web/20070127052749/http://www.expert.ru/printissues/expert/2004/24/24ex-marrkec2.
24. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций : принята резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml.
25. Сен А. Развитие как свобода / А. Сен ; пер. с англ. под ред. и с послесловием Р. Нуреева. – М. : Новое издательство, 2004. – 432 с.
26. Доклад о человеческом развитии 2015. Труд во имя человеческого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_ru.pdf.
27. Сакс Дж.Д. Экономика счастья / Дж.Д. Сакс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://inosmi.ru/usa/20110830/174011093.html.

УДК 336.51

Пєнська І.О.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Шмат О.Є.
студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

THE MODERN TENDENCIES OF FINANCING THE EXPENSES OF THE LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні аспекти фінансування видатків місцевих бюджетів України в умовах реформування бюджетної системи. Зроблено аналіз динаміки видатків місцевих бюджетів за останні роки. Визначено рівень децентралізації видатків. Досліджено структуру видатків місцевих бюджетів. За результатами дослідження було з'ясовано позитивні та негативні тенденції у фінансуванні видатків місцевих бюджетів, а також розроблено пропозиції щодо покращення системи видатків місцевих бюджетів.

Ключові слова: видатки місцевих бюджетів, децентралізація, місцевий бюджет, структура видатків, субвенції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты финансирования расходов местных бюджетов Украины в условиях реформирования бюджетной системы. Сделан анализ динамики расходов местных бюджетов за последние годы. Определен уровень децентрализации расходов. Исследована структура расходов местных бюджетов. По результатам исследования были определены положительные и отрицательные тенденции в финансировании расходов местных бюджетов, а также разработаны предложения по улучшению системы расходов местных бюджетов.

Ключевые слова: расходы местных бюджетов, децентрализация, местный бюджет, структура расходов, субвенции.

ANNOTATION

The article describes the main aspects of the financing of expenditures of local budgets of Ukraine in the conditions of reforming the budget system. An analysis of the dynamics of expenditures of local budgets in recent years has been made. The level of decentralization of expenditures has been determined. In addition, the structure of local budget expenditures has been investigated. The results of the study were identified positive and negative trends in the financing of local budget expenditures and proposals have been developed to improve the system of local budget expenditures.

Key words: expenditures of local budgets, decentralization, local budget, expenditure structure, subventions.

Постановка проблеми. За умов демократичних перетворень та під час здійснення реформи бюджетної системи України особливу увагу привертають саме місцеві бюджети, адже вони дають можливість більш повно й достовірно враховувати інтереси та потреби мешканців певного регіону. Система видатків місцевих бюджетів, через яку реалізується програма соціально-економічного розвитку не лише окремого регіону, але й держави загалом, є дієвим інструментом досягнення соціальної справедливості у процесі надання благ.

Обсяг і структура місцевих видатків відображають пріоритетні напрями суспільного розвитку, ступінь децентралізації фінансових ресурсів, рівень життя населення, економічні аспекти розвитку певних територій.

В умовах забезпечення фінансової децентралізації місцевих органів влади стратегічно важливими є удосконалення системи видатків місцевих бюджетів та підвищення ефективності формування видаткової частини місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці дослідженню проблем видатків місцевих бюджетів присвячено праці таких провідних вчених, як, зокрема, С. Буковинський, О. Василик, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, К. Павлюк, Д. Полозенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій. Різноманітні фінансові аспекти видатків місцевих бюджетів вивчали й зарубіжні вчені, такі як, наприклад, Ш. Бланкарту, Р. Масгрейву, У. Оутсу, Ч. Тібу, Х. Циммерману. Наукова цінність їхніх праць полягає у вивченні теоретичних основ видатків місцевих бюджетів та розробці рекомендацій щодо покращення системи видатків місцевих бюджетів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому практичні аспекти розподілу видатків місцевих бюджетів України, особливо в умовах фінансової децентралізації, залишаються малодослідженими.

Мета статті полягає у розкритті головних аспектів формування та використання видаткової частини бюджетів органів місцевого самоврядування, обґрунтуванні причин, що вповільнюють упровадження процесу фінансової децентралізації в Україні, а також наданні пропозицій щодо оптимізації видатків місцевих бюджетів як основи фінансування громадських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основне призначення місцевих бюджетів – це забезпечення соціально-економічного розвитку

територій та регулювання розподілу державних видатків на місцях, тому побудова ефективної системи видатків місцевих бюджетів має велике значення.

У Бюджетному кодексі як в основному нормативно-правовому документі зазначено, що видатки бюджету – це кошти, що спрямовуються на здійснення програм і заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум. До місцевих бюджетів належать бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування [1].

За своєю сутністю видатки місцевих бюджетів – це соціально-економічні відносини, які виникають в процесі розподілу і використання коштів фондів фінансових ресурсів органів місцевої влади з метою виконання покладених на них власних і делегованих повноважень, завдань та функцій, передбачених відповідними нормативно-правовими актами (такими як Конституція України, Бюджетний кодекс України, рішення про місцеві бюджети та інші нормативні документи), для забезпечення суспільного добробуту адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням їх регіональних особливостей.

Зі становленням України як незалежної держави на місцеві бюджети перекладалася більшість соціальних видатків у формі незабезпечених видаткових доручень. Таким чином, в умовах обмеженості бюджетних ресурсів регіони змушені були передусім фінансувати поточні витрати. Із прийняттям Бюджетного кодексу України у 2001 році система видатків зазнала змін, зокрема відбулися розподіл видатків між різними рівнями місцевих бюджетів, розмежування поточного бюджету і бюджету розвитку із визначенням напрямів використання.

Проте й надалі спостерігався недостатньо чіткий розподіл функцій та повноважень, що обмежували фінансову самостійність органів місцевого самоврядування. Це обумовлено високим рівнем концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення місцевих бюджетів у вирішенні важливих для населення завдань.

Новий етап розвитку системи видатків місцевих бюджетів в умовах пошуку оптимальної моделі бюджетних відносин розпочався із внесенням у 2010–2014 роках змін до Бюджетного кодексу України, де запроваджено нові підходи взаємодії державного бюджету з місцевими, а також з прийняттям у 2014 році Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин», що передбачає фінансову децентралізацію та суттєве розширення повноважень територіальних громад.

Щоб детальніше охарактеризувати систему видатків місцевих бюджетів та визначити її дієвість, з'ясуємо перш за все частку місцевих видатків у структурі видатків Зведеного бюджету України, оцінимо рівень децентралізації видатків місцевих бюджетів через індекс фінансової децентралізації видатків, а також визначимо рівень розподілу ВВП через місцеві бюджети України.

Як бачимо в табл. 1, частка видатків місцевих бюджетів України у структурі Зведеного бюджету країни за 2011–2016 роки в середньому становила 42,9% (показником високого рівня децентралізації є 45%). Але при цьому показник децентралізації видатків місцевих бюджетів у 2012–2015 роках мав спадну тенденцію, тобто відбувалася фактична централізація фінансових ресурсів. Незначне покращення цього показника на 0,2% відбулося у 2016 році. Частка місцевих бюджетів в номінальному ВВП України за 2012–2016 роки скоротилася на 1,29%, що свідчить про погіршення участі місцевих фінансових ресурсів у розподілі ВВП через місцеві бюджети.

Аналізуючи динаміку видатків місцевих бюджетів за 2011–2015 роки (табл. 2), бачимо, що у 2012 році спостерігалося зростання видатків місцевих бюджетів на 24,24% порівняно з 2011 роком, у 2013 році відбулося зменшення видатків на 1,35%, у 2014–2015 роках видатки збільшилися порівняно з попереднім роком на 2,41% й 23,9%. Найменші темпи зростання видатків місцевих бюджетів спостерігали-

Таблиця 1

Частка видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету та у номінальному ВВП України

Показник	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Видатки Зведеного бюджету України, млрд. грн.	416,9	492,5	505,8	523,1	679,8	835,6
Видатки місцевих бюджетів (з урахуванням трансфертів), млрд. грн.	181,0	222,6	219,8	225,6	280,1	345,9
Рівень фінансової децентралізації видатків – частка видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету,%	43,42	45,20	43,46	43,13	41,20	41,40
Номінальний ВВП України, млрд. грн.	1 302,1	1 408,9	1 454,9	1 566,7	1 979,5	2 383,2
Рівень розподілу ВВП через місцеві бюджети України – частка видатків місцевих бюджетів у номінальному ВВП країни,%	13,9	15,80	15,11	14,40	14,15	14,51

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [2; 3]

ся у 2013–2014 роках, найбільші – у 2012 та 2015 роках.

Частка видатків загального фонду місцевих бюджетів складає 84% у 2011, 2015 роках, 85% у 2012, 2014 роках, а найбільше (90%) – у 2013 році. Середнє співвідношення між видатками загального та спеціального фондів у 2011–2015 роках складало 85,6% до 14,4%.

Щоб визначити причини недостатнього рівня децентралізації фінансових ресурсів, розглянемо структуру видаткової частини місцевих бюджетів. З табл. 3 бачимо, що за функціональною класифікацією (відповідно до функцій, з виконанням яких пов'язані видатки) найбільшу частку займають видатки на освіту (понад 30%), на соціальний захист та соціальне забезпечення (понад 25%) та охорону здоров'я (понад 20%). Водночас видатки на економічну діяльність у 2015 році склали 6,8% (що на 2,7% більше, ніж у 2014 році), частка видатків на житлово-комунальне господарство скоротилася на 2,2% порівняно з попереднім роком і склала 5,6%, видатки на загальнодержавні функції склали 5,2%, на духовний розвиток – 3,4%. Частка інших видатків менша 1%. При цьому існує проблема високої питомої ваги видатків на оплату праці у структурі фінансування соціальних видатків, що значною мірою зменшує якість надання послуг й свідчить про недостатнє спрямування коштів на функціональні поліпшення розвитку відповідних установ та удосконалення відповідних послуг.

Частка капітальних видатків у 2011–2014 роках зазнавала скорочень з 9,6% у 2011 році до 6,2% у 2014 році за відповідного зростання поточних видатків. Така тенденція викликає загрозу розвитку територій й свідчить про «проїдання бюджетних коштів».

Хоча й відбулося у 2015 році зростання питомої ваги капітальних видатків до 11,5%, ці зміни все ж таки не створюють відповідних умов для подальшого економічного зростання територій. Адже частка капітальних видатків у місцевих бюджетах має становити 20–30%, що цілком природно, оскільки значна частина на модернізацію інфраструктури та придбання основних засобів має фінансуватися саме місцевими органами влади.

Ще однією негативною тенденцією є непідкріпленість делегованих повноважень місцевих органів влади відповідними фінансовими ресурсами на здійснення цих повноважень. Підтвердженням цього є те, що в 2016 році не всі місцеві органи влади змогли профінансувати професійно-технічну освіту, харчування в молодших класах шкіл, пільговий проїзд у транспорті.

Не до кінця врегульованими залишаються питання визначення обсягів субвенцій (для те-

Таблиця 2

Обсяг видатків місцевих бюджетів (без урахування коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету) за 2011–2015 роки, млн. грн.

Видатки	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), зокрема:	178 070,6	221 232,8	218 236,1	223 496,7	276 925,2
• загальний фонд	149 833,2	188 638,6	194 900,9	188 765,1	233 359,8
• спеціальний фонд	28 237,4	32 594,2	23 335,2	34 731,6	43 565,4

Джерело: складено за даними [2; 3]

Таблиця 3

Структура видатків місцевих бюджетів України,%

Види видатків	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
За функціональною класифікацією					
Освіта	32,6	32	33,9	31,7	30
Соціальний захист та соціальне забезпечення	23,1	22,5	25,7	25,5	25,9
Охорона здоров'я	21,4	21,2	22,1	20,6	21,3
Економічна діяльність	6,8	5,8	4,3	4,1	6,8
Житлово-комунальне господарство	4,6	8,8	3,5	7,8	5,6
Загальнодержавні функції	5,5	4,8	5,3	4,9	5,2
Духовний та фізичний розвиток	3,8	3,7	3,9	4	3,4
Охорона навколишнього середовища	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
Громадський порядок, безпека та судова влада	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Міжбюджетні трансферти	1,5	0,63	0,7	0,9	1,1
За економічною класифікацією					
Поточні	90,4	92,7	93,5	93,8	88,5
Капітальні	9,6	7,3	6,5	6,2	11,5

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2; 3]

риторій з низькою густотою населення та розгалуженістю бюджетних закладів) та питання, пов'язані з обліком субвенцій, що викликає складнощі під час здійснення контролю використання коштів.

Тому під час оптимізації видаткової частини місцевих бюджетів в рамках запроваджених реформ необхідно акцентувати увагу на побудові такої структури системи видатків, яка здатна забезпечувати розвиток відповідного регіону на умовах самоокупності та з урахуванням його конкурентних переваг шляхом розробки й фінансування відповідних програм та інвестиційних проектів. Необхідною запорукою успіху є забезпечення відповідного планування та прогнозування видатків. Також важливою ланкою підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів може бути дієвий моніторинг результативності видатків, який повинен забезпечити недопущення фактів неефективного використання грошових коштів.

Висновки. Незважаючи на те, що основні правові засади фінансової децентралізації створені, говорити про їх ефективність ще зарано. У результаті дослідження було з'ясовано, що:

– середнє значення показника децентралізації за 2011–2016 роки становить 42,9%, притому, що фактично з 2012 року по 2015 рік відбувалася централізація фінансових ресурсів;

– частка видатків місцевих бюджетів у ВВП країни у 2012–2015 роках мала тенденцію до скорочення;

– у 2016 році спостерігаються, хоча й незначні, покращення показників децентралізації та зростання частки видатків місцевих бюджетів у ВВП України;

– у 2014–2015 роках обсяг місцевих видатків збільшився, проте фінансових ресурсів не завжди вистачає для здійснення закріплених за органами місцевого самоврядування повноважень;

– у структурі видатків найбільшу частку займають видатки на освіту, на соціальний захист та соціальне забезпечення, на охорону здоров'я; при цьому спостерігається висока питома вага видатків на оплату праці у структурі соціальних видатків;

– хоча у 2015 році капітальні видатки місцевих бюджетів зросли, їхній рівень й надалі залишається низьким;

– неврегульованим залишається питання надання субвенцій та контролю за їх використанням.

Тому з метою вдосконалення системи видатків місцевих бюджетів необхідно продовжувати підтримувати запроваджені процеси децентралізації бюджетної політики у сфері місцевих видатків з подальшим поступовим наданням більшої самостійності і відповідальності місцевим органам влади; збільшувати видатки на інвестиційні програми; підвищувати якість бюджетного планування; збільшувати фінансування стратегічно важливих сфер суспільного життя та переглянути обсяги непродуктивних та неефективних видатків; забезпечити прозорість та результативність здійснення видатків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI ; редакція від 6 жовтня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Аналіз та оцінка реалізації бюджетної децентралізації в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/2242.
5. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII ; редакція від 1 січня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
6. Децентралізація влади. Бюджетна децентралізація – 2015 та її результати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1674.

УДК 336:364.6

Пріхно І.М.
кандидат економічних наук, доцент
Черкаського державного технологічного університету

НОВІТНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

INNOVATIVE APPROACHES OF FINANCING THE SOCIAL SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено основну причину недофінансування соціальної сфери. Обґрунтовано необхідність запровадження інноваційних підходів до фінансування соціальної сфери та використання інноваційних джерел фінансування соціальної сфери. Доведено перспективність створення соціальних кластерів. Виявлено проблеми, які заважають активізації соціального замовлення. Висвітлено зарубіжний досвід застосування соціального партнерства та парафіскальних джерел фінансування соціальної сфери.

Ключові слова: фінансування, інновації, соціальне партнерство, соціальне замовлення, кластерний підхід, соціальне інвестування, соціальні послуги, фінансові інвестиції, парафіскальні джерела.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлена основная причина недофинансирования социальной сферы. Обоснована необходимость внедрения инновационных подходов к финансированию социальной сферы и использования инновационных источников финансирования социальной сферы. Доказана перспективность создания социальных кластеров. Выявлены проблемы, которые мешают активизации социального заказа. Описан зарубежный опыт применения социального партнерства и парафискальных источников финансирования социальной сферы.

Ключевые слова: финансирование, инновации, социальное партнерство, социальный заказ, кластерный подход, социальное инвестирование, социальные услуги, финансовые инвестиции, парафискальные источники.

ANNOTATION

The article revealed the main reason for underfunding social sector. The necessity of introducing innovative approaches to financing social sector and the use of innovative sources for financing social services were justified. The need to create the social clusters was proved. The problems that prevent activation of the social order were identified. The foreign experience of social partnership and parafiscal sources of funding social sector were described.

Key words: financing, innovation, social partnership, social order, cluster approach, social investment, social services, financial investments, parafiscal source.

Постановка проблеми. Недостатність державних джерел належного фінансування соціальної сфери, на жаль, стала закономірним явищем у сучасній Україні. Альтернативою державному фінансовому забезпеченню соціальної сфери можуть бути недержавні методи фінансування, але й такі методи нині в Україні розвинуті дуже слабо. Приватний сектор зацікавлений лише в максимізації свого прибутку й ігнорує соціальні проблеми трудового колективу. Комерційні структури не займаються розробленням та плануванням соціальних бюджетів, перекладаючи цей обов'язок на державу. Якщо господарські суб'єкти і планують витрати на соціальні заходи, то тільки на короткострокову перспективу (в межах року), самостійно контролюючи витрачання фінансових ресурсів на зазначені заходи. Ситуація може змінитися лише за умови втручання держави та місцевої влади, коли останні створять відповідні стимули для участі господарських структур у вирішенні соціальних проблем.

З метою налагодження стабільного й ефективного розвитку соціальної сфери необхідно всебічно дослідити наявні проблеми у якісному й ефективному фінансовому забезпеченні соціальної сфери, а також виявити з їх урахуванням можливі новітні підходи і джерела фінансового забезпечення соціальної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізми і джерела фінансового забезпечення соціальної сфери досліджували у своїх наукових працях такі відомі вітчизняні науковці, як, зокрема, Г. Кірейцев, В. Опарін, Н. Пігуль, В. Радіонова, В. Федосов, С. Юрій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на наявність значних наукових напрацювань щодо джерел, методів, механізмів, підходів до фінансування соціальної сфери, все ж таки залишається проблема нестачі фінансових ресурсів, що через важливість забезпечення соціального розвитку потребує негайного пошуку новітніх фінансових джерел, які б сприяли підвищенню соціальних стандартів у державі і гарантували гідний рівень соціального забезпечення в країні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних і методологічних підходів до пошуку новітніх джерел і механізмів фінансування соціальної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. З'ясуємо причини недофінансування соціальної сфери. Вважаємо, що основною причиною недофінансування соціальної сфери є не те, що не вистачає грошових коштів, а те, що вичерпалися традиційні джерела фінансування соціальної сфери, а нові практично не застосовуються.

Основною задачею пошуку дієвих джерел фінансування соціальної сфери є досягнення оптимального збалансування інтересів держави, виробників і споживачів соціальних послуг.

Вимогою сьогодення є запровадження інноваційних підходів до фінансування соціальної сфери та використання інноваційних джерел фінансування соціальної сфери, що в комплексі сприяло б підвищенню ефективності та якості функціонування соціальної сфери (рис. 1).

З'ясуємо переваги і недоліки кожного із запропонованих інноваційних підходів і джерел фінансування.

1. Соціальне партнерство. На нашу думку, під соціальним партнерством слід розуміти співробітництво учасників соціальних відносин, спрямоване на досягнення поставленої мети. Соціальне партнерство має об'єднати роботодавців, робітників (або профспілку) й державу шляхом укладання тристоронньої угоди про співпрацю, згідно з якою кожний учасник такої взаємодії буде виконувати визначені реальні до виконання й компетенції завдання, що в комплексі сприятиме ефективному розвитку соціальної сфери.

Цікавим є досвід Німеччини щодо практичного застосування соціального партнерства. Так, світова економічна криза спричинила загрозу зростанню безробіття в країні, яку вдалося уникнути в результаті дії механізму соціального партнерства: було укладено угоду між роботодавцями, профспілками й державою про введення режиму скороченого робочого часу. В результаті такої угоди роботодавці не скорочували працівників, а працівники погодилися на скорочений робочий день з оплатою за фактично відпрацьовані години. Держава ж надавала підприємствам спеціальні займи, які компенсували частину недоотриманої заробітної плати [1, с. 158].

Прикладом соціального партнерства може бути соціальне партнерство в освіті – особливий тип взаємодії освітніх установ з усіма соціальними інститутами, а також територіальними органами управління, націлений на максимальне узгодження і реалізацію інтересів усіх учасників цього процесу [2, с. 92].

Необхідність взаємодії учасників освітнього процесу викликана тим, що освіта не може існувати й розвиватися як замкнена система. Ефективності освітнього процесу можна досягти лише за умови взаємодії закладів освіти з усіма учасниками навчально-виховного процесу, зокрема з соціальними інститутами, територіальними органами управління й підприємствами усіх форм власності. Така співпраця дасть можливість забезпечити фінансовими ресурсами заклади освіти, надавати якісні професійні освітні послуги та задовольняти попит на ринку праці.

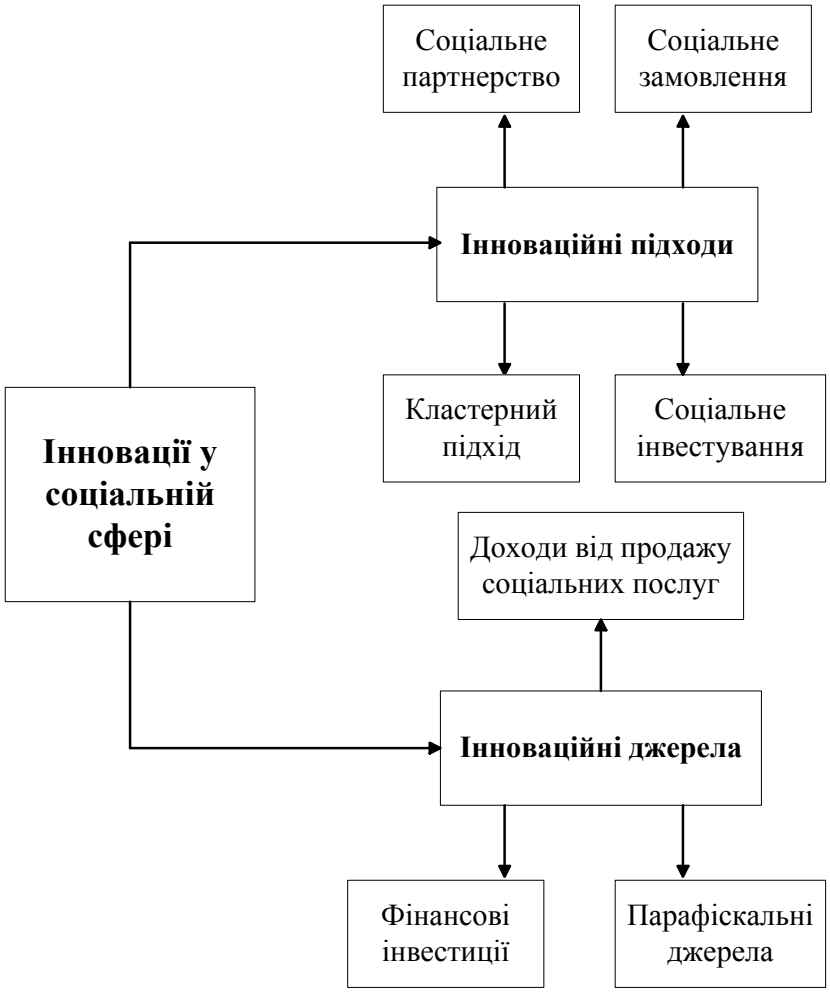


Рис. 1. Інноваційні підходи і джерела фінансового забезпечення функціонування соціальної сфери

Джерело: власна розробка автора

Таким чином, соціальне партнерство передбачає консолідацію та об'єднання держави, приватного сектору й соціальних установ задля розробки й реалізації спільних програм і проектів і може бути ефективним інноваційним напрямом розвитку соціальної сфери.

2. Кластерний підхід. Прийнято вважати, що соціальна сфера є відносно самостійною сферою життя суспільства, яка включає сукупність галузей, підприємств й організацій, які мають безпосередній вплив на рівень та якість життя населення, а саме освіту, культуру, медицину, соціальне й пенсійне забезпечення, соціальний захист і соціальну допомогу, житлово-комунальне господарство [3, с. 2].

Але для успішного функціонування соціальної сфери необхідно забезпечити її кадровими, матеріальними, інформаційними, технічними, технологічними й фінансовими ресурсами, а також створити ефективну нормативно-правову базу, що в поєднанні сприятиме гідному життю населення, створить умови для матеріального й духовного благополуччя й сприятиме їх самореалізації.

Необхідність взаємодії власників зазначених ресурсів задля досягнення поставленої мети мотивує їх до об'єднання в певні групи – кластери.

Як відзначає Я. Мартинюк, кластер – це добровільне галузево-територіальне об'єднання суб'єктів господарювання, включаючи органи державної влади, з метою консолідації діяльності та досягнення конкурентних переваг в умовах глобалізації [4, с. 172].

Кластерний підхід передбачає нову форму спільної праці, яка заснована на узгодженні інтересів всіх учасників кластеру та на їхньому співробітництві заради досягнення спільної мети.

Тобто кластер – це складна система, яка сприяє узгодженню інтересів конкуруючих суб'єктів господарювання, що в кінцевому випадку матиме синергетичний ефект.

Соціальний кластер передбачає взаємозв'язок державних органів управління, організацій та підприємств різних форм власності, що розташовані на певній територій, мають спільні інтереси і стратегічну мету – забезпечити сталий соціальний розвиток території.

Вважаємо, що створення соціальних кластерів сприятиме зайнятості населення, підвищить якість освіти й надання медичної допомоги, забезпечить розвиток культури й спорту.

3. Соціальне замовлення. Держава нині не в змозі на належному рівні здійснювати фінансування соціальної сфери. Саме тому необхідно докорінно реформувати соціальну політику шляхом роздержавлення соціальної сфери і створення некомерційних структур (так званих соціальних організацій), які б надавали соціальні послуги громадянам. Таким чином, на ринку соціальних послуг з'явиться реальна конкуренція між надавачами таких послуг, що сприятиме підвищенню якості соціальних послуг і зниженню витрат на виробництво цих послуг.

Держава у реформованій соціальній сфері повинна перейти до системи соціального замовлення. Сутність соціального замовлення зводиться до використання бюджетних та позабюджетних коштів, призначених для соціальних потреб, на фінансування цільових соціальних програм і проектів, а не на фінансування відомств і бюджетних установ. Такий механізм державного фінансування соціальної сфери поширений в багатьох цивілізованих країнах, зокрема у Великобританії, Німеччині, Угорщині, Болгарії, Польщі, Литві.

Аналіз соціального замовлення в цих країнах доводить, що такий механізм порівняно з іншими дає змогу надавати населенню соціальні послуги більш якісно та з меншою втратою бюджетних коштів. У вказаних вище країнах держава залишила за собою виконання тільки тих соціальних функцій, які з об'єктивних причин не можуть бути передоручені громадським організаціям і приватним підприємствам. Соціальні послуги і є такою сферою, в якій держава може делегувати ресурси і повноваження щодо їх надання прибутковим і неприбутковим організаціям. З цією метою держава визначає, які конкретно соціальні послуги будуть надавати недержавні організації, на яких умовах, а також залишає за собою тільки функцію фінансування цих послуг і здійснення контролю за використанням виділених коштів [5, с. 7].

Згідно з Законом України «Про соціальні послуги» [6] соціальне замовлення – це засіб регулювання діяльності у сфері надання соціальних послуг шляхом залучення на договірній основі суб'єктів господарювання для задоволення потреб у соціальних послугах, визначених місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Низька активність соціального замовлення пов'язана передусім з низкою таких проблем:

– відсутність дієвого нормативно-правового забезпечення механізму соціального замовлення;

– неготовність державних органів влади до взаємодії з соціальними організаціями, несприйняття їх як рівноправного партнера, небажання «ділитися» бюджетними коштами;

– відсутність традицій соціального партнерства між органами державної влади та недержавними організаціями, які можуть надавати соціальні послуги.

Вважаємо, що запровадження дієвого механізму соціального замовлення в Україні є надзвичайно актуальним для реалізації сучасної соціальної політики. Нині саме механізм соціального замовлення може забезпечити максимальний результат за мінімального навантаження на бюджет.

4. Соціальне інвестування. Важливість і необхідність активізації системи соціального інвестування в Україні визначається перш за все низьким рівнем і якістю життя громадян України.

Соціальне інвестування є сучасним інноваційним підходом до інвестування розвитку людського капіталу. Цей підхід широко використовується у зарубіжних країнах з ринковою економікою.

Згідно зі статистичними даними Світового банку і Програми розвитку ООН фізичний капітал (матеріальні блага) становить 16% загального капіталу світу, природні багатства – 20%, а людський капітал – 64%. Частка людського капіталу високорозвинених країн світу становить близько 80%. В Україні ж людський капітал становить лише близько 45% національного багатства [7].

Поняття «соціальне інвестування» виникло у 90-х роках XX ст. в країнах Європейського Союзу.

Соціальні інвестиції – це вкладення матеріальних, нематеріальних та фінансових активів у об'єкти соціальної сфери, що компенсуватимуться зростанням потоку доходів у майбутньому та отриманим позитивним соціальним ефектом і, зрештою, забезпечать покращення якості життя населення [8, с. 146].

Зауважимо, що сучасний ринок соціальних інвестицій у країнах Європейського Союзу представлено мережею спеціальних бірж, які працюють за підтримки держави. Основною метою діяльності таких бірж є надання «м'яких» мікрокредитів для розвитку соціальної сфери.

Певні кроки для запровадження соціального інвестування здійснила й Україна. Так, у 2000 році було створено Український фонд соціальних інвестицій, що є неурядовою організацією, основним завданням якої є акумуляція вільних фінансових ресурсів і перерозподіл їх на розвиток соціально-комунальної інфраструктури.

Нині Фондом реалізовано більше тисячі мікропроектів на рівні місцевих громад (підтримка шкіл, дитячих садків, водогонів; відкриття центрів кризового втручання, центрів соціальної підтримки; сприяння розвитку соціальної інфраструктури; розв'язання проблем внутрішньо переміщених осіб; сприяння реформуванню системи соціальних послуг; створення інноваційних моделей соціальних послуг для незахищених груп населення; допомога громадам у ремонті об'єктів соціальної і комунальної інфраструктури у сільській місцевості) [7].

Таким чином, Український фонд соціальних інвестицій довів ефективність функціонування недержавних неприбуткових організацій, які сприяють розвитку соціальної сфери. Цей Фонд може стати підґрунтям для створення подібних організацій і запровадження досвіду Європейського Союзу з соціального інвестування.

5. Доходи від продажу соціальних послуг. Відзначимо, що, згідно з Законом України «Про соціальні послуги» [6], соціальні послуги є комплексом заходів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем.

Додатковим джерелом фінансування соціальної сфери може стати надання платних соціальних послуг.

Вважаємо, що основним принципом надання платних соціальних послуг має бути надання соціальних послуг на платній основі лише для тих послуг, які не відносяться до переліку безоплатних соціальних послуг або перевищують визначені державою безоплатні обсяги соціальних гарантій і стандартів.

Перш за все необхідно забезпечити якісне нормативно-правове регулювання надання соціальних послуг на платній основі.

Перші кроки до надання платних соціальних послуг здійснено Урядом України ще у 2004 році, коли було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про порядок надання платних соціальних послуг та затвердження їх переліку» [9]. Після прийняття цієї Постанови жодних кроків до удосконалення механізму надання платних соціальних послуг не було здійснено, окрім зміни переліку таких послуг у 2007 і 2016 роках.

Згідно з цією Постановою платні соціальні послуги можуть надавати державні та комунальні підприємства, установи і заклади соціального обслуговування, юридичні особи та фізичні особи.

Платні соціальні послуги надаються:

– громадянам, які не здатні до самообслуговування у зв'язку з похилим віком, хворобою, інвалідністю і мають рідних, які повинні забезпечити їм догляд і допомогу;

– громадянам, які перебувають у складних життєвих обставинах у зв'язку з безробіттям і зареєстровані в державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, у зв'язку із стихійним лихом, катастрофою, якщо середньомісячний сукупний дохід цих осіб вище встановленого прожиткового мінімуму;

– іншим громадянам, іноземцям та особам без громадянства, зокрема біженцям, які проживають в Україні на законних підставах та перебувають у складних життєвих обставинах, потребують сторонньої допомоги і мають можливість оплачувати ці послуги.

Суб'єктів надання соціальних послуг можна поділити на дві групи:

1) державні організації – органи законодавчої, виконавчої та судової влади та їх структурні підрозділи, зокрема Міністерство праці і соціальної політики, соціальні служби, а саме територіальні центри соціальної допомоги сім'ї і дітям, реабілітаційні центри, соціальні притулки, центри психолого-педагогічної допомоги населенню тощо;

2) недержавні організації – громадські, благодійні та інші організації й установи, товариства Червоного Хреста, приватні соціальні служби й організації, окремі люди, які займаються соціальною роботою (соціальні працівники, які надають безпосередню допомогу, підтримку, за-

безпечують соціальний захист клієнтів, приватні медичні працівники, волонтери) [10, с. 168].

Таким чином, можна говорити про те, що в Україні функціонує значна кількість суб'єктів, які надають соціальні послуги, але ефективність їх роботи є низькою, про що свідчить наявність проблем у сфері соціального захисту, зокрема, нестачі фінансових ресурсів.

Вважаємо, що, оскільки надання платних соціальних послуг може бути потенційним джерелом фінансування соціальної сфери, необхідно розширити перелік платних соціальних послуг і перелік громадян, які можуть користуватися цими послугами. Важливо також на законодавчому рівні визначити умови та механізм надання платних соціальних послуг з метою ефективного залучення додаткових фінансових ресурсів від тих громадян, які спроможні оплачувати якісні соціальні послуги, зокрема медичні та освітні, та подальшого раціонального перерозподілу отриманих коштів на потреби соціально незахищених верств населення.

6. Фінансові інвестиції. Зауважимо, що цей термін є складним і багатоаспектним, тому нині серед науковців немає єдиного розуміння сутності фінансових інвестицій.

Вважаємо, що визначення В. Зредника найбільш точно відображає сутність фінансових інвестицій і враховує як економічний, так і соціальний аспекти. На його думку, фінансові інвестиції – це фінансові активи, які виражені у формі фінансових інструментів та в результаті утримання яких створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [11, с. 265].

Таким чином, фінансові інвестиції можуть бути одним з альтернативних джерел для збільшення власних фінансових ресурсів соціальних установ. Причому інвестувати частину власних фінансових ресурсів соціальні установи можуть у вигляді вкладів у банківські установи або вкладів у цінні папери.

Отже, фінансові ресурси банківського та фондового ринку можуть стати інноваційними джерелами фінансування соціальної сфери. Адже саме фінансовий сектор економіки безпосередньо пов'язаний з діяльністю фінансових установ, що здійснюють накопичення і трансформацію заощаджень або тимчасово вільних грошових коштів господарюючих суб'єктів в інвестиції, сприяють перерозподілу фінансових ресурсів між різними секторами економіки, що, врешті-решт, приводить до економічного зростання.

Фінансове інвестування є комплексом дій з ефективного розміщення вільних коштів у фінансові інструменти фондового ринку та банківського сектору, які спрямовані на реалізацію інвестиційних цілей, досягнення економічного та соціального ефекту.

Таким чином, фінансове інвестування має стати одним із дієвих напрямів діяльності «соціальних організацій», як державних, так і приватних.

7. Парафіскальні джерела – це такі обов'язкові платежі, які зараховуються до публічних фондів коштів, що не належать до бюджетної системи [12, с. 70].

В Україні така практика перерозподілу фінансових ресурсів не застосовується, на відміну від деяких зарубіжних країн, які практикують застосування спеціальних податків на визначені види продукції (послуг), які спрямовуються на розвиток відповідної галузі.

Наприклад, у Франції застосовується такий механізм фінансування культурної галузі:

– податок від торгівлі книжками спрямовується на підтримку літературної діяльності;

– податок з прибутку нових телевізійних каналів, зокрема кабельного й супутникового телебачення, спрямовується на підтримку виробництва кіно-, аудіо-, відеопродукції;

– податок від театрально-концертної діяльності спрямовується на розвиток театрального мистецтва.

Додатковим джерелом фінансування культурної галузі у Великобританії є надходження від Національної лотереї, які перерозподіляються таким чином:

– 27% надходжень спрямовуються на соціально важливі проекти;

– 16,6% – на сферу культури, з яких 40% спрямовуються на реконструкцію культурних об'єктів, 60% – на підтримку діяльності організацій культури [13].

Вважаємо доцільним перейняти досвід економічно й соціально розвинених зарубіжних країн у частині впровадження парафіскальних джерел фінансування соціальної сфери. Це дасть змогу створити додаткові фінансові ресурси для розвитку соціальної сфери. Також у такий спосіб буде реалізовано принцип справедливості: користувачі соціальними послугами сплачують податки, які спрямовуються в соціальну сферу.

Висновки. Отже, впровадження запропонованих інноваційних підходів та джерел фінансування не лише дасть змогу збільшити обсяг фінансового забезпечення соціальної сфери, але й матиме позитивний вплив на функціонування соціальної сфери, наприклад, сприятиме додатковому зростанню рівня соціального захисту в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поплавська О. Соціальне партнерство як інструмент забезпечення соціальної безпеки / О. Поплавська // Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – 2014. – № 2. – С. 157–161.
2. Хлєбік С. Соціальне партнерство як особливий вид взаємодії ВНЗ із соціальними інститутами громади (на прикладі соціальних служб) / С. Хлєбік, В. Литвиненко // Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. – 2016. – № 1. – С. 91–95.
3. Ульянченко Ю. Формування кластерів як засіб сталого соціально-економічного розвитку регіону / Ю. Ульянчен-

ко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 4(35). – С. 1–7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-4/doc/2/11.pdf.
4. Мартинюк Я. Кластерний підхід до комплексного розвитку агропромислового виробництва і сільських територій / Я. Мартинюк // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1(56). – Т. 4. – С. 170–176.
5. Дубич К. Соціальне замовлення – ефективний механізм надання соціальних послуг в Україні / К. Дубич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/14.pdf.
6. Про соціальні послуги : Закон України від 19 червня 2003 року № 996-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua.
7. Кащенко В. Соціальні інвестиції – філософія нової державної політики / В. Кащенко // Урядовий кур'єр. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukurier.gov.ua/uk/articles/socialni-investiciyi-filosofiya-novoyi-derzhavnoyi.
8. Яневич Н. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація / Н. Яневич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. Логістика. – С. 144–149.
9. Про порядок надання платних соціальних послуг та затвердження їх переліку : Постанова Кабінету Міністрів України від 14 січня 2004 року № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.
10. Бавол Т. Особливості системи надання соціальних послуг в Україні / Т. Бавол // Ефективність державного управління. – 2014. – Вип. 41. – С. 165–171.
11. Зредник В. Фінансові вкладення та фінансові інвестиції: проблеми категорійного визначення сутності понять / В. Зредник // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8(46). – С. 260–266.
12. Якимчук Н. Фіскальні неподаткові платежі до бюджетів: проблеми правового змісту та правового регулювання / Н. Якимчук // Публічне право. – 2014. – № 1(13). – С. 68–76.
13. Бакальчук В. Зарубіжний досвід залучення позабюджетних коштів на розвиток культури / В. Бакальчук, О. Кузьмук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/monitor/February/2.htm.

УДК 336.2

Сидорович О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету

ФУНКЦІЇ І ПРИНЦИПИ ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РАКУРСУ ДОСЛІДЖЕННЯ

FUNCTIONS AND PRINCIPLES OF TAXATION IN THE STUDY INSTITUTIONAL PERSPECTIVE

АНОТАЦІЯ

У статті окреслено перелік базових ознак податків, а також умови їх реалізації. Розглянуто традиційні для фінансової науки принципи та функції податків. Доведено, що економічний зміст податків, їх внутрішня сутність об'єктивно обумовлені фіскальною функцією, яка, будучи іманентно властивою податкам, є першопочатковою та домінуючою. На основі використання інституціонального підходу запропоновано авторське бачення принципів і функцій оподаткування як суспільного інституту.

Ключові слова: ознаки податку, інститут оподаткування, функції та принципи інституту оподаткування.

АННОТАЦИЯ

В статье определены перечень базовых признаков налогов, а также условия их реализации. Рассмотрены традиционные для финансовой науки принципы и функции налогов. Доказано, что экономическая природа налогов, их внутренняя сущность объективно обусловлены фискальной функцией, которая, будучи имманентно присущей налогам, является первоначальной и доминирующей. На основе использования институционального подхода предложено авторское видение принципов и функций налогообложения как общественного института.

Ключевые слова: признаки налога, институт налогообложения, функции и принципы института налогообложения.

ANNOTATION

The list of basic features of taxes and the conditions for their implementation are determined in the article. Considered the traditional for financial science principles and functions of taxes. The author argues that the economic essence of taxes, their internal essence is objectively conditioned by fiscal function. The fiscal function, like an initial and dominant one is immanently inherent for taxation. Based on the use of the institutional approach, are proposed an author's vision of the principles and functions of taxation as a public institution.

Key words: signs of tax, institution of taxation, functions and principles of the tax institution.

Постановка проблеми. Економічна теорія і практика однозначно доводять, що функціонування держави, усіх її сфер і систем є неможливим без такого об'єктивного і необхідного економічного явища, як податки. Однак сучасні цивілізаційні перетворення окреслили новий спектр завдань, що постали перед податками, перетворивши їх з джерела наповнення казни держави на базовий регулятор макро- і мікроекономічних процесів, інструмент забезпечення соціального миру і злагоди, індикатор демократичності та ефективності державного управління. В цих умовах саме оподаткування є вимірником рівня забезпечення індивідуальних пріоритетів та суспільних цілей розвитку, мірилом економічних, соціальних, політичних, економічних, демографічних та інших параметрів функціонування держави, її місця в глобальному економічному просторі. Завдання концептуалізації сутнісних характеристик, функцій та принципів оподаткування можуть отримати нові пізнавальні результати за умови використання інституціонального ракурсу дослідження. Спроба авторського пошуку відповіді на означені питання обумовила мету написання статті та окреслила спектр завдань дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз джерел засвідчує, що фундаментальний базис пізнання сутності податків, їх принципів та функцій був сформульований в працях як класиків, до яких відносимо, зокрема, А. Вагнера, Дж.М. Кейнса, Д. Рікардо, А. Сміта, так і сучасників, знаних фахівців фіскальної теорії, а саме в роботах В. Андрущенка, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Луніної, І. Лютого, В. Мельника, А. Соколовської, В. Федосова та інших вчених.

Мета статті полягає в окресленні переліку базових ознак податків, а також умов їх реалізації; розгляді традиційних для фінансової науки принципів та функцій податків; формуванні авторського бачення принципів і функцій оподаткування як суспільного інституту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси оподаткування в сучасних умовах глобалізованого світу розгортаються в нових координатах розвитку, характеризуючись значним розходженням між очікуваними і реальними результатами реформування, недостатньою ефективністю запроваджених технологій адміністрування податків і зборів, передумов досягнення фіскальних, економічних та соціальних ефектів відповідно до завдань суспільного розвитку. Очевидним є те, що нинішні параметри реалізації фіскальних процесів обумовлюють гостру необхідність їх системного дослідження шляхом виявлення тенденцій розвитку податкової політики та практики як України, так і зарубіжних держав.

Оподаткування є унікальним інститутом, що, характеризуючись економічним, соціальним та політичним характером прояву, тор-

кається усіх систем та сфер функціонування суспільства. Окреслення інституціональної сутності цього суспільного інституту, його принципів та функцій зумовлюється першопочатковими завданнями визначення суб'єктів, предмета й об'єкта оподаткування, вибору методів, форм і засобів сплати податків, очікуваних ефектів і результатів їх встановлення. В цьому контексті під час визначення економічної сутності податків важливими критеріями виступають їх економічний зміст, приналежність до фінансової системи держави, що виявляється у грошових відносинах, які об'єктивно обумовлені і мають специфічне суспільне призначення – мобілізацію грошових коштів в розпорядження держави. Світовою практикою оподаткування вироблено широку видову різноманітність податків, що характеризуються різними способами і техніками їх акумуляції до бюджету, однак усі вони володіють спільними ознаками, умовами реалізації та пріоритетами встановлення (див. рис. 1).

Окреслимо зазначені ознаки детальніше.

По-перше, імперативність, яка передбачає відносини влади і підпорядкування, коли суб'єкт податку не може відмовитися від виконання покладених на нього обов'язків щодо внесення податку до відповідного бюджету. Податки – це примусові платежі постійного характеру, які центральний уряд або органи місцевого самоврядування стягують на свою користь з населення, підприємств, організацій. Обов'язковість сплати податків зумовлена потребами забезпечення державних функцій. В демократичних державах з розвитком фіскальної свідомості населення сплата податків стає почесним обов'язком кожного громадянина, а ухилення від сплати податків вважається одним із найважчих злочинів проти суспільства.

По-друге, податки відображають односторонній рух грошових потоків від населення, суб'єктів господарювання, підприємств до держави, який не супроводжується одночасно наданням певних благ, матеріальних цінностей, як це характерно для товарного обміну. Вносячи податки, громадяни і суб'єкти підприємництва тим самим «оплачують» послуги, які їм надає держава, а саме охорону, безпеку, правосуддя, освіту, медичну допомогу тощо. Виняток складають деякі збори (обов'язкові платежі), що безпосередньо асоціюються з платою за певні види державних послуг, які мають цільове спрямування, яке в момент надання або у віддаленій перспективі повертається до платника визначеними благами.

По-третє, податки стягуються на основі чинних законодавчих актів, тобто завжди є законодавчо формалізованими.

По-четверте, примусовий характер сплати податків зумовлюється обов'язком платників податків сплачувати податки, що реалізується на основі економічного та позаекономічного примусу. Засоби позаекономічного примусу встановлюються і діють через систему законодавства, що реалізуються податковими, правоохоронними та судовими органами. Будучи встановленим в односторонньому порядку, податок стягується з використанням засобів економічного та позаекономічного примусу.

По-п'яте, індивідуальна безоплатність зумовлена відсутністю еквівалентного відшкодування або надання певної еквівалентної послуги в обсязі сплачених сум податків. Держава, задовольняючи суспільні потреби, не надає їх на основі визначення рівня цінності кожного окремого блага чи послуги для конкретного платника податків.

По-шосте, податки, сплачені платниками, спрямовуються на задоволення державних потреб, проте неможливо відслідкувати, які саме потреби держава профінансує за рахунок відповідних сум податків. Сутність цієї ознаки досить змістовно тлумачить відомий німецький теоретик Й. Ланг, зазначаючи, що *«податки слугують покриттю загальної фінансової потреби; вони потрапляють в суспільні бюджети і слугують згідно з так званим принципом неафектації засобом покриття усіх витрат»* [1, с. 29]. Цей постулат знайшов своє продовження в Податковому кодексі Німеччини, де в пункті 1 § 3 вказано, що *«податки – це грошові платежі, які не передбачають конкретної зворотної вигоди, винагороди чи послуги платникам податків з боку держави»* [2]. Авторитетний вітчизняний науковець В. Андрущенко констатує, що якщо у докапіталістичні епохи цільові податки існували (на зразок англійського прибуткового податку, запровадження якого зумовлено потребою відшкодування військових збитків війни з Наполеоном), то буржуазно-демократичні перетворення сприяли відмові урядів від використання цього різновиду податків. Однак наявні позитивні риси, такі як підзвітність уряду громадянам-виборцям щодо обсягу витрачання коштів за цільовим спрямуванням; можливість оцінки платниками податків реальної вартості благ та послуг, наданих державою, а також їх адекватності обсягам сплачених податків, аргументують застосування варіативних аналогів цих податків у наш час, наприклад, податок на транспортні засоби, екологічні та церковні податки [3, с. 34].

По-сьоме, податки є [4] обов'язковим трансфертом (грошовим платежем), що з метою забезпечення фінансування державних послуг акумулюється державою на постійній основі і зумовлюється зміною форми власності з приватної на державну.

Умови реалізації того чи іншого механізму оподаткування, вибір напрямів та інструментів податкової політики зумовлюються рівнем розвитку економічного базису та спектру завдань, що стоять перед державою, яка виступає у ролі арбітра, гаранта, суб'єкта оподаткування чи економічного агента. Загалом діяльність держави зумовлена виконанням двох базових

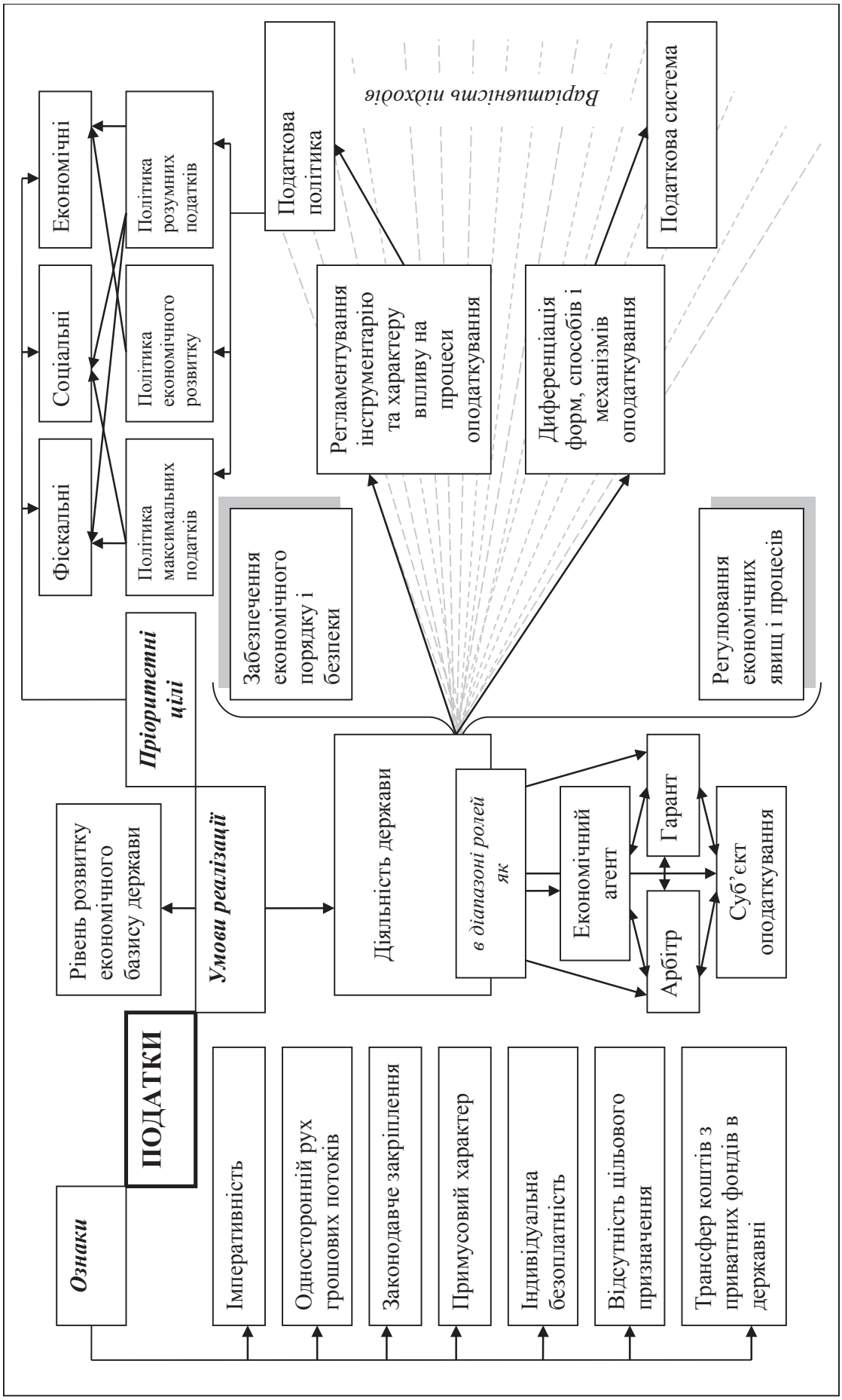


Рис. 1. Гомологічність ознак, умов реалізації та пріоритетних цілей реалізації податків

Джерело: складено автором

завдань, що охоплюють забезпечення економічного порядку і безпеки та регулювання економічних явищ і процесів. У світовій практиці залежно від встановлених пріоритетів розвитку сформувалися три основні типи податкової політики, а саме політика максимальних податків, політика розумних податків і політика економічного розвитку, практичне втілення яких обумовлюється фіскальними, економічними чи соціальними цілями держави у певний період часу у визначеній сфері.

Впродовж останніх століть утвердилось усвідомлення неможливості функціонування держави без податків, сутність яких обумовлюється їх функціональною природою та приписуваною роллю. Оскільки «*те чи інше трактування функцій податків не просто висвітлює їх сутність у минулому і теперішньому часі, але й фактично визначає напрям теоретичного конструювання та практичного використання механізму перерозподілу суспільних доходів у майбутньому*» [5, с. 25], тому особливої важливості набувають питання ідентифікації функцій податків. У фіскальній науці вирізняють кілька підходів до їх класифікації, в основі яких лежать прояв їхньої сутності в дії та способи вираження їх властивостей на практиці (див. рис. 2).

Від моменту зародження і до становлення сучасних технологій оподаткування податки завжди відповідали особливостям певного етапу розвитку держави, тому зростання їх ролі та перетворення на дієвий інструмент, за допомогою якого забезпечується гармонійний розвиток суспільства, відбувалося синхронно в процесі розширення функцій самої держави.

В ранніх рабовласницьких суспільствах разом з появою держави, її інститутів формуються зародкові форми оподаткування, головним чином у формі данини від підкорених племен і держав, натуральних повинностей і податків у грошовій формі. В епоху пізнього Середньовіччя утворюються великі держави, в яких починають виникати фінансові системи з властивими їм елементами, де, крім найпоширеніших форм державних доходів у вигляді доменів і регалій, запроваджуються податки, які у різні історичні періоди розвитку відрізнялися формами оподаткування, видами джерел доходів та роллю, що їм відводилась.

Пристосовуючи механізми оподаткування до виконання тієї чи іншої задачі суспільного розвитку, держава перш за все переслідує цілі мобілізації фінансових ресурсів, а лише потім, акумулювавши їх, спрямовує на вирішення низки завдань. Цікавою в цьому плані є неоднозначна позиція російського дослідника Т. Юткіної, яка вважає, що податок не виконує ніяких функцій, будучи атрибутом системи оподаткування. Вона констатує при цьому, що «*теоретично потенціал податку як економічної категорії реалізовує система оподаткування, якій і властиві фіскальна і розподільна функції*» [7, с. 85]. Однак нам більш близькими є теоретичні погляди О. Смородіної [8, с. 4–11], яка аргументує, що визначення функції економічної категорії повинно відповідати двом базовим критеріям: по-перше, бути похідною від її сутності, по-друге, володіючи постійним характером, об'єктивністю і однозначністю, виступати зовнішнім проявом властивостей категорії

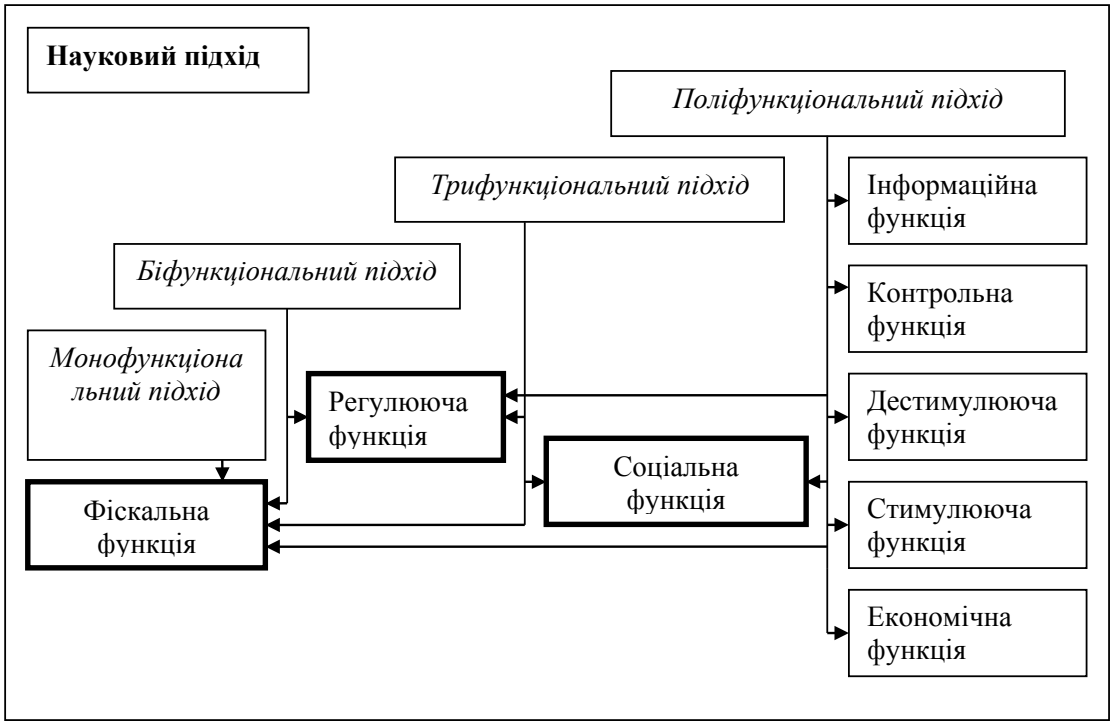


Рис. 2. Наукові підходи до розподілу функцій податків

Джерело: складено автором з використанням теоретичних міркувань Ю. Іванова [6]

в певній системі відносин. В цьому контексті фіскальна функція податку полягає у стягненні державою на користь суспільства певної частки вартості ВВП у вигляді обов'язкового внеску, а її дія, будучи постійною і неперервною в часі, демонструє призначення оподаткування в певній системі фінансових відносин.

Зауважимо, що поява фінансових відносин як відносин, що пов'язані з розподілом і перерозподілом валового внутрішнього продукту, мала місце на етапі започаткування виконання державою низки функцій, забезпечення яких зумовлювало потреби формування та використання фондів грошових коштів. В цьому контексті *податки* є ні чим іншим, як *модальною фінансовою категорією, яка відображає їх функціонування як елементу складної, ієрархічно-субординованої системи фінансових відносин, пов'язаних з розподілом і перерозподілом ВВП з метою формування фондів фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства*. Підтвердження власних міркувань знаходимо у видатного фінансиста М. Алексєєнка, який відзначав: *«З одного боку, податок – один з елементів розподілу, <...> з іншого – встановлення, розподіл, стягнення і використання податків становить одну з функцій держави»* [9, с. 25].

Беззаперечним є те, що податки, виникнувши на етапі зародження держави, послуговувались як основне джерело бюджетних надходжень для забезпечення виконання державних функцій, однак процес суспільних трансформацій та розгортання спектру функцій держави безпосередньо зумовив розширення призначення оподаткування як інструмента державного регулювання. При цьому, специфіка використання податків як інструмента державного регулювання є індивідуальним для кожної держави, етапу її розвитку, типу політичного устрою, низки суб'єктивних і об'єктивних чинників впливу, а також історичних передумов. В сучасних умовах цілями оподаткування є забезпечення повноцінного і своєчасного формування доходів бюджету, необхідних для фінансування відповідних державних функцій і програм розвитку; сприяння стабільному розвитку економіки, пріоритетних галузей та видів діяльності, територій, відновлення природних ресурсів тощо; забезпечення соціальної справедливості під час оподаткування доходів, нерухомості та активів; сприяння створенню та функціонуванню ефективної системи суспільних інститутів, здатної забезпечити високі стандарти життя громадян, а також належний рівень конкурентоспроможності економіки держави в глобальному економічному просторі тощо.

Держава на основі використання певної конфігурації обов'язкових, факультативних та допоміжних елементів податку, механізмів та процедур його адміністрування, напрямів реалізації податкової політики та характеру податкових правовідносин вирішує ті чи інші соціальні і економічні задачі. При цьому податки як інструмент державного регулювання виконують відповідну роль, яка визначається потребами суспільного розвитку, має різне значення, характер спрямування та силу прояву. На підставі цього досить дискусійними вважаємо позиції, згідно з якими податкам приписуються соціальні, економічні, політичні, інформаційні, стимулюючі та контролюючі функції. Це, на нашу думку, зумовлено підміною сутнісних характеристик філософсько-методологічної категорії «функція» поняттям «роль», яким визначаються кінцеві результати, отримані в результаті використання функції.

Вищеозначене дає змогу констатувати, що економічний зміст податків, їх внутрішня сутність об'єктивно обумовлені їх фіскальною функцією, яка, будучи іманентно властивою податкам, є першопочатковою та домінуючою. Її сутність, відображаючи природу податків, зводиться до мобілізації фінансових ресурсів з метою забезпечення виконання загальнодержавних та цільових програм розвитку. Однак в процесі суспільної еволюції податки, виступаючи елементом системи фінансових відносин, набувають регулюючої функції, в межах якої вони виконують різні ролі і характеризуються різним призначенням. Історія суспільного розвитку довела, що податки є невід'ємним елементом функціонування держави від моменту становлення, їх відсутність, за визначенням Ю. Іванова, паралізує фінансову систему держави, робить її недієздатною забезпечувати розвиток економічних, політичних, соціальних сфер життя суспільства.

В економічній теорії особливо поширеним є розгляд інституту оподаткування як норми, що в загальному значенні визначає його як *«норму реалізації багатосторонніх відносин держави в особі контролюючих органів та платників податків, яка впорядковує їх взаємодії з метою забезпечення фінансування державою суспільних благ»*. При цьому в дискретному категоріальному полі інституціональної теорії особливого вжитку набули декілька підходів трактування інституту, зокрема: моно (або індивідуалістичний) підхід, згідно з яким інститут – це норма; *холістичний*, або *системний*, підхід, що визначає інститут як комплекс рольових взаємодій; *бінарний* підхід, згідно з яким інститут представляється як «норма плюс механізм», що контролює та підтримує її виконання [10, с. 17].

Фахівцями ОЕСР пропонується розрізняти базову та нормативну структури податків. Визначається, що базова структура характеризується повнотою і однозначністю, а зміст нормативної податкової бази ідентифікується за допомогою відповідної податкової, соціальної, економічної політики, при цьому велику роль відіграє податкове адміністрування (податкові пільги, знижки, вирахування) [11, с. 11–12]. Вищеозначене підтверджує обґрунтованість ав-

торських позицій, на підставі яких ми констатуємо, що базова структура податку відображає реалізацію суто фіскальної функції, іманентно властивої податкам, а нормативна структура інституту визначає регулюючу роль оподаткування, яку воно виконує відповідно до соціально-економічних та інших цілей розвитку держави у певний період часу.

Розгляд інституту оподаткування як сукупності норм обумовлює їх визначення на основі відповідних функціональних та класифікаційних характеристик, які, на нашу думку, можуть бути представлені у певній градаційній матриці. Як видно з табл. 1, базова структура як втілення ядра інституту включає в себе норми-дефініції, завдання і цілі, принципи та засади оподаткування.

Структурними елементами ядра норми є атрибути, фактор обов'язку, ціль, умови та санкції. Визначальною умовою розгляду норми як складового елементу інституту податку є наявність таких її елементів, як ціль та умови дії. Саме тому трактування податку в контексті інституціональної теорії не зводить його лише до форми відчуження на користь держави частини доходу економічного агента, а встановлює відповідну ціль, що полягає у формуванні та забезпеченні фінансування суспільних благ на умовах економічної та юридичної самостійності економічних агентів.

Інституціональна парадигма, безумовно, постулює, що основоположна мета функціонування інститутів зводиться до створення таких рамкових умов, які дають змогу мінімізувати трансакційні витрати учасників, при цьому податки, характеризуючись трансакційними витратами особливого виду, уможливлюють отримання трансакційних благ, представлених соціальними і суспільними благами, грошової системи, гарантій прав власності, особистої безпеки тощо. Однак, на нашу думку, діапазон функцій, що виконують інститути оподаткування, представлений більш широко (див. табл. 2).

Базовою умовою виконання означених функцій інститутами оподаткування є наявність чітких, науково обґрунтованих, концептуально визначених засад реалізації податкового механізму – принципів оподаткування. Відзначимо, що, незважаючи на багатогранність практичної частини податкових систем багатьох країн світу, теоретичний базис їх побудови багато в чому схожий, оскільки зумовлюється існуванням універсальних принципів оподаткування, які фактично є аксіомою [12, с. 111–118] державотворення. Проте відмінності в суспільних пріоритетах розвитку, положеннях податкової доктрини, детермінантах функціонування інститутів оподаткування, наявних нормативних, прагматичних та етичних засадах реалізації податкового механізму визначають їх унікальність, кількість, структуру та спектр дії у кожному конкретному випадку (див. рис. 3).

Розвинуті в економічному плані держави, дотримуючись відповідної ідеологічної концептуалізації податкової системи, забезпечують її реалізацію на основі встановлення теоретично обґрунтованих, класичних принципів оподат-

Таблиця 1

Градаційна матриця класифікації норм оподаткування

	Нормативна структура інституту		
	Системоутворюючі норми	**Системозабезпечуючі норми**	**Підтримуючі норми, що забезпечують:**
Базова структура (ядро інституту)	**Норми-дефініції**	**Норми-фіксатори суспільних відносин** встановлюють податки як невід'ємний елемент суспільного життя, фіксують параметри/моделі відносин учасників процесів оподаткування	**моніторинг дотримання норм**
	Норми, що є завданнями і цілями	**Норми-імперативи** є результатом імперативних прав, дій і завдань держави, доцільність і обов'язковість яких зумовлюється її завданнями	**контроль дотримання норм**
	Норми-принципи	**Норми-регулятори** визначають параметри взаємодій учасників процесів оподаткування, а залежно від їх типу та статусу деталізують, наприклад, загальний чи персоніфікований, разовий чи багаторазовий характер здійснення	**забезпечення дотримання норм (примус)**
	Норми-засади	**Формалізовані норми** – законодавчо визначені та зобов'язуючі права і обов'язки учасників у процесі оподаткування	**індивідуальну та суспільну превенцію повної або часткової протидії нормі**
		Норми-процедури – це окремі елементи механізму реалізації норм оподаткування, що є функціонально відокремленими процесами, обов'язковими учасниками яких є суб'єкти оподаткування (держава в особі фіскальних органів, платники податків та податкові агенти)	**інформаційно-комунікаційну взаємодію**
		Норми поведінки – система уявлень про бажані та суспільно схвалювані параметри діяльності суб'єктів оподаткування	

Джерело: складено автором

кування, до яких відносять справедливість, рівномірність, ясність (прозорість), дешевизну (ефективність технологій податкового адміністрування). Зазначимо, що податкові принципи, втілюючи намагання законотворців максимального наближення до класичних принципів оподаткування на основі врахування і корекції національних особливостей менталітету громадян, географічного розміщення, соціально-економічних умов тощо, відображаються в податкових доктринах практично всіх розвинених країн світу. Однак означені у вітчизняному законодавстві принципи, а саме принцип обов'язковості оподаткування, закріплений статтею 67 Конституції України та окреслений в підпункті 1 статті 4 Податкового Кодексу України, на яких ґрунтується податкове законодавство України, не дають змогу говорити про такий їх спектр, який належним чином забезпечував би реалізацію податкового механізму та ефективне функціонування самої податкової системи держави.

Таблиця 2

Функції інститутів оподаткування

Функція	Сутність та характер прояву
Трансакційна	Податки є ціною за можливість користування трансакційними благами, зіставність яких є визначником рівня ефективності та конкурентоспроможності функціонування інститутів держави
Інтегративна	Інститут оподаткування виступає фактором консолідації та узгодження зусиль усіх членів суспільства, їх груп та систем функціонування держави, діяльність яких під впливом податкових норм, правил та санкцій за їх порушення визначає параметри державотворення
Стабілізаційна	Забезпечення стабільності та стійкості суспільної організації, закріплення соціальних зв'язків та взаємодій між державою і громадянами для задоволення індивідуальних і суспільних потреб
Регулятивна	Регулювання відносин між державою, платниками податків та отримувачами суспільних благ шляхом стандартизації системи обов'язків, правил і норм поведінки
Трансляційна	Функція передачі суспільних цінностей, норм і ролей, засвоєння соціального та культурного досвіду у сфері фіску, здатність ретрансляції наслідків економічних та податкових імпульсів впливу на прояви індивідуальної та суспільної поведінки

Джерело: складено автором

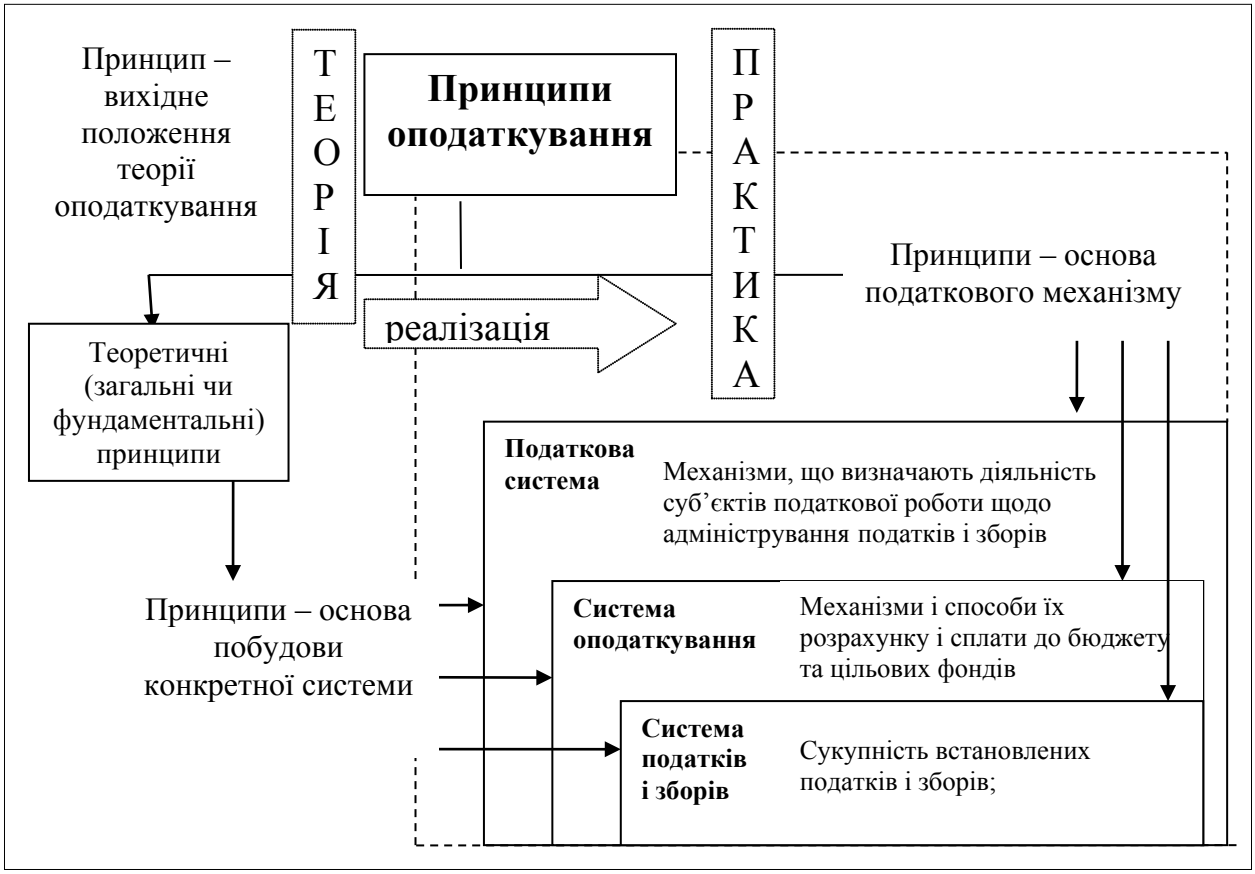


Рис. 3. Спектр дії принципів оподаткування

Джерело: складено автором

Висновки. Наявні у вітчизняному законодавчому полі принципи оподаткування не засвідчують цілісної, логічної та завершеної моделі побудови податкової системи держави, оскільки, на нашу думку, весь їх спектр, незважаючи на більш ніж 25-річний період існування податкової системи, попри спроби перманентного запровадження певних їх зразків в державі, так і не був сформований. Вказане зумовлює гостру потребу ідентифікації адекватних сучасним умовам ефективно діючих принципів оподаткування, встановлення яких доцільно здійснювати на основі обґрунтованих рекомендацій та практичних напрацювань зарубіжних фахівців. Так, директор Інституту податкового права Кьольнського університету, доктор Й. Ланг у своїй праці «Проект кодексу податкових законів для країн Центральної і Східної Європи» стверджує, що принципи оподаткування, будучи еволюційно залежними, змінюють і самі підходи до оподаткування держав у XXI ст. На думку вченого, державам, які лише починають рух до утвердження ідеалів ринкової економіки, недоцільно використовувати велику кількість принципів оподаткування, оскільки їх множинність не дасть можливості оптимізувати податкову систему, тому базовим є перелік від трьох до п'яти складових, що охоплює принципи справедливості, економічної ефективності, дешевизни та наочності оподаткування, гнучкості податкової системи [1].

Безумовно, процеси оподаткування в сучасному динамічному і глобалізованому світі не стоять на місці, характеризуючись необхідністю постійного вдосконалення параметрів взаємодії держави в особі контролюючих органів та платників податків, ефективність реалізації яких є запорукою дієвості як інститутів оподаткування зокрема, так і суспільних інститутів загалом. В цьому контексті знаковим та позитивним напрацюванням стало опублікування 25 жовтня 2016 року Європейською комісією Моделі європейського кодексу податкоплатників, який, як зазначається, хоч і не має обов'язкової сили і носить рекомендаційний характер, визначає «набір принципів і практик взаємодії, прав і обов'язків, що регулюють відносини між платниками податків і податковими адміністраціями в Європі» [13]. В запропонованій моделі міститься досить деталізований перелік загальних принципів, що чітко і конкретизовано встановлюють параметри реалізації принципів як з боку платників податків, так і з боку контролюючих органів, охоплюючи такі складові: законність і правова визначеність; недопущення дискримінації і рівність платників податків; презумпція сумлінності; важливість розгляду; дотримання закону; неупередженість і незалежність; фінансова секретність і захист даних; конфіденційність; звернення; надання інформації та рекомендацій для платників податків; послуги для платників податків; основні стандарти обслуговування; інтерпретація загального характеру; упереджуючі рішення; декларування податкових зобов'язань; оцінка платників податків; процес аудиту; оплата і стягнення боргів; добровільність; санкції; процес внутрішньої апеляції; судовий розгляд; право на подачу скарги. На нашу думку, вказані принципи оподаткування можуть ефективно застосовуватися для безпосередньо податків та податкових платежів, систем, механізмів та інститутів оподаткування в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ланг Й. Проект кодекса налоговых законов для государств Центральной и Восточной Европы / Й. Ланг ; пер. с нем. – Бонн : Федеральное министерство финансов, 1993. – 464 с.
2. Abgabenordnung [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gesetze-iminternet.de/ao_1977/__3.html.
3. Андрущенко В. Принципи оподаткування та їх протиставлення / В. Андрущенко // Збірник наукових праць Міжрегіональної фінансово-юридичної академії (економіка, право). – 2011. – № 1(1). – С. 30–37.
4. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиглиц ; пер. с англ. – М., 1997. – С. 364–386.
5. Майбуров И. Теория и история налогообложения : [учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Налоги и налогообложение»] / И. Майбуров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 25.
6. Іванов Ю. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Іванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 36–43.
7. Юткина Т. Налоги и налогообложение : [учебник] / Т. Юткина. – М. : ИНФРА-М, 1998. – С. 85.
8. Смородина Е. Развитие научных концепций о сущности и функциях налогов / Е. Смородина // Управленец. – 2014. – № 3(49). – С. 4–11.
9. Алексеенко М. Взгляд на развитие учения о налоге / М. Алексеенко. – Х., 1870. – С. 25.
10. Клейнер Г. Эволюция институциональных систем / Г. Клейнер ; ЦЭМИ РАН. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
11. Best Practice Guidelines – Off Budget and Tax Expenditures. – OECD, 2004. – P. 11–12.
12. Лабзин А. О некоторых принципах налогообложения / А. Лабзин, Н. Насонов // Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика. – 2006. – № 2. – С. 111–118.
13. Guidelines for a Model for A European Taxpayers' Code. European Union. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/guidelines_for_a_model_for_a_european_taxpayers_code_en.pdf.

УДК 631:331.2

Скрипник Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
факультету економіки і менеджменту
Сумського національного аграрного університету

БОРГОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В КОНТЕКСТІ МОНЕТАРНИХ АСПЕКТІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

DEBT TRENDS IN THE DYNAMICS MONETARY ASPECTS OF MACROECONOMIC

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається проблема боргової активності корпоративного сектору економіки. Досліджуються часові тренди, аналізуються залежності між грошовим наповненням економіки і борговими тенденціями в ній. Встановлюються закономірності між борговою ситуацією в економіці та результативними показниками економічної діяльності суб'єктів господарювання. Отримані результати дають змогу визначити головні напрями підготовки антикризових заходів, які мають бути спрямовані на забезпечення ліквідності платіжної системи. Пропонуються заходи попередження боргової нестабільності в економіці.

Ключові слова: боргова безпека, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, платіжна система, боргові тенденції, грошова маса.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблема долговой активности корпоративного сектора экономики. Исследуются временные тренды, анализируются зависимости между денежным наполнением экономики и долговыми тенденциями в ней. Устанавливаются закономерности между долговой ситуацией в экономике и результативными показателями экономической деятельности субъектов хозяйствования. Полученные результаты позволяют определить главные направления подготовки антикризисных мер, которые должны быть направлены на обеспечение ликвидности платежной системы. Предлагаются меры предупреждения долговой нестабильности в экономике.

Ключевые слова: долговая безопасность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, платежная система, долговые тенденции, денежная масса.

ANNOTATION

In the article deals with the problem of debt activity of the corporate sector of the economy. Time trends are analyzed and dependencies between the monetary content of the economy and debt trends in it are analyzed. Regularities are established between the debt situation in the economy and the performance indicators of the economic activities of the subjects of the economy. The obtained results allow determining the main directions of preparing anti-crisis measures, which should be aimed at ensuring the liquidity of the payment system. Proposed measures to prevent debt instability in the economy.

Key words: debt security, accounts receivable, credit liabilities, payment system, debt trends, money supply.

Постановка проблеми. Сучасні фінансові системи функціонують на принципах кредитування, що визначається можливістю максимізації прибутку за рахунок найбільш ефективного використання запозичених коштів. Наявна інфраструктура фінансового ринку, його інституціональне забезпечення, різноманітні форми фінансових інструментів, електронні і віртуальні технології передачі інформації та розрахунків прискорюють рух фінансових активів, зменшують перепони під час обміну, пом'якшують ризик, одночасно стимулюючи попит на фінансові активи серед населення і підприємницьких структур.

Наявність значних сум заборгованості на мікрорівні в умовах конкурентної економіки не тільки не дає змогу здійснювати ефективну господарську діяльність, але й ставить під загрозу саме їх існування як господарюючих суб'єктів. Функціонування ділового обігу має обмежуватися оптимальністю термінів і форм розрахунків, а також можливостями у виборі контрагентів. При цьому значне нагромадження простроченої заборгованості здійснює негативний вплив на макроекономічному рівні, який виявляється насамперед у порушенні механізму відтворення капіталу, створенні умов для поширення загрози банкрутств і безсистемного перерозподілу власності, надання підстав для відхилення від виконання грошових і податкових зобов'язань, виникнення необхідності внутрішніх і зовнішніх запозичень, сприяння розростанню позабанківського обігу та розвитку «тіньової» економіки, викривлення грошового обігу, а також послаблення кредитної, фінансової та податкової системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема боргових відносин господарських суб'єктів залишається досить гострою. Вивченню питань боргової активності в економіці приділяється увага таких вітчизняних та зарубіжних вчених як О. Барановський, Т. Богдан, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Горбачук, Н. Гребенюк, О. Дзюблюк, А. Єріна, М. Єрмошенко, І. Жиляєв, Н. Кравчук, В. Лановий, В. Лисицький, В. Майстришин, Л. Омельченко, С. Саркісянц, І. Селівестрова, І. Суміна, О. Царук, В. Швець, К. Шкурупій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас нині в ракурсі поширення кризових явищ в економіці проблема боргової активності набуває нового загострення, що потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі часових трендів та виявленні залежностей між грошовим наповненням економіки і борговими тенденціями в ній. В цьому ракурсі доцільно встановити закономірності між борговою ситуацією в реальному

секторі та результативними показниками економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Крім класичного кредитування, зростаюча конкуренція змушує постачальників укладати договори з відстрочкою платежу, розширюючи клієнтську базу. Торговельні і виробничі підприємства часто виконують роль кредитора, однак це вимагає додаткових оборотних коштів, що згодом може стати проблемою для розширення бізнесу. Сучасні фінансові послуги дають змогу господарським суб'єктам надавати своїм клієнтам більш тривалі терміни платежу, уникати зв'язаних з цим ризиків і затримок в одержанні грошових надходжень. В результаті подібних операцій утворюється заборгованість, яка в процесі господарського обігу формується як дебіторська або кредиторська.

У 2016 році, згідно з даними НБУ, банківська система не відзначилася приростом кредитування, доступ до зовнішнього фінансування залишався обмеженим, погашення частини заборгованості під час реструктуризації проблемних боргів було стриманим через слабку платоспроможність позичальників. Сукупний борг підприємств перед банками за перше півріччя 2016 року скоротився на 1% завдяки окремим погашенням. Відбулися позитивні зміни в структурі заборгованості, зокрема частка валютної складової у запозиченнях корпорацій знизилася з 80% на кінець 2015 року до 76% на кінець першого півріччя 2016 року. Основною причиною була реструктуризація внутрішніх боргів – конвертація валютних запозичень у гривневі. Відношення боргів реального сектору до ВВП за перше півріччя зменшилося на 8 в. п. – до 100,3% (порівняно зі 108,3% на кінець 2015 року). Найслабші боргові метрики були зафіксовані у будівництві та девелопменті, металургії та харчовій промисловості. Слабкою лишається платоспроможність в енергетичному секторі та у постачальників житлово-комунальних послуг, адже підвищення тарифів на електроенергію збільшило прибутки теплової генерації, але не вплинуло на прибутковість розподільчих компаній. Найбільш фінансово стійкими секторами традиційно є сільське господарство та добувна промисловість, а також легка промисловість, яка у 2016 році значно збільшила обсяги експорту (+7% р/р у першому півріччі, +9% р/р за 3 квартали), та транспортний сектор, де зростанню прибутковості сприяло підвищення тарифів на перевезення [1].

Результати проведеного дослідження показали, що зростання взаємної заборгованості суб'єктів господарювання створює досить серйозну проблему, яка полягає у тому, що фактично оплачується лише частина відвантажуваної продукції, а податки необхідно сплачувати з усієї суми. Інакше кажучи, підприємства податки сплачують повністю, а грошові надходження від реалізації отримують частково. Крім того, значне нагромадження простроченої заборгованості здійснює негативний вплив на подальший розвиток економіки, що виявляється насамперед у порушенні механізму відтворення капіталу, створенні умов для поширення загрози банкрутств та безсистемного перерозподілу власності, наданні підстав для ухилення від виконання грошових та податкових зобов'язань, виникненні необхідності внутрішніх і зовнішніх запозичень, сприянні розростанню позабанківського обігу та розвитку «тіньової» економіки; викривленні грошового обігу, а також послабленні кредитної, фінансової та податкової системи країни.

Є також низка чинників, що здійснює негативний вплив на боргову ситуацію в реальному секторі економіки. Йдеться про скорочення розміру прибутку у зв'язку зі спадом виробництва; відволікання обігових коштів у запаси готової продукції; нагромадження виробничих запасів понад потреби, зокрема тих, що не потребуються для виробництва; відволікання коштів на оплату устаткування та інші витрати на капітальне будівництво за відсутності джерел фінансування; відволікання коштів у довгострокові фінансові вкладення.

Перелічені негативні явища, що випливають з поширення взаємної заборгованості суб'єктів господарювання, окремі автори зводять до проблеми боргової безпеки в економіці. Як справедливо зазначає О. Барановський, її рівень прямо залежить від стабільності параметрів монетарної політики та динаміки економічного зростання. Більше того, необхідність обслуговування зовнішнього боргу може бути обтяжливим фактором для збереження рівноваги платіжного балансу України та містить потенційну загрозу фінансовій безпеці держави [2].

У широкому розумінні, як стверджує О. Царук, під борговою безпекою держави розуміють певний рівень внутрішньої і зовнішньої державної заборгованості з урахуванням вартості обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втраті суверенітету та руйнуванню вітчизняної фінансової системи [3].

Для оцінки боргової ситуації в державі Управлінням по статистиці зовнішнього боргу МВФ запропоновано перелік «боргових індикаторів» (Debt Indicators), які розподілені на п'ять груп:

1) індикатори платоспроможності (Solvency);
2) індикатори ліквідності (Liquidity);
3) індикатори заборгованості державного сектору (Public sector indicators);
4) індикатори заборгованості фінансового сектору (Financial sector indicators);
5) індикатори заборгованості приватного сектору (Corporate sector indicators) [4].

Використання перелічених індикаторів дає змогу дослідити поряд зі станом ліквідності та платоспроможності держави також боргову ак-

тивність всередині державного, фінансового та приватного секторів економіки. Однак О. Царук цілком справедливо зауважує, що перелік індикаторів МВФ не може бути повним, оскільки не містить показників, що відображали б взаємозв'язок боргу з відтворювальними процесами в економіці та показниками соціального розвитку країни [3].

На корпоративному рівні боргова безпека визначається співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, термінами їх погашення та тривалістю оборотності (віддачі).

Стосовно вітчизняних реалій І. Жиляєв [5] пропонує для аналізу боргової безпеки українських підприємств використовувати такий кількісний індикатор платіжної кризи, як відносний приріст кредиторської та дебіторської заборгованості (поточної та простроченої) до валового промислового виробництва. Виходячи з цього, він сформував систему з шести базових індикаторів платіжної кризи:

1) відносного приросту кредиторської заборгованості до валового промислового виробництва (для внутрішньої заборгованості, для зовнішньої заборгованості – відповідно обсяги експорту або імпорту): а) поточної; б) простроченої;

2) відносного приросту дебіторської заборгованості до валового промислового виробництва: а) поточної; б) простроченої;

3) відносного приросту «чистої» заборгованості (сальдо кредиторської та дебіторської заборгованості) до валового промислового виробництва: а) поточної; б) простроченої.

Економічний зміст цих індикаторів полягає в тому, що вони дають змогу визначити, скільки на одиницю вартості продукції (виробленої за певний час) припадає накопичення боргів, тобто скільки продукції виготовляється у визначеному періоді за рахунок накопичення боргових зобов'язань.

На думку І. Жиляєва, загальною рисою дебіторської та кредиторської заборгованостей є те, що обидві ґрунтуються на різниці в часі між моментом укладання товарної угоди та моментом її оплати, тобто пов'язані з порушенням функції грошей як платіжного засобу. Дебіторська заборгованість у широкому сенсі охоплює всі розрахунки між постачальниками та покупцями, вона є передумовою кредиторської заборгованості. Якщо підприємство оплачує товар у момент його отримання, дебіторська заборгованість постачальника не перетворюється на кредиторську заборгованість покупця. Дебіторська та кредиторська заборгованості дуже часто не збігаються за терміном існування. На практиці постачальник відносить суму платежу на дебіторську заборгованість у той самий час, коли він відвантажив товар. У разі зовнішньоекономічних операцій цей момент настає, коли товар перетинає митний кордон. Для покупця кредиторська заборгованість виникає лише після отримання товару за умови документального підтвердження. Загалом дебіторсько-кредиторська заборгованість реалізується в ході добровільного (поточні розрахунки) або примусового (прострочені розрахунки) перерозподілу оборотних коштів [5].

Порушення пропорцій в темпах росту обох видів заборгованості, як і абсолютне їх зростання, призводить до боргової нестабільності в економіці. Зважаючи на вищесказане, слід сказати, що важливість зазначеної проблеми як на макро-, так і на мікрорівнях не викликає сумніву. Можливо, про настання платіжної кризи говорити нині зарано, але про наявність загрози

Таблиця 1

Динаміка окремих макроекономічних показників України [6; 7]*

Роки	Ланцюгові темпи росту				Фінансові результати до оподаткування, млрд. грн.	Індекси цін виробників промислової продукції	Питома вага збиткових підприємств, %
	Грошової маси (М3)	Грошового агрегату М1	Поточної кредиторської заборгованості	Поточної дебіторської заборгованості			
2004	1,324	1,303	1,152	1,141	44,6	1,241	34,8
2005	1,543	1,469	1,021	1,020	64,4	1,093	34,2
2006	1,345	1,251	1,153	1,203	76,3	1,142	33,5
2007	1,517	1,474	1,261	1,271	135,9	1,233	32,5
2008	1,307	1,239	1,419	1,477	9,0	1,230	37,2
2009	0,941	1,038	1,209	1,191	-42,4	1,143	39,9
2010	1,227	1,240	1,118	1,129	58,3	1,188	41,0
2011	1,147	1,073	1,153	1,091	122,2	1,141	40,8
2012	1,128	1,039	1,123	1,134	101,9	1,004	35,5
2013	1,176	1,188	1,052	1,045	29,3	1,017	34,1
2014	1,052	1,135	0,799	1,104	-523,3	1,317	33,7
2015	1,039	1,084	1,267	1,282	-348,4	1,255	26,3
Середньорічне зростання**	1,216	1,203	1,134	1,168	-28,9***	1,163	-0,186***

* за даними Бюлетеня НБУ та Державної служби статистики України;
** за середньою геометричною;
*** вирівнювання методом найменших квадратів.

фінансовій безпеці держави з боку низької боргової активності суб'єктів господарювання за підвищення темпів росту грошової маси говорити цілком своєчасно.

З приведених в табл. 1 даних можемо бачити, що обсяг грошової маси щороку збільшувався в середньому на 21,6%, а маса грошового агрегату М1 щороку зростала на 20,3%. Тобто забезпеченість національної економіки коштами для розрахунків підвищувалася досить високими темпами, що дає підстави для поліпшення передумов для взаєморозрахунків між господарськими суб'єктами.

В такій ситуації, коли зростає грошова пропозиція, можна очікувати покращення динаміки боргів, зокрема уповільнення темпів їх зростання, якщо не зниження. Однак на фоні збільшення грошової маси спостерігається збільшення темпів росту поточної кредиторської заборгованості щороку на 13,4%. Інакше кажучи, суттєве зростання обсягів грошової маси не послабило негативного тиску боргів на економіку, адже фінансові результати економічної діяльності мають негативне спрямування тренду зі щорічним зниженням на 28,9 млрд. грн. При цьому частка збиткових підприємств також зменшується в середньому на 0,2% щороку, а це означає, що неповернення заборгованості дає змогу утримуватися на плаву неефективним господарських суб'єктам (середньорічне зростання дебіторської заборгованості незначною мірою перевищує зростання кредиторської – 16,8%).

Звернувши увагу на темпи росту оптових цін, відзначимо, що вони незначною мірою перевищують темпи зростання кредиторської заборгованості. Отже, реальна боргова складова в економіці протягом останніх дванадцяти років не збільшує своєї чинності. Водночас перевищення темпів росту грошової маси над темпами росту оптових цін свідчить про наявність коштів для взаєморозрахунків, однак величина темпів зростання кредиторської заборгованості на цьому фоні говорить про небажання господарських суб'єктів розраховуватися за зобов'язаннями і зумовлює збільшення боргів у реальному вираженні. Теоретично ідеальною буде ситуація, коли кредиторська заборгованість одного економічного агента є дебіторською заборгованістю іншого, тобто в сумі два види заборгованості складають нуль.

В Україні, як свідчать дані табл. 2, загальна кредиторська заборгованість протягом тривалого часу перевищує дебіторську.

Однак з 2014 року маємо протилежну картину: суми дебіторської заборгованості перевищують заборгованість кредиторську, причому тенденція набуває підвищення. При цьому щорічний середній приріст кредиторської заборгованості складає 166 млрд. грн. при середньорічному приросту дебіторської у 174,5 млрд. грн. Отже, маємо негативний середньорічний приріст чистої заборгованості (різниця між кредиторською і дебіторською заборгованістю) на рівні 8,5 млрд. грн. щороку.

Середньорічні темпи приросту дебіторської і кредиторської заборгованості та валового внутрішнього продукту мають однакове спрямування часового тренду (рис. 1). Середньорічні темпи зростання ВВП перевищують показники зростання заборгованості. Водночас до 2014 року частка чистої заборгованості у ВВП має позитивну тенденцію, зростаючи щороку на 0,9%.

Між тим боргова проблема нерозривно пов'язана з питаннями банкрутства, вірогідність якого має суттєво впливати на співвідношення заборгованості економічного агента, ставлячи останнього в певні рамки раціональності боргової поведінки.

Таблиця 2

Динаміка заборгованості та ВВП України (млрд. грн.) [6; 7]*

Роки	Кредиторська заборгованість	Дебіторська заборгованість	Сальдо (чиста заборгованість)	ВВП	Частка чистої заборгованості у ВВП,%
2004	395,1	312,8	82,3	345,1	23,8
2005	401,9	320,6	81,3	441,5	18,4
2006	463,2	385,2	78	544,2	14,3
2007	582,0	487,6	94,4	720,7	13,1
2008	1 181,1	1 023,0	158,1	948,1	16,7
2009	1 427,8	1 217,9	209,9	913,3	23
2010	1 596,0	1 374,8	221,2	1 120,6	19,7
2011	1 839,5	1 499,9	339,6	1 349,2	25,2
2012	2 063,3	1 701,4	361,9	1 404,7	25,8
2013	2 169,9	1 778,1	391,8	1 465,2	26,7
2014	1 733,2	1 962,8	-229,6	1 566,8	–
2015	2 196,3	2 517,2	-320,9	1 979,5	–
Середньорічний приріст	166,0	174,5	-8,5	121,9	0,9
Середньорічний темп приросту,%	13,4	16,8	-	17,2	1,3

* за даними Бюлетеня НБУ та Державної служби статистики України.

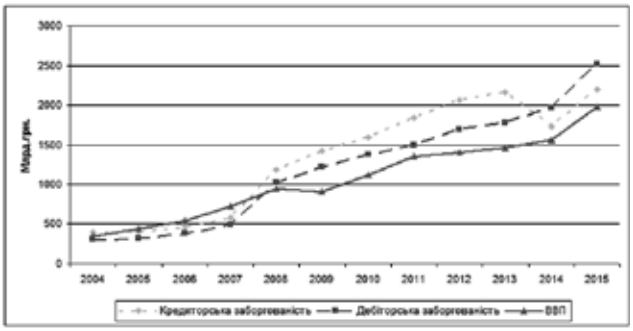


Рис. 1. Темпи росту заборгованості по відношенню до ВВП

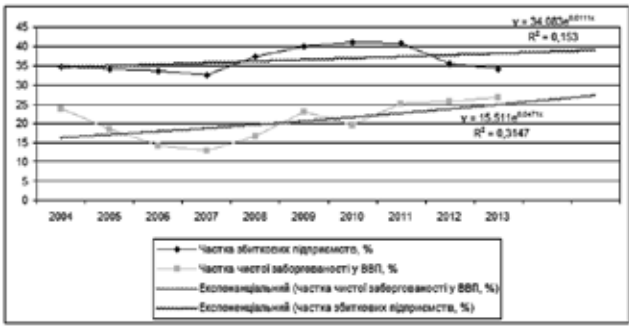


Рис. 2. Зв'язок між часткою чистої заборгованості у ВВП та питомою вагою збиткових підприємств

Як зазначають В. Горбачук та К. Шкурупій, загальноекономічний рівень ризику банкрутства може відігравати структурну роль у поширенні рецесій, адже банкрутство призводить до чистих соціальних втрат. Тому всі учасники економіки зацікавлені в уникненні банкрутства; домогосподарства та виробники намагаються зберігати достатньо ліквідних активів на фіксовані витрати, а банки та інші позикодавці відбирають позичальників і обмежують розмір позик. Напад рецесії зменшує потік наявного доходу на поточні зобов'язання та збільшує невизначеність щодо майбутніх потреб ліквідності. Спільне прагнення забезпечувати платоспроможність веде до зниженого попиту на товари тривалого користування як споживача, так і виробника. Це може призвести до подальшого зниження доходу. Ланкою між рецесією та банкрутством є здебільшого не зниження чистого власного капіталу, а поширення сфери дії технічної неспроможності (нездатності задовольнити поточні грошові зобов'язання). Рецесії створюють фінансове виснаження, звужуючи різницю між грошовим потоком і обслуговуванням боргу [8].

На рис. 2 показано залежність між часткою чистої заборгованості у ВВП та питомою вагою збиткових підприємств, які найбільш піддаються загрозі банкрутства.

Загальна тенденція зберігається до 2014 року, починаючи з якого дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, що порушує загальний часовий тренд. Як можна бачити з графіка, збільшення частки чистої заборгованості у ВВП викликає зростання питомої ваги збиткових підприємств. Водночас для даних трендів характерна така залежність: зі збільшенням частки чистої заборгованості у ВВП на 1% питома вага збиткових підприємств зростає на 0,3%.

Висновки. В умовах конкурентної ринкової економіки підприємства не можуть тривалий час існувати з великою заборгованістю. Цьому мають протистояти закони ділового обігу, тобто раціональні обмеження за термінами і формами розрахунків, а також можливості стосовно вибору контрагентів. Водночас реальна боргова складова в економіці України протягом останніх років набуває все більшої чинності, що вимагає пильнішої уваги держави до дисципліни платежів. При цьому порушення пропорцій в темпах зростання дебіторської і кредиторської заборгованості призводить до боргової нестабільності як на макроекономічному рівні, так і всередині корпоративного сектору.

Зростаюча загроза кризи неплатежів, невизначена економічна перспективність багатьох крупних, зокрема державних, підприємств, погіршення фінансової ситуації в реальному секторі визначають необхідність підготовки антикризових заходів, які мають бути спрямовані насамперед на забезпечення ліквідності платіжної системи. До числа головних передумов слід віднести зниження фіскального тиску та забезпечення доступності кредитних ресурсів. Водночас необхідно врахувати такий чинник, як платоспроможність попиту населення, що є не менш важливим напрямом нормалізації платіжних відносин в економіці.

Не менш важливу роль має зіграти фінансово-кредитний ринок, який забезпечує рух і перерозподіл фінансових ресурсів через використання різноманітних фінансових інструментів, що можуть емітуватися не тільки державою, але й територіальними органами влади, банка, фінансово-кредитними інституціями, а також крупними підприємствами. Ефективне функціонування в Україні відповідного фінансово-кредитного ринку має стати противагою адміністративному перерозподілу фінансових ресурсів. Водночас конче необхідно привести у відповідність пропорції між темпами росту грошової маси, дебіторської та кредиторської заборгованості і валового внутрішнього продукту. Використання фінансових активів на грошовому ринку зменшить потребу в зростанні грошової маси, якісно вплине на її структуру, одночасно забезпечуючи оптимальність рівня монетизації економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. НБУ. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104.
2. Барановський О. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 760 с.

3. Царук О. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. Царук // Світ фінансів. – 2007. – № 1. – С. 46–50.
4. Taylor J.B. Using monetary policy rules in emerging market economics / J.B. Taylor // Stabilization and Monetary Policy: the International Experience (November 14–15, 2000). – Bank of Mexico, 2000.
5. Жиляєв І. Тенденції боргової активності українських підприємств у зовнішньоекономічній діяльності / І. Жиляєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://soskin.info/ea.php?pokazold=20030702&n=7-8&y=2003.
6. Економічна статистика (матеріали державної служби статистики України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.
7. Статистичні матеріали Національного Банку України // Архів основних тенденцій грошово-кредитного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=40863.
8. Горбачук В.. До питань боргової поведінки / В. Горбачук, К. Шкурупій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/9057/Horbachuk_Do_pytan%27_borhovoyi_povedinky.pdf.

УДК 336.52

Стеценко Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Корнівська В.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Назарова Н.В.
студент
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОГО ЕФЕКТУ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ В УКРАЇНІ

EVALUATION OF SOCIAL EFFECT OF SOCIAL BUDGET EXPENDITURES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснена спроба визначення моделі соціальної держави для України та оцінено вплив бюджетних видатків соціального спрямування на якість надання соціальних благ суспільству. На підставі аналізу кількісних критеріїв соціальної моделі держави Україну можна віднести до соціальних держав із певними зауваженнями. Обрати модель соціальної держави для України складно, адже в країні наявні чимало ознак соціал-демократичної моделі, однак для її повної реалізації недостатнім є обсяг централізації ВВП у Зведеному бюджеті країни. Суттєвий для бюджетів України рівень фінансування видатків соціального спрямування не приводить до очікуваних соціальних ефектів. Підвищення ефективності бюджетних видатків соціального спрямування можливе за умови розроблення, введення та контролю дотримання стандартів надання соціальних послуг.

Ключові слова: бюджетні видатки соціального спрямування, модель соціальної держави, індекс людського розвитку, соціальний ефект, фінансування соціальної сфери.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена попытка определения модели социального государства для Украины, а также оценено влияние бюджетных расходов на социальную сферу на качество предоставления социальных благ обществу. На основе анализа количественных критериев социальной модели страны Украину можно отнести к социальным странам, но с определенными замечаниями. Выбор модели социальной страны для Украины затруднен, так как в стране можно выделить достаточно много признаков социал-демократической модели, но для ее полной реализации недостаточным является уровень централизации ВВП в консолидированном бюджете страны. Существенный для бюджетов Украины уровень финансирования расходов на социальную сферу не дает ожидаемого социального эффекта. Увеличение эффективности бюджетных расходов на социальную сферу возможно только при условии разработки, введения в действие и контроля над соблюдением стандартов предоставления социальных услуг.

Ключевые слова: бюджетные расходы на социальную сферу, модель социальной страны, индекс человеческого развития, социальный эффект, финансирование социальной сферы.

ANNOTATION

An attempt to determine the social state's model in Ukraine was made and the impact of social budget expenditures on quality of social benefits to society was assessed in the article. On the basis of quantitative criteria of the social state's model Ukraine can be attributed to social states with certain remarks. It was hard to select a model of social state for Ukraine, because there were many features of social-democratic model, however, the amount of GDP centralization in consolidated budget was insufficient for its full implementation. The essential social budget expenditures don't lead to the expected social effects in Ukraine. The only way to increase efficiency of social budget expenditures is to develop, apply and monitor compliance with the standards of social services.

Key words: social budget expenditures, model of social state, human development index, social effect, financing of social sphere.

Постановка проблеми. Україна як суверенна держава ще з часу прийняття Конституції 1996 р. позиціонує себе соціально-орієнтованою країною, де людина визнається найголовнішим пріоритетом. «Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави» [1].

Одним із основних напрямів підтримки соціальної сфери є її пряме фінансування державою, обсяги якого залежать від обраної моделі соціальної країни та рівня централізації ВВП у бюджетах. Однак не завжди визначені орієнтири у соціальній політиці підтримуються достатніми бюджетними видатками соціального спрямування, а профінансовані видатки не завжди приводять до очікуваних ефектів. Тому набуває надзвичайної актуальності визначення достатності бюджетних видатків соціального спрямування для віднесення України до соціальних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років чимало праць вітчизняних науковців було присвячено проблемам бюджетного фінансування соціальної сфери в Україні. Зокрема, у працях Л. Гордієнко [2–3], Н. Савчук [4] частково оцінено рівень бюджетного забезпечення соціальної сфери України,

окреслені найбільші проблеми цього сектору, узагальнені напрями їх подолання. Г. Мамоновою та І. Канцур побудовано стратегічний вектор бюджетного фінансування пріоритетних складників соціальної сфери України [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри суттєві наукові дослідження у напрямі державної фінансової підтримки соціальної сфери України залишається недостатньо розглянутим питання віднесення України до певної моделі соціальної держави та достатності бюджетних видатків соціального спрямування для формування людського капіталу.

Метою статті є встановлення моделі соціальної держави для України та оцінка впливу бюджетних видатків соціального спрямування на якість надання соціальних благ суспільству.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна країна, обираючи вектор державної політики у соціальній сфері, повинна усвідомлювати неможливість переведення її цілком на ринкові засади та наявність цілком неприбуткових секторів (наприклад, соціальний захист та соціальне забезпечення), значення яких є надзвичайним для підтримки вразливих верств населення та забезпечення їм гідних умов життя. Тому одним із найбільш вживаних методів регулювання та реалізації соціальної функції держави є пряме фінансування надання соціальних послуг, обсяги якого напряму залежать від бюджету держави та небюджетних державних фондів соціального спрямування.

Соціальна орієнтація України повинна бути підтверджена як кількісними, так і якісними параметрами. Використавши кількісні критерії соціальної моделі держави, визначені та узагальнені Ю. Скулиш [6, с. 31], можна віднести Україну до соціальних держав із певними зауваженнями.

За першим критерієм – видатки суспільства на заробітну плату – Україна впродовж 2010–2015 рр. практично відповідала встановленому нормативу 40–60% ВВП (див. табл. 1). Так, за 2013–2015 рр. відношення заробітної плати до ВВП зменшилося з 50% до 39% і у 2015 р. вперше за означений період впало нижче від нормативного значення. Таке скорочення пов'язане насамперед зі зростанням обсягів ВВП темпами вищими, ніж зростали обсяги заробітної плати.

За показником збалансованості системи доходів населення Україна за даними Human Development Report 2016 [9, с. 206–209] характеризується невисокою майновою диференціацією. За період 2010–2015 рр. квінтильний коефіцієнт фондів становив 3,3, коефіцієнт Пальма – 0,8 (одне з найкращих значень серед 188 країн), коефіцієнт Джині – 0,241.

Соціальна країна вирізняється суттєвими видатками на соціальний захист (20–25% ВВП). В Україні безпосередньо бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення дорівнювали у 2010–2015 рр. в середньому 9% (див. табл. 1). Але фінансування соціальної функції здійснюється не тільки з бюджету – позабюджетні соціальні фонди відіграють вирішальну роль у наданні соціальної допомоги населенню. Тому найбільше кількісно характеризує вітчизняну систему соціального захисту показник відношення соціальної допомоги та соціальних трансфертів у натуральному вираженні до ВВП, який за означений період скоротився з 36% у 2010 р. до 29% у 2015 р.

Охорона здоров'я та освіта також повинні фінансуватися на досить високому рівні – 7–9% ВВП та 4–6% відповідно. Як демонструють дані табл. 1, лише обсяги бюджетних видатків на освіту відповідають бажаному рівню. Рівень фінансування охорони здоров'я навіть не наближається до нижнього порогового значення, а за даними ВООЗ фінансування в межах 3,2–6,41% ВВП є критичним рівнем виживання галузі.

Виділяють три (за Г. ЕспінгАндерсеном), іноді – чотири моделі соціальної держави – ліберальну, консервативну, соціал-демократичну та південно-європейську, відмінності яких детально описали Ю. Скулиш [6, с. 26–27] та Н. Пігуль [10]. Аналогічно з першими трьома моделями соціальної країни виділяють моделі фінансових відносин у суспільстві у класифікації країн за рівнем централізації ВВП у бюджеті.Аамериканська модель (25–30% ВВП) збігається з ліберальною, західноєвропейська (35–45%) – з консервативною, а скандинавська (50–65%) – із соціал-демократичною моделлю.

Таблиця 1

Кількісні критерії соціальної моделі держави для України

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Оплата праці найманих працівників у структурі ВВП за доходами,%	48,0	47,0	50,2	49,9	46,3	39,1
Бюджетні видатки на освіту до ВВП,%	7,40	6,63	7,23	7,20	6,39	5,74
Бюджетні видатки на охорону здоров'я до ВВП,%	4,15	3,77	4,16	4,20	3,65	3,57
Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення до ВВП,%	9,69	8,11	8,92	9,90	8,81	8,87
Соціальні допомоги та соціальні трансферти в натурі населенню до ВВП,%	36,07	32,95	35,20	36,03	32,38	29,13

Джерело: зведено авторами за даними [6, с. 31; 7; 8]

Постає питання, чи належить Україна до певної моделі соціальної держави з урахуванням рівня централізації ВВП у бюджеті (або чи має переважні ознаки однієї).

З огляду на дані, проілюстровані на рис. 1, рівень централізації ВВП у Зведеному бюджеті України у 2005–2016 рр. (у середньому 31%) відповідав американській моделі фінансових відносин і ліберальній моделі соціальної держави, для якої характерний низький рівень державних витрат на соціальну сферу та переважно позабюджетне фінансування.

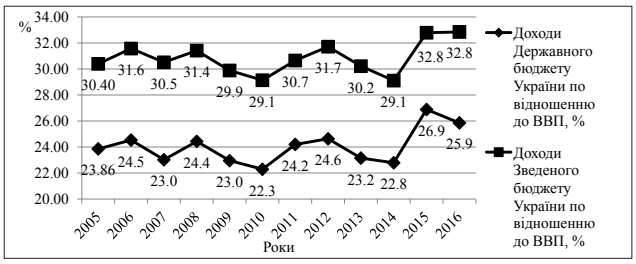


Рис. 1. Рівень централізації ВВП у бюджетах України у 2005–2016 рр.

Джерело: зведено авторами за даними [7–8].

Для подальшого підтвердження правильності вибору моделі соціальної держави для України доцільно розглянути частку видатків соціального спрямування у бюджетах країни. Однак цей показник на противагу попередньому висновку про ліберальну модель визначає істотне фінансування соціальної сфери за бюджетний кошт: видатки на цю сферу зі зведеного бюджету тяжіють до 60% (див. рис. 2), а місцеві бюджети традиційно в Україні є фінансовим базисом надання соціальних послуг населенню (в середньому за період 2005–2016 рр. – 80%).

На протязі 2005–2015 рр. обсяги бюджетних видатків соціального спрямування зі Зведеного бюджету України зросли у 4,4 раза, що продемонстровано на рис. 3. Таке стрімке зростання повинно було би привести до значного соціального ефекту, який би характеризував якісні сторони моделі соціальної держави.

У світовому просторі результуючим показником здійснення соціальної політики, у тому числі фінансування соціальної сфери, визнається індекс людського розвитку. За даними Human Development Report 2016 [9, с. 202–203] Україна за значенням відповідного індексу віднесена до країн групи «High human development» і посідає разом із Вірменією 84 місце зі 188 країн. Відзначимо, що за період 2005–2015 рр. значення індексу змінилося лише на 3,77%, а за останні п'ять років Україна у рейтингу втратила одну позицію.

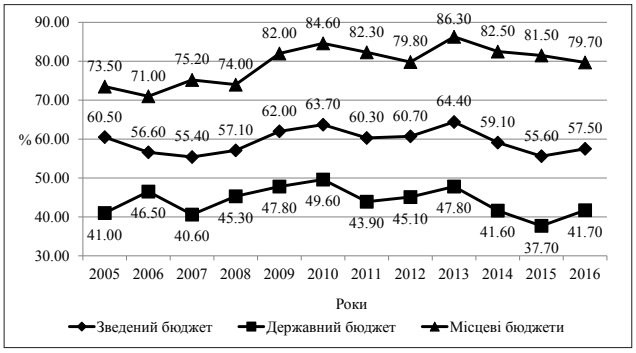


Рис. 2. Частка видатків соціального спрямування у загальних видатках бюджетів України у 2005–2016 рр. [11]

Тобто за нарощування бюджетних соціальних видатків відповідного суттєвого ефекту (підвищення значення індексу людського розвитку, зміна позиції у рейтингу, зміна групи країни з «High human development» на «Very high human development») отримано не було.

2. За період 1990–2000 рр. видатки соціального спрямування Зведеного бюджету України не наведені через відсутність у той період системи централізованого бюджетного обліку.

Вбачається доцільним розглянути дві причини такого недостатньо продуктивного нарощування бюджетних видатків соціального спрямування в Україні, такі як:

1) відсутність якісних змін у структурі видатків. Попри започаткування багатьох реформ у соціальній сфері, впровадження прогресивних методів планування бюджетів поки що у бюджетному фінансуванні соціальних функцій

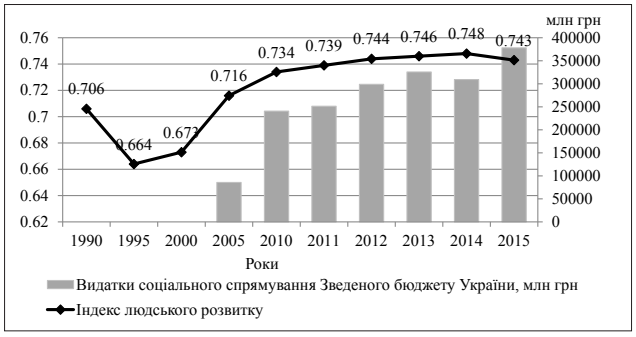


Рис. 3. Залежність змін індексу людського розвитку від бюджетних видатків на соціальну сферу в Україні

Джерело: зведено авторами за даними [7; 12, с. 3]

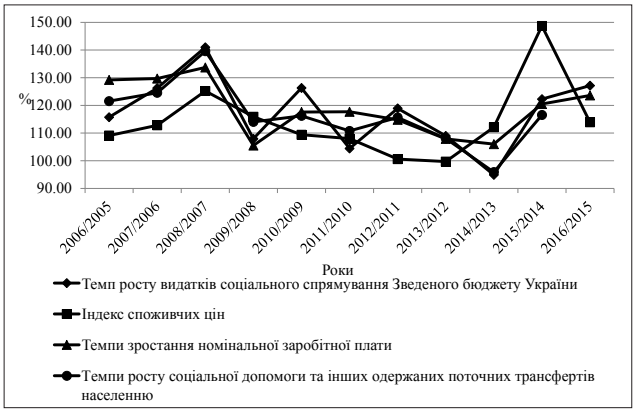


Рис. 4. Динаміка показників соціально-економічного стану України за 2005–2016 рр.

Джерело: зведено авторами за даними [7–8; 11]

переважає вектор збереження наявної мережі бюджетних установ;

2) залежність від соціально-економічного стану країни. За економічною класифікацією у видатках соціального спрямування переважають поточні видатки, зокрема оплата праці та соціальне забезпечення, тому на коливання обсягів відповідних видатків суттєво впливають темпи інфляції, зростання заробітної плати (зокрема, за спроб залишити штатні посади без змін), підвищення життєвих стандартів та, як наслідок, збільшення соціальних виплат населенню (див. рис. 4). Найчастіше незмінними на мінімальному рівні залишаються капітальні вкладення у соціальну сферу.

Висновки. Здійснивши дослідження основних показників розвитку та фінансування соціальної сфери в Україні, можна дійти таких висновків:

1) за більшістю критеріїв Україну можна віднести до соціальних держав, однак із певними зауваженнями. По-перше, більшість розрахунків здійснюється за офіційною статистикою, але в Україні велике викривлення може давати наявний суттєвий тіньовий сектор економіки.

У сучасній Україні спостерігається своєрідний феномен: офіційна статистика свідчить про доволі помірний, приблизно відповідний європейським стандартам ступінь нерівності, а населення та експерти переконані в тому, що суспільство є дуже розшарованим [13, с. 47].

Ефективна, необтяжлива для бюджету держави соціальна політика можлива лише за наявності потужного виробничого сектору. На жаль, як свідчать дані Human Development Report 2016 [9, с. 198–199], Україна має найнижчий показник ВНД на душу населення серед 84 країн, що стоять у рейтингу перед нею – 7361 дол. США – разом із Вірменією (8189 дол. США), Грузією (8856 дол. США) та Кубою (7455 дол. США);

2) за кількісними та якісними характеристиками обрати модель соціальної держави для України складно, адже в Україні є чимало ознак соціал-демократичної моделі, однак для її повної реалізації недостатнім є обсяг централізації ВВП у Зведеному бюджеті країни;

3) суттєвий для бюджетів України рівень фінансування видатків соціального спрямування не приводить до очікуваних соціальних ефектів: зміни індексу людського розвитку майже непомітні за останні десять років; гарантована державою безоплатність соціальних послуг не підтверджується, і населення додатково сплачує за них або у вигляді благодійних внесків, або у вигляді неофіційної плати; започатковані реформи у сфері охорони здоров'я, освіти не вийшли на активну стадію реалізації, і продовжується фінансування переважно за принципом збереження мережі, відповідно, якісна структура видатків соціального спрямування не змінюється. За розрахунками Н. Пігуль, О. Лютої та А. Бойка [14] в Україні соціальна сфера має суттєві позабюджетні джерела фінансування, які у декілька разів переважають бюджетне. Фінансування практично всіх статей соціальних видатків відбувається в меншому обсязі, ніж це необхідно, внаслідок недостатності бюджетних коштів та низького рівня самофінансування, що зумовлено недосконалістю механізму забезпечення якості соціальних послуг, які надаються [14, с. 35];

4) підвищення ефективності бюджетних видатків соціального спрямування можливе лише за умови розроблення, введення та контролю дотримання стандартів надання соціальних послуг, чіткого розмежування послуг на ті, що надаються державою, та ті, що потребують додаткового фінансування з небюджетних джерел.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є визначення алгоритму переходу установ соціальної сфери до функціонування на підставі стандартів надання соціальних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України [Електронний ресурс] : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР (із змінами та доповненнями). – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/main/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.
2. Гордієнко Л.А. Розвиток соціальної сфери України в епоху постмодернізму: фінансовий аспект / Л.А. Гордієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5. – Ч. 1. – С. 22–25.
3. Гордієнко Л.А. Оцінка фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні / Л.А. Гордієнко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – Вип. 17. – С. 127–130.
4. Савчук Н.В. Проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери України та шляхи їх вирішення / Н.В. Савчук, Х.В. Радкевич, Л.Л. Зозуля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 384–389.
5. Мамонова Г. Фінансування соціальної сфери: моделювання методом попарних порівнянь / Г. Мамонова, І. Канцур // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С. 137–144.
6. Скулиш Ю.І. Моделі фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери / Ю. І. Скулиш // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 2(43). – С. 26–33.
7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. Human Development Report 2016 [Електронний ресурс] / United Nations Development Programme. – 2016. – 270 с. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf.
10. Пігуль Н.Г. Типологія моделей фінансування розвитку соціальної сфери / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 220–229.
11. Бюджетний моніторинг (річний) : аналіз виконання бюджету [Електронний ресурс] / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД). – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories//richnyy/.

12. Briefing note for countries on the 2016 Human Development Report. Ukraine United Nations Development Programme. – 2016. – 8 с. – Режим доступу :http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/UKR.pdf.
13. Коваль Н.В. Соціально-економічна нерівність в Україні та світі: проблеми оцінювання та шляхи їх вирішення / Н. В. Коваль // Економіка та держава. – 2016. – № 2. – С. 46–50.
14. Пігуль Н. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. Пігуль, О. Люта, А. Бойко // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 1. – С. 30–35.

УДК 330:322.01

Суханова А.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

INVESTMENT ACTIVITIES ENTERPRISES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто стан іноземного інвестування в економіку України. З'ясовані сучасні перспективи і проблеми іноземного інвестування. Обґрунтована необхідність активізації інвестиційних процесів та надані практичні рекомендації щодо підвищення ефективності інвестування. Проаналізована роль інвестицій у подальшому розвитку економіки України. Визначено негативні тенденції щодо залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестори, індикатори оцінки, державне регулювання, державна підтримка, розвиток, законодавче забезпечення, стратегія інвестиційної діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено состояние иностранного инвестирования в экономику Украины. Выяснены современные перспективы и проблемы иностранного инвестирования. Обоснована необходимость активизации инвестиционных процессов и даны практические рекомендации по повышению эффективности инвестирования. Проанализирована роль инвестиций в дальнейшем развитии экономики Украины. Определены негативные тенденции относительно привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвесторы, индикаторы оценки, государственное регулирование, государственная поддержка, развитие, законодательное обеспечение, стратегия инвестиционной деятельности.

ANNOTATION

The article examines the state of foreign investment in Ukraine's economy. And analyzed current problems and prospects of foreign investment. The necessity of investment processes and provided practical recommendations for improving the efficiency of investment. The role of investment in the future economic development of Ukraine. Defined negative trends in foreign direct investment in Ukraine.

Key words: investments, investment, investors, measurement indicators, government regulation, government support, development, legislative support, the strategy of investment.

Постановка проблеми. Інтеграційні та глобалізаційні процеси, що спостерігаються у сучасному світовому господарстві, визначають виняткове значення інвестицій для становлення та розвитку вітчизняної економіки. Ефективне здійснення інвестиційної діяльності на сучасному етапі є основою для розвитку економіки України, забезпечення можливості її інтеграції в європейський соціально-економічний простір, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Для підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств на державному рівні мають виконуватися такі важливі умови, як формування та реалізація виваженої інвестиційної політики, забезпечення сприятливого ділового клімату в країні, розвиток інвестиційного та інфраструктурного забезпечення інвестиційних процесів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел та останніх публікацій свідчить про те, що розробленню проблем інвестування приділяється дуже велика увага українськими і зарубіжними вченими, такими як О. Амоша, Г. Бірман, І. Бланк, В. Гриньова, Б. Губський, А. Загородній, В. Ковальов, М. Кондратьєв, М. Лапуста, Ю. Макогон, А. Маршалл, П. Перерва, В. Шапіро, У. Шарп, В. Шеремет, О. Ястремська та інші.

Метою статті є висвітлення стану та перспектив здійснення іноземного інвестування у підприємницьку діяльність України в умовах глобалізації фінансово-економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне реформування економіки нашої країни, її структурне перетворення із забезпеченням якісного розвитку, оновлення ринкової та соціальної інфраструктури неможливі без відповідних капіталовкладень, тобто без належного інвестування. Чим воно активніше, тим швидшими є темпи відтворення та ефективних ринкових перетворень. Серед усіх суб'єктів інвестиційної діяльності особливо виділяється держава. Вона є суб'єктом через свої інститути, господарські товариства та корпорації. Держава може брати участь як через державний сектор економіки, так і через органи влади, інститути, які регулюють інвестиційну діяльність.

За даними Держстату у січні-червні 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2859,1 млн. дол. США та вилучено 330,1 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), у січні-червні 2015 року – 1042,4 млн. дол. США та 351,3 млн. дол. США відповідно [1].

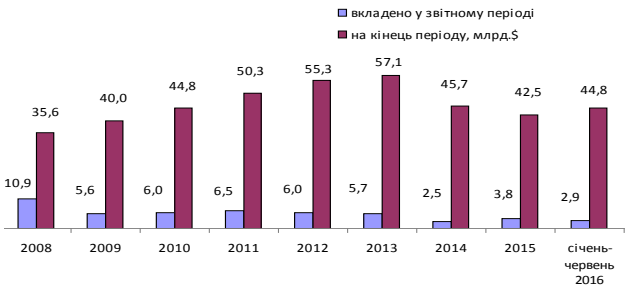


Рис.1. Обсяг прямих іноземних інвестицій 2008–2016 рр., млрд. доларів США [1]

Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 1 липня 2016 року становив 44 790,7 млн. дол. США. Інвестиції спрямовуються у вже розвинуті сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 29,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 29,4% [1].

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,5% загального обсягу прямих інвестицій, входять Кіпр – 11 091,7 млн. дол. США, Нідерланди – 5769,0 млн. дол. США, Німеччина – 5447,4 млн. дол. США, Російська Федерація – 4740,4 млн. дол. США, Австрія – 2629,8 млн. дол. США, Велика Британія – 1969,0 млн. дол. США, Вірґінські Острови (Брит.) – 1719,5 млн. дол. США, Франція – 1526,0 млн. дол. США, Швейцарія – 1476,5 млн. дол. США та Італія – 964,9 млн. дол. США [1].

До десяти регіонів (Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей) та до м. Київ надійшло найбільше всього інвестицій – 94,1% всіх залучених прямих іноземних інвестицій.

Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їхньому розвитку.

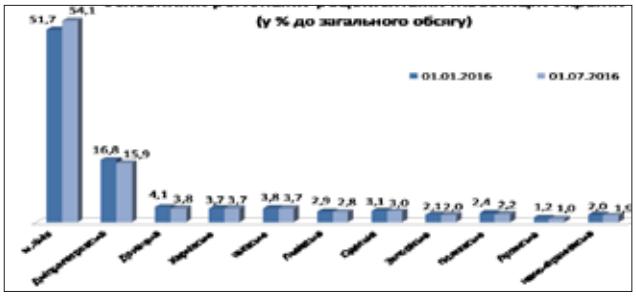


Рис. 2. Розподіл залучених прямих іноземних інвестицій за основними регіонами – реципієнтами інвестицій України [1]

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні-червні 2016 року становлять 119,8 млрд. грн.

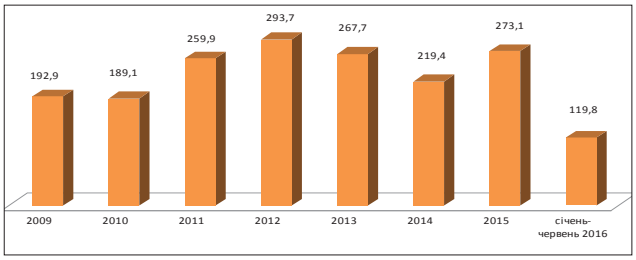


Рис. 3. Капітальні інвестиції за 2009–2016 роки, млрд. грн. [1]

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами залучення капітальних інвестицій у січні-червні 2016 року залишаються промисловість – 33,4%, будівництво – 13,7%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,5%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 10,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,8%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 2,3%.

Рис. 4. Розподіл освоєних капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності (у% до загального обсягу) [1]

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-червні 2016 року освоєно 72,2% капіталовкладень.

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 8,1%.

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 3,9% капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 3,7% усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 10,0%. Інші джерела фінансування становлять 2,1%.

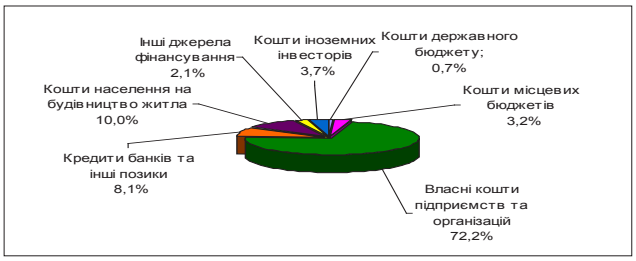


Рис. 5. Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування,% [1]

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не перебуває осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

Запропоновані зміни дадуть змогу значно покращити позицію України в рейтингу та зайняти 14 місце у 2017 році [2].

1. Загальний ефект від запропонованих змін у рамках підвищення рейтингу Doing Business 2017 становитиме близько 20–30 млрд. грн.

2. Імплементація ініціатив матиме значний вплив на скорочення корупційних потоків у різних секторах (наприклад, у розрізі галузі будівництва очікується зменшення корупції на ~4–6 млрд. грн.

3. Внесення запропонованих змін сприятиме досягненню провідних позицій за деякими індикаторами; так, за індикатором «Забезпечення виконання контрактів» прогнозується зайняти 1 місце у рейтингу 2017 року.

4. Очікується значне полегшення реєстрації підприємств завдяки скасуванню таких процедур, як відкриття рахунку в фінансовій установі, банку та реєстрація платником ПДВ.

5. Розроблені законопроекти в загальному ефекті не передбачають змін до індикаторів «Міжнародна торгівля» та «Отримання кредитів», тобто запропоновані зміни сприятимуть покращенню 8 з 10 індикаторів рейтингу.

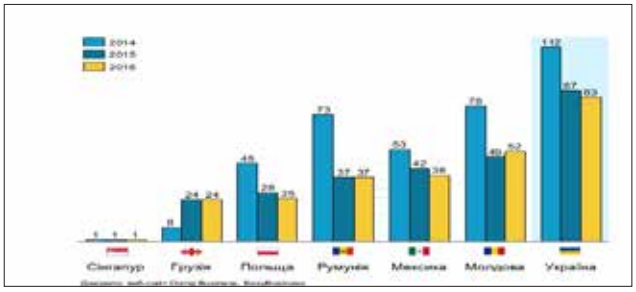


Рис. 6. Позиція України в рейтингу Doing Business, 2014–2016 рр. [3]

Аналізуючи дані рис. 6, можна сказати, що лідером залишається Сінгапур, займаючи перше місце у світовому рейтингу.

За останні три роки (2014–2016 рр.) Україна покращила свої позиції на 29 пунктів, досягнувши 83 місця в рейтингу 2016 року. Порівняно з іншими країнами-сусідами Україна залишається досить зарегульованою у сфері ведення бізнесу. Так, у 2016 році Польща зайняла 25 місце у рейтингу, а Молдова – 52, що свідчить про спрощені умови ведення підприємницької діяльності в цих країнах. Але все ж таки лідером залишається Сінгапур.

Рис. 7. Прогнозовані результати України в рейтингу Doing Business 2017 у разі прийняття всіх законопроектів [3]

Впровадження запропонованого комплексу заходів дасть змогу досягти загального економічного ефекту у розмірі ~ 10–15 млрд. грн. Зменшення корупційних потоків становить близько 6–10 млрд. грн. Реалізація ініціатив за всіма індикаторами, що входять у рейтинг, сприятиме залученню сумарних додаткових інвестицій в економіку обсягом близько 3–5 млрд. грн.

Рис. 8. Загальний ефект від запропонованих змін у рамках підвищення рейтингу Doing Business становитиме близько 20–30 млрд. грн. [2]

Низка позитивних кроків в удосконаленні правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату і формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [5]:

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

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

3. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з понад 70 країнами світу.

Також здійснюються кроки, що сприятимуть стабільному розвитку економіки України та активізації інвестиційної діяльності.

У напрямі захисту прав інвесторів у рамках виконання Плану дій щодо поглиблення співробітництва між Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Урядом України, розробленого з метою реалізації заходів, передбачених Меморандумом про взаєморозуміння між Організацією економічного співробітництва та розвитку й Урядом України щодо поглиблення співробітництва від 7 жовтня 2014 р., здійснено заходи щодо приєднання України до Декларації ОЕСР про міжнародне інвестування та багатонаціональні підприємства (далі – Декларація ОЕСР) – проведено консультації з Міністерством закордонних справ України та Міністерством юстиції України щодо заходів, які необхідно здійснити в аспекті приєднання України до Декларації.

Після приєднання до Декларації Україні надається право отримати статус [4]:

– асоційованого члена в Інвестиційному Комітеті ОЕСР (у роботі, пов'язаній з Декларацією);

– асоційованого члена у Робочій групі ОЕСР з питань відповідальної бізнес-поведінки;

– асоційованого члена у Проекті ОЕСР щодо свободи інвестування;

– учасника у спеціальних зустрічах Робочої групи ОЕСР із питань міжнародної інвестиційної статистики.

Проводиться робота в напрямі розвитку державно-приватного партнерства, а саме [5]:

– створено більш ефективні механізми для співробітництва між державою і територіальними громадами (державними партнерами) та приватними партнерами в рамках державно-приватного партнерства (Верховною Радою України 24 листопада 2015 р. прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні»);

– впроваджено міжнародну практику підготовки проектів державно-приватного партнерства в частині визначення механізмів справедливого розподілу ризиків між державним та приватним партнерами (постанова Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 713 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 232»);

– з метою спрощення Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, розроблено проект постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства» (Кабінетом Міністрів України прийнято постанову від 2 вересня 2015 р. № 746 «Про внесення змін до Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства»).

Здійснюються заходи щодо вдосконалення системи управління державними інвестиціями (капітальні інвестиції) [5]: за результатами відбору державних інвестиційних проектів Міжвідомчою комісією з питань державних інвестиційних проектів відібрано 10 проектів, які включено до державного бюджету на 2016 рік із відповідним їх фінансуванням. У Мінекономрозвитку починаючи з кінця 2015 року проводиться робота з головними розпорядниками коштів державного бюджету щодо підготовки та подання державних інвестиційних проектів з метою забезпечення їх реалізації у 2017 році.

Здійснюються заходи в напрямі розвитку інвестиційної інфраструктури, а саме:

– продовжується робота з реалізації Закону України «Про індустріальні парки», яким передбачено державну підтримку облаштування індустріальних парків;

– проводиться робота щодо забезпечення методологічної та інформаційної підтримки суб'єктів індустріальних парків, сприяння в отриманні ними державної підтримки відповідно до законодавства, а також у залученні інвестицій для їхнього облаштування та функціонування.

Сьогодні в Реєстр індустріальних парків вже входять 14 таких парків. Ще 7 індустріальних парків створено і знаходяться у процесі підготовки документів, необхідних для включення їх у вказаний Реєстр [6].

У 2016 році міськрадою м. Шостка подано та прийнято Мінрегіонбудом заявку на фінансування робіт щодо облаштування індустріального парку «Шостка» за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку.

Також із 2002 року в смт. Малинівка Чугуївського району Харківської області функціонує приватний індустріальний парк «Малинівка», а з 2010 року на території підприємства ПрАТ «Камвольно-суконна компанія «Чексіл» – індустріальний парк «Чексіл». У м. Суми на території Сумської камвольно-прядильної фабрики (виробничі потужності якої збережені та використовуються одним із учасників парку) створений і функціонує індустріальний парк «Патріот». 17 червня 2016 року у Херсоні презентовано індустріальний парк «Kherson Industrial Park» (утворений на базі ТОВ «Укрсільгоспмаш»)[6].

Нормами Митного кодексу України (стаття 287) передбачено звільнення від сплати ввізного мита товарів, які ввозяться іноземними інвесторами на строк не менше трьох років з метою інвестування на підставі зареєстрованих договорів (контрактів) або як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями.

Розмитнення таких товарів здійснюється у першочерговому порядку.

Започатковано на постійній основі діалог із бізнесом для врегулювання проблемних питань з інвесторами – щоквартальні робочі зустрічі за участю представників міністерств та бізнесу.

Крім того, з метою пошуку дієвого механізму залучення іноземних інвестицій в Україну, збільшення обсягу іноземних інвестицій, підтримки пріоритетних інвестиційних проектів, поліпшення інвестиційного клімату в державі, забезпечення захисту прав інвесторів, сприяння ефективній взаємодії інвесторів з державними органами здійснюються заходи щодо створення Офісу із залучення інвестицій і супроводження інвесторів. Офіс буде створено при Кабінеті Міністрів України, він буде працювати як координаційний механізм.

Організаційну та фінансову підтримку створення та функціонування Офісу забезпечить організація Western NIS Enterprise Fund.

Висновки. Для зростання обсягів іноземних інвестицій доцільною може бути реалізація таких заходів, як:

– створення спеціального дорадчого органу (в рамках спільних комітетів, які будуть створені відповідно до умов угоди між Україною та ЄС щодо асоціації та ЗВТ), який відповідатиме за координацію та розвиток інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС;

– створення в Україні інституції, яка б опікувалася досудовим (чи позасудовим) захистом інтересів іноземних інвесторів з урахуванням міжнародних стандартів та ділової етики;

– спрощення процедур із регламентації відносин держави і підприємців у сфері залучення іноземних інвестицій;

– впровадження надійної законодавчої системи страхування та перестрахування інвестиційних ризиків, заснування за участі держави страхової компанії і забезпечення її виходу на міжнародні страхові ринки;

– надання іноземному інвесторові права оренди на земельну ділянку для розміщення підприємства з іноземним капіталом на вигідний для нього термін; – створення нормативно-правової бази з питань врегулювання відносин щодо залучення іноземних інвестицій для розроблення родовищ корисних копалин;

– забезпечення реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності у вільних економічних зонах та територіях;

– залучення в інвестиційну сферу заощаджень іноземних громадян із використанням гарантійних механізмів їх повернення;

– створення системи гарантій стабільності для забезпечення довготермінового фінансування інвестиційних проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] / Офіційна інтернет-сторінка урядового порталу. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.
2. Easy Business [Електронний ресурс] / Офіційна інтернет-сторінка урядового порталу. – Режим доступу: http://www.easybusiness.in.ua.
3. Doing Business [Електронний ресурс] / Офіційна інтернет-сторінка урядового порталу. – Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/rankings
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/zd/ivu/ivu_u/ivu0115.html.
6. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat.

УДК 334.012.64:336.2

Тарасевич Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Марковський А.В.
студент кредитно-економічного факультету
Одеського національного економічного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

THE INTRODUCTION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN BANK LENDING TO SMALL BUSINESSES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто світові тенденції розвитку банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу. Проаналізовано сучасний стан банківського кредитування малого бізнесу в Україні. Автором визначені особливості міжнародного досвіду кредитування малого бізнесу, що потенційно можуть впровадити українські банки у найближчому майбутньому.

Ключові слова: кредит, банк, банківське кредитування, малий бізнес, мале підприємство, фінансовий консалтинг, процентна ставка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены мировые тенденции развития банковского кредитования субъектов малого бизнеса. Проанализировано современное состояние банковского кредитования малого бизнеса в Украине. Автором определены особенности международного опыта кредитования малого бизнеса, который потенциально могут внедрить украинские банки в ближайшем будущем.

Ключевые слова: кредит, банк, банковское кредитование, малый бизнес, малое предприятие, финансовый консалтинг, процентная ставка.

ANNOTATION

The article examines global trends in bank lending to small businesses. Also analyzed the current state of bank lending to small business in Ukraine. The author of the features of international experience in small business loans, which can introduce Ukrainian banks in the near future.

Key words: credit, bank, bank lending, small business, small business, financial consulting interest rate.

Постановка проблеми. Рівень розвитку малого бізнесу в Україні значно нижчий, ніж в інших країнах світу. До того ж у нашій країні не використовується увесь потенціал, який допоміг би вийти на новий рівень життя суспільства. Сьогодні малий бізнес є базовим структурним елементом сучасної ринкової економічної системи. Якщо дивитися на закордонний досвід, то саме всебічний розвиток малого бізнесу в господарській системі дає можливість збільшити економічний потенціал країни, підвищити рівень конкурентоспроможності національної економіки, вирішити гострі соціальні проблеми – це все необхідно для України. Одним із важливих аспектів існування малого бізнесу є можливість отримати кошти на свій розвиток у банківських установах. Банківське кредитування суб'єктів малого бізнесу сприяє розширеному відтворенню та розвитку самої структури малого підприємництва. Щоб покращити сучасний рівень банківського кредитування малого бізнесу, потрібно дослідити міжнародний досвід у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика та перспективи банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу є однією з популярних тем дослідження в Україні і завжди знаходять відгук у публікаціях вітчизняних науковців. У своїх дослідженнях перспективи банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу розглядали такі вітчизняні вчені, як О.Л. Малахова [1], Л.Л. Калініченко [2],О.Г. Курган [3], Н.П. Мацелюх, О.М. Унинець [4]. Однак подальшого детального та систематизованого аналізу потребує вивчення міжнародного досвіду банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу.

Метою статті є систематизація та аналіз міжнародної практики банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу та узагальнення їхнього досвіду для подальшого його застосування в банках України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всім відомо, що рівень життя в інших країнах світу набагато вищий, ніж в Україні. Одним із факторів успішного зростання економічного життя за кордоном є налагоджена робота банків із суб'єктами малого бізнесу. Зарубіжні банки йдуть назустріч своїм клієнтам і створюють максимально комфортні умови для проведення самого процесу кредитування. Вони можуть надавати кредити на заснування свого майбутнього бізнесу (проектне фінансування) та багато іншого, що в сучасному українському банку є новизною.

У нашому дослідженні запропоновано найяскравіші приклади банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу в міжнародній практиці, яке відрізняється від українського банківського кредитування. Класифікацію особливостей банківського кредитування малого бізнесу в інших країнах схематично зображено на рис. 1.

Почнемо детальніший огляд цих особливостей.

1. Наявність спеціалізованих банків істотно зменшує навантаження справ із кредитування для великих банків та покращує сам процес кредитування суб'єктів малого бізнесу, оскільки спеціалізовані банки займаються тільки своїм окремим сегментом ринку.

Світовий досвід показує, що малий бізнес фінансується переважно невеликими банківськими установами – земельними банками й ощадними касами, банками взаємного кредитування та кооперативними банками, які спеціалізуються на кредитуванні дрібних підприємств. Рівень функціонування цих установ досить високий, вони задовольняють потреби клієнтів у найрізноманітніших фінансових послугах, пропонуючи не тільки кредити й інвестиції, а і фінансову консультацію з різноманітних питань та методичне забезпечення малого бізнесу [5]. Перевага цих банків в обслуговуванні клієнтів із малого бізнесу полягає в тому, що присутній індивідуальний підхід до кожного клієнта, відсутня шаблонність у здійсненні операцій, пропонується індивідуальний сервіс для кожного клієнта.

У США успішно існують різні за розмірами банківські та кредитні установи, кожна з котрих охоплює свій сегмент ринку – дрібніші співпрацюють з малими та середніми підприємствами, а крупні банки орієнтуються на корпоративний бізнес. На прикладі США можна спостерігати, що чим більше розгалужена структура банківських та кредитних інститутів, тим краще це для розвитку загального бізнесу в країні.

В Україні спостерігається кардинально інша ситуація. Великі банки країни концентрують у себе найбільший обсяг активів, кредитують як малі, так і великі підприємства. Також крупні українські банки залучають найбільше коштів клієнтів (зокрема, зі сфери малого бізнесу), працюючи з ними через розгалужену мережу відділень та філій.

2. Проектне фінансування – це фінансування інвестиційних проектів, за якого банк здебільшого бере до уваги майбутній грошовий потік, який буде генеруватися безпосередньо проектом, як джерело погашення кредитної заборгованості. Для кожного клієнта по кожному окремому проекту розробляється індивідуальна схема фінансування, що дає змогу визначити потреби клієнта, встановити для нього індивідуальні тарифи і забезпечити найвищі стандарти обслуговування.

За кордоном це називають стартапом, тобто банк видає кредит на заснування нового підприємства, що надало переконливий бізнес-план та має перспективи розвитку бізнесу. Це називають також інвестиційним кредитом, коли банк на свій ризик кредитує підприємство, що тільки починає свій бізнес. У багатьох країнах Європи проектне фінансування надається усім підприємствам – від малого до великого.

Натомість в Україні послугами проектного фінансування можуть користуватися лише корпоративні клієнти, оскільки наші банки хочуть мінімізувати ризики і цей вид кредиту малим підприємствам є дуже ризикованим. Якщо корпоративні клієнти вже мають багатомільйонний бізнес та хочуть розширити своє виробництво, виробляти новий продукт та охопити нову нішу на ринку, то великі банки можуть це задовольнити повною мірою, оскільки у цих клієнтів вже є своя діяльність в іншій сфері, яка стабільно приносить постійний дохід.

3. У міжнародній банківський практиці всебічно використовують послуги фінансового консалтингу, який дає банкам змогу надавати клієнтам консультації із фінансової діяльності (консультації з фінансового менеджменту, бухобліку, маркетингу тощо) їхнього бізнесу. Все це сприяє покращенню розуміння підприємцями, як потрібно співпрацювати з банками, підвищує їхню фінансову грамотність та всебічно розвиває рівень бізнесу країни. Фінансовий консалтинг може надавати послуги як консультативні, так і інформаційні (тобто забезпечува-

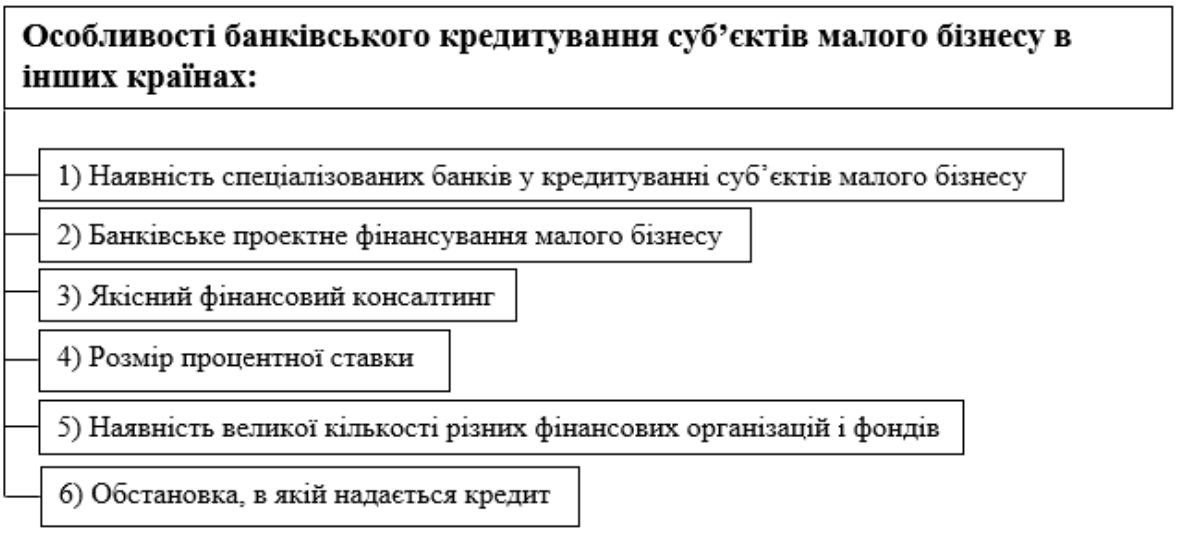


Рис. 1. Особливості банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу в інших країнах

ти можливість користування інформаційними мережами і технічними бібліотеками).

В Україні фінансовий консалтинг у банківській діяльності слабо розвинутий. У загальному обсязі фінансовими консультантами в Україні є брокери, аудитори, інвестиційні консультанти, страхові агенти. Крупні українські банки надають фінансовий консалтинг, але рівень організації та якості є слабким. Задля консультування малого бізнесу проводять спеціальні збори клієнтів. У загальних засадах консультанти банку повідомляють загальну інформацію з проведення бізнесу, що робить неможливим індивідуальний підхід до консультування клієнта, як це відбувається в закордонних банках.

4. Середній розмір процентної ставки за кредитами малого бізнесу в Європі – 3,5%, що в 5 разів менше, ніж в Україні, де станом на 12 травня 2017 року вона становить приблизно 16%. У таблиці 1. наведені процентні ставки за кредитами малого бізнесу у різних країнах Європи.

Таблиця 1

Процентні ставки за кредитами малого бізнесу у різних країнах Європи

Країна	Процентна ставка за кредитом,%
Німеччина	2,63
Мальта	3,91
Австрія	2,34
Франція	2,5
Нідерланди	1,68
Словенія	5,95
Бельгія	2,49
Кіпр	6,76

З таблиці бачимо, що процентні ставки в Європі є набагато нижчими, ніж в Україні. Все це сприяє покращенню розвитку умов банківського кредитування в країнах та розвитку малого бізнесу, оскільки у малі підприємства будуть набагато менше платити за використання кредитних коштів банку, а отже, зазнавати менших збитків.

Для порівняння з українськими процентними ставками приведені значення облікової ставки НБУ за останні 3 роки, тому що ставка Центрального банку є мінімальною для процентних ставок кредитування.

Можна дійти висновку, що в Україні велика процентна ставка за кредитами, яка до європейських була наближена у 2013 – на початку 2014 року, коли облікова ставка становила 6,5%. А вже починаючи з 2014 року процентна ставка почала підніматися через кризу, яка полягала у певній недосконалості економіки України і загальнодержавних фінансів. Об'єктивні чинники привели до масового відпливу капіталу нерезидентів, підвищення попиту на іноземну валюту, накопичення платежів за зобов'язаннями держави. Наслідками кризи стали девальвація гривні, зростання інфляції, втрата ліквідності і платоспроможності деяких банків.

5. У багатьох закордонних країнах малому бізнесу серйозну фінансово-кредитну підтримку надає держава через спеціальні структури і фонди, наприклад, через Адміністрацію в справах дрібного бізнесу (США), Корпорацію страхового кредитування дрібного бізнесу (Японія), Кредит для середніх і дрібних фірм (Франція). У Китаї активно функціонують державні фонди з підтримки та розвитку діяльності малого та середнього підприємництва. Вони спрямовані на забезпечення гарантійними зобов'язаннями і заставами малі підприємства з метою отримання банківських кредитних коштів на розвиток бізнесу.

В Україні також існують різні організаційні форми підтримки і захисту інтересів малих підприємств. Для цього створено асоціації малих підприємств, Всесвітня асамблея дрібних і середніх підприємств, різні фонди розвитку і

Таблиця 2

Динаміка облікової ставки НБУ, 13.08.2013–13.05.2017 [6]

Період	Облікова ставка,%	Зміна,%
З 13.08.2013 до 14.04.2014	6,50	0
З 15.04.2014 до 16.07.2014	9,50	+3,00
З 17.07.2014 до 12.11.2014	12,50	+3,00
З 13.11.2014 до 05.02.2015	14,00	+1,50
З 06.02.2015 до 03.03.2015	19,50	+5,50
З 04.03.2015 до 27.08.2015	30,00	+10,50
З 28.08.2015 до 24.09.2015	27,00	–3,00
З 25.09.2015 до 21.04.2016	22,00	–5,00
З 22.04.2016 до 26.05.2016	19,00	–3,00
З 27.05.2016 до 23.06.2016	18,00	–1,00
З 24.06.2016 до 28.07.2016	16,50	–1,50
З 29.07.2016 до 15.09.2016	15,50	–1,00
З 16.09.2016 до 27.10.2016	15,00	–0,50
З 28.10.2016 до 13.04.2017	14,00	–1,00
З 14.04.2017 до 13.05.2017	13,00	–1,00

підтримки малого бізнесу. Однак, як правило, численні фонди підтримки малого підприємництва стурбовані своїми власними проблемами і реальної допомоги малим підприємствам не надають.

6. Останнім часом закордоні банки все більше уваги почали приділяти обстановці, в якій надаються кредити. Зараз набирають популярність концептуальні відділення банків, які мають неформальне або нетрадиційне банківське середовище. Вирізняють такі види концептуальних відділень, як банк-кав'ярня, лаунж-банк, банк-лекторій, банк-вітальня, банк для тварин, банк для водіїв тощо [7]. Всі ці концепції мають унікальне середовище як для банківських установ та спрямовані на забезпечення максимального комфорту відвідувачам цих відділень.

Подібні відділення мають великі перспективи для використання в банківському секторі України. Цей формат можуть оцінити власники і співробітники малих підприємств, яким може бути наданий постійний офіс та нове місце для продажу своїх продуктів (таких як кава, одяг тощо). Також банк може залучити до себе тих прогресивних бізнесменів, які звикли використовувати для ділових переговорів кафе і ресторани з неформальною обстановкою.

Висновки. За результатами дослідження систематизовані особливості банківського кредитування суб'єктів малого бізнесу в інших країнах світу за шістьома критеріями, які відрізняються від українських: за наявністю спеціалізованих банків у кредитуванні суб'єктів малого бізнесу; за якісним фінансовим консалтингом; за банківським проектним фінансуванням малого бізнесу; за обстановкою, в якій надається кредит; за розміром процентної ставки за кредитом; за наявністю великої кількості різних небанківських фінансових організацій і фондів.

Міжнародний досвід банківського кредитування малого бізнесу може бути спрямований на можливе впровадження в національний банківський ринок кредитування. Це сприятиме інноваційному розвитку українських банків, розвитку економіки і малого бізнесу загалом та наблизить до європейської спільноти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малахова О.Л. Напрями активізації банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 22–30.
2. Калініченко Л.Л. Роль банківського кредитування малого бізнесу в Україні // Вісник економіки транспорту і промисловості № 50, 2015 – С. 325–329.
3. Кулаков В.О.Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні // Економічний вісник Донбасу № 2(36), 2014 – С. 143–146.
4. Мацелюх Н.П., Унинець О.М. Розвиток форм і методів кредитування малого та середнього бізнесу // Економічний часопис – XXI, 9-10(1), 2013 – С. 38–41.
5. Папуша А. Стратегія розвитку малих і середніх банків у контексті глобалізаційних та євроінтеграційних процесів // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 50–51.
6. Процентні ставки за активними і пасивними операціями НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://index.minfin.com.ua/index/rate/nbu/.
7. Марковський А.В. Концептуальні відділення як інновації матеріального середовища банку // Зб. наук. праць студентів кредитно-економічного факультету ОНЕУ, присвячений до 25-ї річниці незалежності України / Одеса: ОНЕУ, 2017. – С. 135–139.

УДК 336.27

Терещенко В.Л.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, бухгалтерського обліку й аудиту
філії «Кременчуцький інститут ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

Терещенко В.В.
аспірант
Кременчуцького національного університету імені М. Остроградського

ПРОБЛЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ

PROBLEM IN MANAGEMENT OF STATE DEBT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Управління та обслуговування державного боргу є одним із пріоритетних завдань фінансової політики держави. У статті вивчено економічну природу державного боргу; виявлено основні тенденції його формування; надано пропозиції щодо управління державним боргом в Україні.

Ключові слова: державний борг, економічна політика, управління, бюджет.

АННОТАЦИЯ

Управление и обслуживание государственного долга является одним из приоритетных заданий финансовой политики страны. В статье изучена экономическая природа государственного долга; выявлены основные тенденции его формирования; наданы предложения по управлению государственным долгом в Украине.

Ключевые слова: государственный долг, экономическая политика, управление, бюджет.

ANNOTATION

Management and maintenance of state debt is one of the priorities of financial policy in country. The article investigates the economic nature of public debt; the main tendencies of its formation, providing proposals for debt management in Ukraine.

Key words: public debt, economic policy, management, budget.

Постановка проблеми. Значні обсяги внутрішніх і зовнішніх запозичень в Україні, а також зростання витрат на їх обслуговування об'єктивно зумовлюють необхідність вирішення проблеми ефективного управління державним боргом країни з огляду на те, що в сучасних економічних умовах він все більше набуває характеру фінансової та соціально-політичної проблеми і прямо пов'язаний з національною безпекою держави.

Дослідження методологічних і науково-практичних питань щодо управління державним боргом в Україні і досі залишаються актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як у нашій країні, так і за кордоном багато навчально-методичних і наукових праць присвячено вивченню суті державного боргу, його структури, можливості оптимізації, впливу на національну економіку. Вчені розглядають динаміку державного боргу [1]; вивчають передумови державної заборгованості та її наслідки [2–4]; пропонують методики його аналізу [5]; дають поради щодо оптимізації та ефективного використання [6–8]. Питання щодо обслуговування державного боргу є важливими в контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна, тому є предметом розгляду і в навчальній літературі. Так, зокрема, Г. Асадчий [1] вивчає динаміку державного боргу; В. Лісовенко [2], О. Рожко [3], С. Юрій [4] розглядають передумови та наслідки державної заборгованості; Р. Василишин [5] пропонує методику аналізу державного боргу; Т. Бондарчук [6], Т. Вахненко [7], О. Кириченко та В. Кудрицький [8] дають поради щодо оптимізації та ефективного використання запозичень. Однак попри значні наукові напрацювання у вивченні проблеми державного боргу аналіз останніх публікацій переконливо свідчить про необхідність та актуальність подальших досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча проблема ефективного управління державним боргом країни є предметом наукового дослідження багатьох вчених (як теоретиків, так і практиків), в Україні подальшого розгляду потребують питання щодо розуміння сутності державного боргу, його розподілу на зовнішній і внутрішній; потребує вивчення процес формування державного боргу; актуальними є питання щодо визначення його розміру та оптимізації.

Метою статті є вивчення економічної природи державного боргу та його структури; виявлення основних тенденцій і специфічних особливостей його формування; надання рекомендацій щодо управління державним боргом в Україні. Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять праці вітчизняних і закордонних фахівців; нормативно-правові акти; статистичні та аналітичні дані.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній фінансовій науці за часів розвитку адміністративно-командної системи управління національною економікою поняття «державний борг» трактувалося як «негативне явище», притаманне лише капіталістичній економіці, однак досвід багатьох країн світу свідчить про те, що бюджетний дефіцит, державний кредит і державний борг у допустимих межах не продукують негативних наслідків для економіки [9].

Поява та зростання державного боргу – складне явище, яке в умовах окремої країни має, як правило, власну специфіку. Однак варто зауважити, що сам факт існування боргу ще не дає чіткої оцінки реального фінансово-економічного стану країни та ефективності її фінансової політики, у тому числі боргової. Як показують проведені дослідження, державний борг у багатих країнах між 2007 та 2012 роками збільшився у середньому від 53% ВВП до 80% ВВП. Деякі вчені вважають це серйозною проблемою, яку уряд повинен розв'язувати у короткостроковій перспективі. Проте МВФ запропонував альтернативну позицію, згідно з якою погашення боргу (або «зміцнення даху, коли світить сонце», як висловився Джордж Осборн, міністр фінансів Великобританії) не є найрозумнішим підходом. Попри те що МВФ, надаючи рекомендації, переслідує власну мету, необхідність виваженого підходу до управління державним боргом ніхто заперечити не може. Дійсно, в кожній конкретній ситуації варто чітко розуміти, що краще: «мобілізувати резерви», щоб швидко розрахуватися з кредиторами, чи проводити «виважену політику» поступового погашення заборгованості. Як показує досвід, сподівання не завжди справджуються. Бажання «мобілізувати резерви», як правило, за рахунок збільшення податків, може привести до зростання тіньового сектору економіки, соціальної напруги в країні та зменшення доходів бюджету. У результаті виникне потреба в додаткових запозиченнях. Однак не викликає сумнівів і той факт, що значний за розміром борг країни може привести до негативних наслідків – скорочення заощаджень; витіснення інвестицій запозиченнями; зменшення реальних доходів населення. За умови сталого зростання, зокрема, зовнішнього боргу держава може потрапити не тільки в економічну, а й у політичну залежність від кредитора [9]. Тому в розвинених країнах парламенти встановлюють обмеження для зовнішніх запозичень уряду.

В Україні розмір державного та гарантованого державою боргу розраховується у грошовій формі як непогашена номінальна вартість боргових зобов'язань у валюті кредиту (позики). Стан державного та гарантованого державою боргу визначається у гривнях та доларах США за курсом Національного банку України на останній день звітного періоду та включає операції за цей день. За даними міністерства фінансів [10] станом на 31 грудня 2016 року державний та гарантований державою борг країни становив 1929,76 млрд. грн., або 70,97 млрд. дол. США, у тому числі державний та гарантований державою зовнішній борг – 1240,03 млрд. грн. (64,26% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу), або 45,60 млрд. дол. США; державний та гарантований державою внутрішній борг – 689,73 млрд. грн. (35,74%), або 25,37 млрд. дол. США.. Державний борг України становив 1650,83 млрд. грн. (85,55% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу), або 60,71 млрд. дол. США. Державний зовнішній борг становив 980,19 млрд. грн. (50,79% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу), або 36,05 млрд. дол. США.. Державний внутрішній борг становив 670,65 млрд. грн. (34,75% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу), або 24,66 млрд. дол. США.. Гарантований державою борг України становив 278,93 млрд. грн. (14,45%), або 10,26 млрд. дол. США., в тому числі гарантований зовнішній борг – 259,84 млрд. грн. (13,47%), або 9,56 млрд. дол. США.; гарантований внутрішній борг – 19,08 млрд. грн. (0,99%), або 0,70 млрд. дол. США.. Протягом січня-грудня 2016 року сума державного та гарантованого державою боргу України збільшилася у гривневому еквіваленті на 357,58 млрд. грн., при цьому у доларовому еквіваленті державний та гарантований державою борг збільшився на 5,47 млрд. дол. США.. Попри проведення докапіталізації «Приватбанку» та його перехід у державну власність, проведення капіталізації державних банків та кредитування ФГВФО, потреби у фінансуванні дефіциту бюджету, а також девальвацію національної валюти, за інформацією міністерства фінансів України [10] зростання державного боргу уповільнилось – за 2016 рік державний борг зріс на 23,7% до 1650,8 млрд. грн., тоді як за 2015 рік зростання державного боргу порівняно з попереднім роком становило 40,8%, у 2014 році – 97,2%. Частка державного зовнішнього боргу у загальній сумі державного боргу на кінець 2016 року становила 59,4%, внутрішнього боргу – 40,6% проти запланованих 64,5% та 35,5% відповідно.

За даними міністерства фінансів [10] основною причиною відхилень від планових показників погашення державного боргу та загальних виплат за державним боргом було непред'явлення до дострокового погашення ОВДП, номінованих в іноземній валюті, а також менший порівняно з планом випуск короткострокових ОВДП із погашенням у 2016 році. Найбільші за обсягами платежі здійснено з погашення ОВДП 2013 року в сумі 39,3 млрд. грн., ОВДП 2014 року – 24,4 млрд. грн., ОВДП 2011 року – 11,8 млрд. грн., ОВДП 2008 року – 11,4 млрд. грн., ОВДП 2015 року – 8,6 млрд. грн. та позик МБРР у сумі 6,3 млрд. гривень. Питому вагу в обслуговуванні державного внутрішнього боргу протягом 2016 року мали виплати за ОВДП 2014 року в сумі 27,6 млрд. грн., ОВДП 2013 року – 11,5 млрд. грн. та ОВДП 2015 року – 9,8 млрд. гривень. В обслуговуванні державного зовнішнього боргу найбільшу питому вагу мали виплати за ОЗДП 2015 року в сумі 26,8 млрд. гривень.

Хоча за даними міністерства фінансів України на кінець 2016 року дефіцит державного бюджету утримано в межах узгодженого з МВФ,

діловий клімат країни за оцінками організації Європейського співтовариства і розвитку та Світового банку не є позитивним – є претензії до діяльності регуляторних органів, податкової системи, непрозорості рішень, непередбачуваності законодавства. На особливу увагу заслуговує і курс національної валюти України. З одного боку, девальвація національної валюти дає змогу уряду країни розраховуватися за внутрішніми боргами, що дешевшають разом із зниженням курсу гривні, меншими обсягами валютних ресурсів, зокрема, отриманих від міжнародних фінансових організацій; з іншого боку, девальвація гривні суттєво ускладнює обслуговування зовнішніх запозичень.

Основними методами управління державним боргом є [13] конверсія, консолідація, уніфікація, обмін за регресивними співвідношеннями, відстрочка погашення, анулювання боргу, викуп боргу. Конверсія – це зміна дохідності позики. Консолідація – зміна умов позики. Уніфікація позики – це об'єднання кількох позик в одну, чим спрощується управління державним боргом. Уніфікація може проводитися окремо від консолідації або у поєднанні з нею. Відстрочка погашення – перенесення строків виплати боргу. Відрізняється від консолідації тим, що під час відстрочки не лише переносяться строки погашення, а й припиняється виплата відсоткових доходів. Реструктуризація боргу являє собою використання зазначених способів коригування боргу в комплексі або частково. Анулювання державного боргу – це заходи, внаслідок яких країна повністю відмовляється від своїх боргових зобов'язань. Останнє може призвести до дефолту, тобто до неможливості держави виконувати свої зобов'язання. У такому разі всі держави-кредитори можуть застосовувати до країни-боржника досить жорстокі санкції [4]. Хоча багато вчених наголошують на позитивних наслідках дефолту, з цим важко погодитися. По-перше, у міжнародній практиці визнання державою неможливості обслуговування власних боргових зобов'язань негативно позначається на її можливостях виходити на міжнародні ринки запозичень, а також спричиняє значне погіршення ділових очікувань, в тому числі потенційних зовнішніх інвесторів, зниження суверенних кредитних рейтингів та втрату ділової репутації. Така ситуація означає додаткове збільшення дефіциту іноземної валюти на внутрішньому ринку, та, як наслідок, девальвацію національної валюти. По-друге, позитивні наслідки від оголошення суверенного дефолту (серед яких скорочення витрат на обслуговування боргу та поява стимулюючого фактору до проведення реформування економіки, в тому числі шокового) здатні проявлятися лише в довгостроковій перспективі. Проблема управління державним боргом полягає в забезпеченні платоспроможності країни [4].

За даними міністерства фінансів [10] відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» граничний рівень державного боргу визначено в обсязі 1 716 630,2 млн. гривень. За попередніми розрахунками на кінець 2017 року питома вага державного боргу в іноземній валюті може становити 71,1% та в національній валюті – 28,9%. Зрозуміло, що таке співвідношення може змінюватися залежно, зокрема, від рівня девальвації національної валюти, виду запозичень, кон'юнктури фінансового ринку. Загальні виплати за державним боргом, що мають бути здійснені у 2017 році за рахунок коштів державного бюджету, оцінюються на рівні 240 897,4 млн. грн., з яких 70,0%, або 168698,6 млн. грн. – виплати за внутрішнім боргом та 30,0%, або 72198,8 млн. грн., становлять виплати за зовнішнім боргом. У 2017 році обсяг платежів із погашення державного боргу заплановано в обсязі 129 559,0 млн. грн., з яких 98 621,0 млн. грн., або 76,1%, становлять зобов'язання за внутрішнім боргом, а 30 938,0 млн. грн., або 23,9%, – зобов'язання за зовнішнім боргом, з яких погашення зобов'язань перед МВФ – 16 836,4 млн. грн., перед МБРР – 7304,8 млн. грн., перед ЄБРР – 3251,8 млн. гривень. Обсяг платежів з обслуговування державного боргу на 2017 рік прогнозується в сумі 111 338,4 млн. гривень. На внутрішньому ринку буде здійснено запозичень на суму близько 103 907,2 млн. грн., або 54,5% загальної суми запозичень. На зовнішніх ринках з урахуванням запозичень за спеціальним фондом Державного бюджету України – 86 890,0 млн. грн., або 45,5%. Станом на 31 грудня 2017 року частка державного зовнішнього боргу орієнтовно становитиме 66,3% обсягу державного боргу, а державного внутрішнього боргу – 33,7%. При цьому питома вага довгострокових боргових інструментів становитиме 64,1%, середньострокових – 34,8%, короткострокових – 1,1%. Найбільші за обсягами платежі з погашення державного боргу у 2017 році передбачено за облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП) 2013 року в сумі 29 068,1 млн. грн., ОВДП 2016 року в сумі 24 702,5 млн. грн., ОВДП 2014 та 2012 років у сумі 10 935,0 млн. грн. та 9212,9 млн. грн. відповідно. Найбільшу питому вагу в обслуговуванні державного внутрішнього боргу протягом 2017 року матимуть виплати за ОВДП 2014 року в сумі 23 641,7 млн. грн. та ОВДП 2016 року в сумі 12 204,5 млн. гривень. В обслуговуванні державного зовнішнього боргу у вказаному періоді найбільшу питому вагу матимуть виплати за ОЗДП 2015 року в сумі 28 615,3 млн. грн., за кредитами МВФ у сумі 3375,4 млн. грн. та за кредитами МБРР у сумі 2678,9 млн. гривень.

В Україні, за твердженням уряду, виконуються «поради» МВФ. Однак існує думка, що ці рекомендації, хоч і ефективні, не є раціональними. Якщо для прикладу розглянути розвиток економік деяких європейських країн, які ще недавно будували соціалізм, то можна побачити

(таблиця 1), що успіху вже в перші роки (за даними [12]) вони досягли не за рахунок «сліпого» виконання приписів МВФ, а за рахунок продукування раціональних управлінських рішень. Для наочності до вибірки включено Росію. Входження України до світової фінансової системи потребує вдосконалення механізмів міжнародного співробітництва, в основі яких мають бути національні економічні інтереси та соціальні пріоритети. При цьому важливим залишається питання не тільки обґрунтування оптимальної потреби у зовнішніх запозиченнях, а й визначення умов та пріоритетних сфер їх раціонального використання.

Таблиця 1

Приріст реального ВВП, у% до попереднього року

	1992 рік	1993 рік	1994 рік	1995 рік	1996 рік
Польща	2,6	3,8	5,2	7,0	5,0
Угорщина	–3,1	–0,6	2,9	1,5	1,5
Чехія	–6,4	–0,9	2,6	4,8	5,1
Україна	–10,0	–14,0	–23,0	–11,8	–7,0
Росія	–14,5	–8,7	–12,6	–4,0	–3,0

В Україні неодноразово проголошувалося про необхідність інноваційного розвитку за рахунок ефективного використання ресурсів та залучення саме інвестицій. Однак, на жаль, інвестиційний клімат у країні і досі є несприятливим як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора [13].

За прогнозами фінансових аналітиків у період 2015–2025 років Україна може розраховувати на мінімальні обсяги інвестицій [11]. Варто зазначити, що, хоча інвестиційна діяльність в Україні регулюється спеціалізованими законами (зокрема, «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій в Україні»), представлена в положеннях відповідних кодексів (Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України), розглядається в інших нормативно-правових актах, на практиці необхідність опрацювання великої кількості правових документів є суттєвою перепоною на шляху до її практичної активізації. У вітчизняному правовому масиві, який має за мету врегулювати діяльність учасників інвестиційного ринку, водночас діють законодавчі та нормативні акти різних рівнів і значення, юридичної сили та правового рангу. Безмежний нормативний масив підзаконних правових актів постійно генерує суперечності та правові колізії. Часто правові акти носять декларативний характер та супроводжуються застереженням: «якщо інше не передбачене законодавством». Бажано було б, щоб усі винятки з відповідної норми були передбачені в тому документі, в якому міститься саме правило. Вартий уваги і той факт, що деякі норми фінансового права, зокрема, з корпоративного управління та діяльності емітентів цінних паперів, значно перекриваються нормами Цивільного та Господарського кодексів. Замість кодифікації та уніфікації законодавства мова йде про те, що практикуючим юристам і судам прийдеться вибирати, яку ж конкретну норму і з якого закону виконувати [13].

На особливу увагу заслуговує той факт, що в контексті забезпечення фінансової та загальнонаціональної безпеки країни в Україні гостро стоїть проблема не тільки створення правового інвестиційного поля, а й правового захисту національних інтересів, зокрема, у залученні іноземних інвестицій. Низка науковців [11] звертають увагу на негативний вплив залучення іноземних інвестицій для конструктивних перетворень національної економіки. Такі твердження певною мірою можна вважати справедливими з огляду на існування низки особливостей іноземного інвестування, таких як використання національних ресурсів (зокрема, землі) без подальшого фінансування їх відновлення; використання іноземними інвесторами екологічно небезпечних технологій; здатність іноземного інвестора як фінансового донора впливати на політику урядових структур з урахуванням власних інтересів; неузгодженість інтересів іноземних інвесторів із національними інтересами; використання трудового потенціалу країни за цінами нижчими, ніж світові. Заслуговує на увагу і той факт, що іноземний інвестор не зацікавлений у технологічному розвитку конкурента, йому вигідніше перекупити ідею або її носія.

Як показали проведені дослідження, політична й економічна нестабільність в Україні привела до скорочення іноземних інвестицій на фоні збільшення прямих іноземних інвестицій до країн із перехідними економіками [13].

Розуміючи, що створення сприятливого інвестиційного клімату – складний процес, керівництво країни все охочіше вдається до зовнішніх запозичень. При цьому, на жаль, кошти витрачаються настільки нераціонально, що навіть у іноземних партнерів виникають питання. Чого вартий скандал щодо «зникнення» в Генеральній прокуратурі України 2 млн. дол. США, які було надано нашій країні на боротьбу з корупцією [13].

Варто зазначити, що, на жаль, часто під час дискусій про запозичення України некоректно трактують зовнішній борг країни, іноді свідомо «плутаючи» валовий зовнішній борг і державний зовнішній борг. Необхідність формування єдиного понятійного апарату під час розгляду проблеми управління державним боргом в Україні зумовлена, зокрема, ще й тим, що досить часто зустрічаються невідповідності у статистичних даних звітності уряду, в інформації, якою оперують науковці у своїх роботах. Таблиця 2 – це фрагмент таблиці з роботи [13], яка свого часу була складена на основі публічних даних міністерства фінансів України, а таблиця 3 – це таблиця, яка складена зараз.

Суто математично пояснити розбіжності цифр, скажімо, важко, враховуючи, що мова йде про великі суми грошей.

Взагалі ж, не беручи до уваги свідоме спотворення інформації, ситуацію з різними даними у різних джерелах можна пояснити тим, що її автори по-різному розуміють економічну сутність певних понять [9]. Насамперед варто звернути увагу на те, що з наукового погляду важливо розрізняти борг (статичний параметр) – грошову суму, що взята в позику на певний термін на визначених умовах, та заборгованість (динамічний параметр) – грошову суму, що складається із основної суми боргу і нарахованих відсотків. Тобто варто окремо розглядати первинний (основний) борг і непогашений борг. Окрім цього, розрізняють поточний державний борг – грошову суму, що підлягає погашенню в поточному періоді, та капітальний борг – загальну грошову суму (боргу та відсотків), що має бути сплачена за позиками. Також державний борг поділяється на внутрішній та зовнішній. У теорії для цього використовуються різні загальновідомі класифікаційні ознаки, такі як резидентність кредитора; валюта позики; місце запозичення; тип боргового зобов'язання. Варто зазначити, що в Україні питання щодо визначення конкретної ознаки класифікації боргу ще й досі залишається дискусійним [9, 13]. Формально зовнішніми вважаються практично усі позики в іноземній валюті. Найчастіше як основну ознаку класифікації використовують резидентність кредитора (або джерело запозичення). Тобто внутрішній борг – зобов'язання, що виникають перед внутрішніми кредиторами (резидентами); тоді як зовнішній борг – зобов'язання, що виникають перед іноземними кредиторами (нерезидентами). Цей момент заслуговує на особливу увагу, оскільки передбачає можливість формальної трансформації внутрішньої позики у зовнішню і навпаки. Окрім цього, державний борг поділяється на прямий (внутрішній та зовнішній) та гарантований (внутрішній та зовнішній). При цьому варто зауважити, що, трактування державного боргу як сукупності прямих зобов'язань уряду перед внутрішньою економікою та зовнішнім сектором дає змогу розглядати лише борг, що визнається урядом і реально до нього належить. Натомість гарантований державний борг не є боргом уряду, а тому згідно з прийнятою методологією, як правило, не враховується до того моменту, поки державні органи не вимушені розпочати виплати з метою його погашення. Таким чином, гарантований державний борг має неоднозначну природу: з одного боку, платежі щодо його обслуговування здійснюються із власних ресурсів позичальників, а з іншого – у разі їх неплатоспроможності може мати місце додаткове фінансове навантаження на державний бюджет. В умовах олігархічної економіки цей аспект є суттєвим [13]. Варто також зазначити, що в Україні фактично є два типи державного боргу – офіційно визнаний та заборгованість, що в його складі не враховується, проте за економічною природою є державною. Офіційно визнаний державний борг – це борг, оформлений кредитними угодами або державними цінними паперами, що передбачає погашення основної суми боргу та виплату відсотків у чітко визначений термін. Другий тип боргу включає невиконані фінансові зобов'язання держави перед суб'єктами економіки. Іншими словами, це прийняті державою зобов'язання без документального оформлення строків їх погашення, які формують заборгованість, що не враховується у складі офіційно визнаної, але є державною за внутрішньою природою та економічним змістом.

Таблиця 2

Державний і гарантований державою борг України за 2011–2015 роки

дата	загальний борг		зовнішній борг		внутрішній борг	
	млн. грн.	млн. дол. США	млн. грн.	млн. дол. США	млн. грн.	млн. дол. США
на 31.12.2011	473 121,6	59 215,7	299 413,9	37 474,5	173 707,7	21 741,2
на 31.12.2012	515 510,6	64 495,3	308 999,8	38 658,8	206 510,7	25 836,4
на 31.12.2013	584 114,1	73 078,2	300 025,4	37 536,0	284 088,7	35 542,2
на 31.12.2014	1 100 564,0	69 794,8	611 697,1	38 792,2	488 866,9	31 002,6
на 31.12.2015	1 571 765,6	65 488,4	1 042 305,1	43 428,2	529 460,6	22 060,2

Таблиця 3

Державний і гарантований державою борг України за 2011–2016 роки

дата	загальний борг		зовнішній борг		внутрішній борг	
	млрд. грн.	млрд. дол. США	млрд. грн.	млрд. дол. США	млрд. грн.	млрд. дол. США
на 31.12.2011	473,19	59,22	299,41	37,47	173,77	21,75
на 31.12.2012	515,51	64,50	309,00	38,66	206,51	25,84
на 31.12.2013	584,79	73,16	300,70	37,62	284,09	35,54
на 31.12.2014	1100,83	69,81	611,97	38,81	488,87	31,00
на 31.12.2015	1572,18	65,51	1042,72	43,45	529,46	22,06
на 01.01.2016	1929,76	70,97	1240,03	45,60	689,73	25,60

Проблемою управління державним боргом є те, що частина українського зовнішнього боргу має короткостроковий характер. Звичайно, чимала частина цих зобов'язань значиться за українськими підприємствами перед їхніми материнськими структурами, більшість яких базується в офшорах. Хоча, напевно, багато з цих боргів буде пролонговано, але тут уже з'являються на порядку денному більш глобальні питання: з одного боку – корупція, з іншого, – довіра до макроекономічної політики держави загалом. варто також взяти до уваги і значне скорочення золотовалютних резервів країни.

Варто зазначити, що боргова політика країни давно вже не зводиться тільки до пошуку та залучення коштів, яких бракує. Державний борг є одним із важливих інструментів макроекономічної та фіскальної політики держави. Особливого розгляду заслуговує питання соціально-економічних наслідків державного боргу. Науково обґрунтовано [13], що внутрішній борг, як правило, є більш вигідним і менш небезпечним, ніж зовнішній. Варто також зауважити, що, як правило, зовнішні позики надаються за умови виконання певних вимог, які негативно позначаються на національній безпеці країни [14].

Досліджуючи практику внутрішніх запозичень, варто враховувати те, що вони залежать від багатьох факторів – соціальної захищеності населення, довіри громадян до банківської системи. Заяви НБУ та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб про стабільність окремих банків, а потім виведення їх із ринку, переклад матеріальних втрат не на власників, а на вкладників призводять до соціальної напруги, а не економічного зростання [13].

Висновки. Хоча держава у процесі проведення реформ не повинна категорично відмовлятися від запозичення коштів, однак при цьому варто пам'ятати, що, як і будь-який економічний інструмент, позика може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на національну економіку.

Державний борг, його розміри, методи розміщення та погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі процеси економічного життя держави, її фінансову та загальнонаціональну безпеку, тому державний борг може бути як засобом забезпечення стабільності в країні, так і, навпаки, фактором посилення загроз і ризиків. Лише застосування ефективної стратегії управління державним боргом в Україні сприятиме раціональному використанню запозичень і створить необхідні умови для оптимізації боргового навантаження на бюджет. Головним при цьому є мінімізація державного боргу, досягнення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами фінансування потреб соціально-економічного розвитку країни, що передбачає збільшення власних фінансових ресурсів та поліпшення інвестиційного клімату. Не послаблюючи уваги до залучення зовнішніх ресурсів, уряд має забезпечити пріоритетність інвестиційних джерел перед кредитними.

Державне запозичення можна розглядати з двох позицій: з одного боку, воно сприяє економічному зростанню країни; з іншого – борг збільшує навантаження на державний бюджет. Тому необхідно знайти оптимальне співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням і внутрішніми та зовнішніми запозиченнями. Умови залучення нових позик мають оцінюватися з урахуванням здатності країни їх обслуговувати та ефективно використовувати.

Заслуговує на увагу і той факт, що в Україні можна констатувати низький фінансовий контроль [15] та високий рівень корумпованості влади на фоні низької соціально-правової відповідальності посадовців та «законотворців». Така ситуація об'єктивно обумовлює необхідність ефективного контролю за цільовим використанням державних коштів.

Таким чином, у результаті дослідження розглянуто економічну сутність державного боргу України, проаналізовано його структуру та сучасний стан, виявлено основні проблеми, пов'язані з його управлінням та оптимізацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асадчий Г.В. Структура та динаміка державного боргу України / Г.В. Асадчий // Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – № 2. – С. 59–65.
2. Лісовенко В.В. Державний зовнішній борг України: етапи формування та розвитку / В.В. Лісовенко // Вісник НБУ. – 2000. – № 9. – С. 35–36.
3. Рожко О.Д. Державний борг у забезпеченні економічного зростання / О.Д. Рожко // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 84–85.
4. Юрій С.І. Управління зростанням на основі боргу і Україна / С.І. Юрій // Журнал європейської економіки. – 2007. – № 1. – С. 6–28.
5. Василишин Р. Методика аналізу державного боргу України / Р. Василишин // Вісник УАДУ. – 2000. – № 1. – С. 79–85.
6. Бондарчук Т.Г. Механізм управління та обслуговування державного боргу / Т.Г. Бондарчук // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 14–19.
7. Вахненко Т. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України / Т. Вахненко // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 14–24.
8. Кириченко О.А. Сучасні теорії управління зовнішньою заборгованістю / О.А. Кириченко, В.Д. Кудрицький // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 15–28.
9. Терещенко В.Л. Державний борг України: сутність, соціально-економічні наслідки, перспективи оптимізації / В.Л. Терещенко // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 59–62.
10. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.com.ua/
11. Терещенко В.Л. Інноваційна політика України як основа соціально-економічного розвитку / В.Л. Терещенко // Економіка і регіон. – 2010. – № 2. – С. 207–210.

12. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: навчальний посібник / Л.О. Миргородська. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
13. Терещенко В.Л. Інноваційна політика України як основа соціально-економічного розвитку / В.Л. Терещенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 866–872.
14. Маханець Л.Л. Зовнішній борг і політичний ризик / Л.Л. Маханець // Фінанси України. – 2000. – № 2. – С. 64–67.
15. Заверуха І. Діяльність вищих органів фінансового контролю у сфері державного боргу / І. Заверуха // Юридична Україна – 2006. – № 12. – С. 31–38.

УДК 338.45:658.8

Чернодубова Е.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

MAIN FACTORS THAT INFLUENCING COMPANY PROFITABILITY

АНОТАЦІЯ

В статті визначено проблеми ціноутворення та розкрито основні функції фінансового директора залежно від стратегії розвитку компанії (наступальної, оборонної та стратегії скорочення і зміни видів бізнесу). Надано характеристику моделей ціноутворення, які орієнтовані на витрати, споживачів та конкурентів. Проведено оцінку залежності ціни і прибутку від моделі ціноутворення, орієнтованої на витрати, з урахуванням еластичності.

Ключові слова: модель ціноутворення, прибутковість, еластичність, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье определены проблемы ценообразования и раскрыты основные функции финансового директора в зависимости от стратегии развития компании (наступательной, оборонительной и стратегии сокращения и изменения видов бизнеса). Охарактеризованы модели ценообразования, ориентированные на затраты, потребителей и конкурентов. Проведена оценка зависимости цены и прибыли от модели ценообразования, ориентированной на затраты, с учетом эластичности.

Ключевые слова: модель ценообразования, доходность, эластичность, стратегия развития.

ANNOTATION

The authors determined the problems of pricing and revealed the basic functions of CFO, depending on the company's development strategy: offensive, defensive and strategies to reduce and change businesses. The characteristic of pricing models that focus on costs, customers and competitors is given. Depending prices and profits from pricing model focused on consumption, with the elasticity is estimated.

Key words: pricing model, profitability, elasticity, strategy of development.

Постановка проблеми. У великих компаніях та фірмах зі значним обсягом виробництва ы реалізації продукції питаннями ціноутворення зазвичай займаються маркетологи та заступники керівника з реалізації (збуту). Вони визначають модель ціноутворення, враховуючи значну кількість факторів, погоджують ціни реалізації з керівником, який не завжди володіє тонкощами цих питань і довіряє професіоналізму підлеглих. Фінансові директори часто самоусуваються від цих питань, не завжди прописаних напряму в їхніх посадових інструкціях. Але якщо на проблему ціноутворення подивитись із позиції одержання прибутку, що формує дохідну частину бюджету компанії, то саме фінансовий директор повинен визначати залежно від стратегії компанії та прозорості отримання прибутку прийнятні моделі ціноутворення. Важливо знати, на які проблемні питання фінансової стратегії у формуванні цінової політики повинен орієнтуватись фінансовий директор.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вибору моделі ціноутворення залежно від стратегії розвитку підприємства висвітлені у роботах Т.Т. Негла, С.М. Марченка, В.В. Герасименко [1–3] та інших вчених. Вони класифікують моделі ціноутворення на 3 види залежно від їхньої орієнтації – орієнтовані на витрати, орієнтовані на споживача та орієнтовані на конкурентів. Значна частина робіт присвячена розробленням вказаних моделей для конкретної галузі народного господарства. Так Б.В. Федосимов [4] підкреслює, що основними моделями ціноутворення, якими керуються старі кадри директорів, є моделі, орієнтовані на витрати (модель маржинальних витрат, модель повних витрат та модель рентабельності інвестицій). Залежно від стратегії розвитку підприємства вони не завжди дають потрібний ефект. Саме фінансовий директор повинен приймати активну участь у розробленні стратегії на основі аналізу зовнішніх можливостей і небезпек, внутрішніх ресурсів, необхідних для того, щоб скористатися зовнішніми можливостями, а також виявлення внутрішніх слабких сторін, які можуть ускладнити проблеми, пов'язані із зовнішніми небезпеками. А вже на основі проведеного аналізу потрібно розробити місію, цілі підприємства та модель ціноутворення. Питання аналізу можливих моделей ціноутворення з позиції фінансових директорів у літературі висвітлено недостатньо.

Мета статті – визначити пріоритетні питання, якими потрібно керуватись у практичній роботі фінансовому директору у виборі моделі ціноутворення для отримання прибутку більш прозорим, ефективним, керованим шляхом; виявити чинники, які оптимізують прибуток компанії у сучасних умовах.

Результати досліджень. Стратегія розвитку компанії містить складові частини (фінансову, маркетингову, кадрову) на близьку та віддалену перспективу. Для фінансового директора, на перший погляд, найбільш важливим є саме фінансовий складник, але за більш глибокого аналізу питання ні кадрова, ні маркетингова частини не повинні залишитись без уваги. Залежно від етапу розвитку компанії, її фінансового стану та зовнішніх умов періодично змінюється стратегія розвитку, її мета, а перед персоналом, у тому числі і перед фінансовим директором, ставляться різні завдання (табл. 1).

Зміна стратегії розвитку компанії визначає відношення до прибутку та моделі ціноутворення. У всебічному розгляді можливих моделей ціноутворення обов'язково повинен брати участь фінансовий директор. Розглянемо детальніше на практичних прикладах різні моделі.

1. Моделі ціноутворення, які орієнтовані на витрати. Основна їхня мета – покрити змінні або всі витрати. Найбільш типові з них:

– модель маржинальних витрат, що враховує тільки умовно-змінні витрати;

– модель повних витрат, у якій підприємства враховують всі витрати;

– модель рентабельності інвестицій, які повинні бути повернуті у певний термін; ціна підбирається так, щоб ROI (фінансовий коефіцієнт, який ілюструє рівень прибутковості або збитковості бізнесу, враховуючи суму зроблених у цей бізнес інвестицій) відповідав вимогам інвестора.

Розглянемо на прикладі, як моделі ціноутворення, які орієнтовані на витрати, впливають на ціну та формування прибутку. Припустимо, що компанія продає 1000 одиниць товару за ціною 1000 гривень за штуку за собівартості 700 гривень і постійних витрат 200 тис. гривень на місяць. Такі умови співвідношення структури змінних і постійних витрат притаманні підприємствам торгівлі, виробництва, будівництва. Власник хоче отримати 30% рентабельності, а інвестор, який вклав 1 млн. гривень в обладнання, хоче «віддачу» також 30%. Ціни для споживачів будуть різними (табл. 2).

Для моделі маржинальних витрат розрахунок такий: 700 гривень (собівартість) + 210 гривень («націнка» – 30 відсотків) = 910 гривень (підсумкова ціна). Для моделі повних витрат підсумкова ціна становитиме: 900 гривень (повні витрати = змінні постійні витрати) + 270 гривень («націнка» – 30 відсотків) = 1170 гривень. За використання моделі рентабельності інвестицій, якщо ROI (прибуток/інвестиції) за інвестицій 1 млн. гривень повинен за нашими умовами дорівнювати 30%, то прибуток повинен дорівнювати 300 тис. гривень. Поки наш товар має нульову еластичність за ціною (попиту), тобто за зміни ціни обсяг продажів не падає, краща ціна повинна бути рівною 1667 грн.

З таблиці 2 бачимо, що чим більша ціна, тим вищі прибуток і рентабельність. Але чи готовий споживач її платити? Щоб відповісти на це питання, введемо такий показник, як еластичність ціни на товар, тобто коли за зміни ціни на 1% обсяг продажів змінюється більше ніж на 1%. Більшість товарів еластичні, тобто чутливі до зміни цін. Відповідно до теорії А. Сміта на ринку існує ціна на товар, що задовольняє як споживачів, так і продавців, тобто рівноважна ціна – точка перетину кривих попиту і пропозиції. Для нашого прикладу на основі моделей,

Таблиця 1

Основні функції фінансового директора залежно від стратегії розвитку компанії

Стратегія розвитку	Мета стратегії	Функції фінансового директора
Наступальна стратегія	Завоювання певної частки ринку	Всебічний аналіз фінансових ризиків та інвестицій
Оборонна стратегія	Утримання на ринку	Накопичення фінансових ресурсів на майбутню зміну стратегії, аналіз резервів
Стратегія скорочення і зміни видів бізнесу	Структурна перебудова або згортання бізнесу	Доскональний аналіз фінансових результатів роботи підрозділів, розрахунки прибутку в нових умовах господарювання

Таблиця 2

Залежність ціни і прибутку від моделі ціноутворення, орієнтованої на витрати

Параметри	**Вихідний варіант**	**Моделі ціноутворення**		
		маржинальних витрат	**повних витрат**	**рентабельності інвестицій**
Кількість, шт.	1000	1000	1000	1000
Ціна, грн.	1000	910	1170	1667
Обсяг продажів (виручка), грн.	1 000 000	910 000	1 170 000	1 666 667
Змінні витрати (собівартість), грн.	700 000	700 000	700 000	700 000
Маржинальний дохід (валовий прибуток), грн.	300 000	210 000	470 000	966 667
Постійні витрати, грн.	200 000	200 000	200 000	200 000
Прибуток до оподаткування, грн.	100 000	10 000	270 000	766 667
Вплив на прибуток за зміни параметра				
Прибуток,%		–90,00	170,00	667,00
Операційний важіль,%	3,5	0,00	0,00	0,00
Рентабельність,%	10,00	–89,01	130,77	360,11
Маржа	300 грн.	–9,00%	17,00%	66,70%
Зменшення мінімального рівня продажів	667 шт.	9,84%	–14,57%	–40,04%

орієнтованих на витрати, ми емпіричним шляхом отримали результати реальних продажів (табл. 3).

Таблиця 3

Оптимальна ціна товару з урахуванням еластичності, що максимізує виручку

Обсяги збуту, шт.	Ціна, грн.	Виручка, грн.
530	1667	883 510
820	1170	959 400
1000	1000	1 000 000
1050	910	955 500

У кожну мить часу на конкретний товар існує така ціна, яка максимізує виручку. Тепер підставимо значення кривої попиту у фінансову модель компанії, щоб оцінити результати управлінських рішень. Висновок для дій фінансового директора компанії: максимальна виручка означає більший прибуток; чим вища собівартість, тим важливіше підвищувати ціну, а не збільшувати обсяг продажів. Щодо моделі рентабельності інвестицій, то раціональніше оперувати не показником ROI, а показником EVA (економічної доданої вартості). EVA – це чистий операційний прибуток після сплати податків (NOPAT) за вирахуванням витрат на капітал. Формула розрахунку:

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC,$$

де: NOPAT – чистий операційний прибуток після сплати податків;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

IC – інвестований капітал.

У таблиці 4 наведено розрахунки впливу на прибуток за моделями ціноутворення, орієнтованими на витрати, з урахуванням еластичності.

Умови й обсяг інвестування компанії значно впливають на фінансовий результат. Наприклад, прибуток компанії за підсумками року становив 1 млн. гривень. Формально може здатися, що все добре, але акціонери вклали в неї 10 млн. гривень. За наявності альтернативної можливості акціонерів вкласти ці гроші в банк під ставку 13% річних отримуємо:

$$EVA = 1\,000\,000 \text{ грн.} - 10\,000\,000 \text{ грн.} \times 13\% = -300\,000 \text{ грн.}$$

Тобто насправді компанія збиткова.

2. Моделі ціноутворення, які орієнтовані на споживачів. Типовими моделями тут є:

– метод тендерних цін – ціноутворення виходить з прогнозу можливої ціни, щоб виграти тендер. Незнання правильних моделей розрахунку тендерної ціни приводить до того, що підприємство, бажаючи виграти тендер, значно зменшує свій прибуток;

– метод ціноутворення за вартістю, що відчувається, ґрунтується на встановленні «справедливої» ціни, на думку споживача. Для такої оцінки застосовуються маркетингові дослідження. Цей метод дає точні результати, але він дуже трудомісткий. Є два варіанти його застосування – 1) заснований на поточних потребах покупця, 2) заснований на суб'єктивних відчуттях споживача. Такий підхід дає змогу вирішити одразу кілька завдань, таких як боротьба з синдромом звикання до товару; підтримання постійного високого рівня завантаження виробництва; підтримання постійно високих цін;

– метод ціноутворення на основі моделі лінійної регресії ґрунтується на встановленні ціни, за якої виручка компанії стає максимальною. Він є одним із найбільш ефективних і досить дешевих. Застосовувати цей метод можна за допомогою будь-яких математичних моделей, які можуть апроксимувати, тобто приблизно визначити лінію попиту на певний товар. Але під час побудови тренду (функції) потрібно бути дуже уважним і правильно прорахувати тенденцію за точками на графіку – це може бути пряма $\hat{y} = ax + b$ або крива $\hat{y} = a + \frac{b}{x}$ з максимальним наближенням до фактичних точок. Від цього залежать коректність отриманого результату і результати планування.

Таблиця 4

Моделі ціноутворення, орієнтовані на витрати, з урахуванням еластичності

Параметри	Вихідний варіант	Моделі ціноутворення		
		маржинальних витрат	повних витрат	рентабельності інвестицій
Кількість, шт.	1000	1050	820	530
Ціна, грн.	1000	910	1170	1667
Обсяг продажів (виручка), грн.	1 000 000	955 500	959 400	883 333
Змінні витрати (собівартість), грн.	700 000	735 000	574 000	371 000
Маржинальний дохід (валовий прибуток), грн.	300 000	220 500	385 400	512 333
Постійні витрати, грн.	200 000	200 000	200 000	200 000
Прибуток до оподаткування, грн.	100 000	20 500	185 400	312 333
Вплив на прибуток за зміни параметра				
Прибуток,%		–79,50	85,40	212,33
Операційний важіль,%	3,5	5,00	–18,00	–47,00
Рентабельність,%	10,00	–78,55	93,25	253,58
Маржа	300 грн.	–9,00%	17,00%	66,67%
Зменшення мінімального рівня продажів	667 шт.	9,84%	–14,57%	– 40,03%

3. Моделі ціноутворення, які орієнтовані на конкурентів. Найбільш типовими з них є:

– метод послідовного підвищення цін, спрямований на скорочення витрат;

метод пристосування до наявної ціни, який дуже простий, але, як правило, дає погані результати, оскільки встановлена конкурентом «ринкова» ціна переважно не є такою.

Обидва методи зручні у плані підгонки цін і підходять компаніям, що мають у своєму асортименті сотні або тисячі товарів, стабільний обсяг збуту і можливість часто змінювати ціни. Працюють ці методи так.

За кожним товаром дані про обсяг збуту, ціну, собівартість треба впорядкувати в Excel за стовпчиком «Маржинальний дохід». Далі треба виділити три групи товарів, такі як:

– товари класу А – високомаржинальні і (або) добре продаються. У цю групу включаємо 20% товарів, що дають 80% маржинальної прибутковості;

– товари класу В – звичайні товари (близько 60%);

– товари класу С – низькомаржинальні і (або) погано продаються (близько 20%).

Тепер шляхом ручного налаштування потрібно підібрати оптимальну ціну. Для цього варто підвищити ціни на товар класу А і знизити ціни на товар класу С. Підвищення необхідно робити таким чином, щоб споживач цього не відчув (на 1–5%), а будь-яке зниження цін супроводжувати маркетинговою або рекламною кампанією. Це дає змогу отримати більше прибутку за збереження обсягів збуту.

Такий алгоритм постійної зміни цін можна застосовувати як завгодно часто, усвідомлюючи пов'язані з цим витрати (передрук буклетів, цінників, зміна в обліковій системі, рекламні акції). Треба домогтися стану, щоб додаткові доходи від зміни цін стали більшими за пов'язані витрати. У використанні цього методу також треба враховувати сезонність.

Метод калькуляційного вирівнювання використовується для визначення ціни для групи однорідних товарів і об'єднує різні методи ціноутворення. Він дає змогу усереднювати доходи від продажів груп товарів без урахування ефектів зв'язку між ними і таким чином компенсувати низькі доходи від реалізації одних товарів високими доходами, які отримуються за рахунок продажу інших товарів, як правило, пов'язаних один з одним. Саме на їх прикладі розглянемо застосування цього методу.

Припустимо, у нас є кав'ярня, відвідувачі якої часто купують разом із кавою ще і тістечко. Щоб збільшити прибутковість, варто ввести акцію. Суть її така: продаючи один товар, другий товар разом із першим продається зі знижкою. Тоді у нас є два варіанти ціни товарів:

1) купуючи тістечко, клієнт отримує 20% знижки на покупку кави;

2) купуючи каву, клієнт отримує 20% знижки на покупку тістечка.

Встановлювати ціни на пов'язані товари можна за двома варіантами (табл. 5).

У першому варіанті продажі кави з тістечком виросли, покупки тістечок окремо стали трохи меншими, оскільки частина покупців «спокусилася» на акцію, яка принесла свої плоди. У другому варіанті маржинальний дохід знизився порівняно з початковими умовами. Висновок такий: зі знижкою варто пропонувати той товар, який після зменшення ціни втратить менше у маржі.

Таблиця 5

Варіанти встановлення цін на пов'язані товари

Найменування номенклатури	Обсяг продажу, шт.	Ціна, грн.	Виручка, грн.	Собівартість одиниці, грн.	Маржинальний дохід, грн.
перший варіант					
Кофе	2650	10	26 500	4	15 900
Кофе з тістечком	450	8	3600	4	1800
Тістечко з кофе	450	14	6300	7	3150
Тістечко	500	14	7000	7	3500
Разом	4050		43 400		24 350
другий варіант					
Кофе	2600	10	26 000	4	15 600
Кофе з тістечком	450	10	4500	4	2700
Тістечко з кофе	450	11	4950	7	1800
Тістечко	550	14	7700	7	3850
Разом	4050		43 150		23 950

Таблиця 6

Зміна маржі

Найменування номенклатури	Ціна, грн.	Ціна після знижки, грн.	Собівартість одиниці, грн.	Маржа, грн.	Маржа після знижки, грн.	Зміна маржі,%
Кофе	10	8	4	6	4	33
Тістечка	14	11	7	7	4	60

Висновок. Підводячи підсумок, можна зазначити, що кожна з розглянутих вище моделей ціноутворення має свої переваги і недоліки залежно від умов, для яких вона застосовується. З метою оптимізації і максимізації прибутку рекомендуємо використовувати переважно ті, які орієнтовані на споживачів, а також кілька моделей, орієнтованих на конкурентів (методи послідовного підвищення і заниження цін і метод калькуляційного вирівнювання). Фінансовий директор повинен виявляти фактори, що оптимізують прибуток, вирішувати, яка модель ціноутворення найбільше підходить у своїй галузі для вибраної стратегії розвитку, для конкретного товару або товарної групи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко В. В. Эффективное ценообразование: рыночные ориентиры / В.В. Герасименко. – М.: Финстатинформ, 2007. – 158 с.
2. Марченко. С.М. Обгрунтування моделей ціноутворення на продукцію сільськогосподарського машинобудуваненя в залежності від взаємин між учасниками ринку. Наукові праці МАУП, 2014, вип. 43(4). – С. 168–177.
3. Нэгл Т.Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т.Т. Нэгл, Р.К. Хол ден: [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
4. Федосимов Б.В. Оптимизация прибыли: выбор модели ценообразования / Б.В. Федосимов. Финансовый директор. – № 9. – 2014.

УДК: 336.221(477+4)

Швець Ю.О.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізького національного університету

Бахметова Я.Ю.
студентка факультету менеджменту Запорізького національного університету

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ ТА ЄС

THE TAXATION OF INCOME OF NATURAL PERSONS: ISSUES AND PROSPECTS IN UKRAINE AND THE EU

АНОТАЦІЯ

Розглянуто особливості сплати податку з доходу фізичних осіб в Україні та перспективи його розвитку. Виокремлено спільні та відмінні ознаки сплати податку з доходу фізичних осіб в Україні та країнах ЄС, а також розкрито механізм сплати цього податку. Зроблено перелік основних елементів сплати податку, охарактеризовано динаміку максимальних і мінімальних ставок податку. Проаналізовано низку проблем щодо справляння податку з доходів фізичних осіб та сформовано рекомендації щодо вдосконалення механізму оподаткування доходів громадян в Україні.

Ключові слова: податок з доходів фізичних осіб, елементи оподаткування, Україна, Європейський Союз, мінімальні та максимальні ставки, механізм оподаткування.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности уплаты налога с дохода физических лиц в Украине и перспективы его развития. Выделены общие и отличительные признаки уплаты налога с дохода физических лиц в Украине и странах ЕС, а также раскрыт механизм уплаты этого налога. Сделан перечень основных элементов уплаты налога, охарактеризована динамика максимальных и минимальных ставок налога. Проанализирован ряд проблем по взиманию налога с доходов физических лиц и сформированы рекомендации по совершенствованию механизма налогообложения доходов граждан в Украине.

Ключевые слова: подоходный налог, элементы налогообложения, Украина, Европейский Союз, минимальные и максимальные ставки, механизм налогообложения.

ANNOTATION

In this article, the features of tax payment and prospects of income development of individuals in Ukraine are considered. The analysis of the research regarding the allocation of common and distinctive features of tax payment of individuals income in Ukraine and the EU member-states, as well as the mechanism of these taxes payment are discovered. In this research, the list of basic elements for tax payment, dynamics of the maximum and minimum tax rates are analysed. Also, a number of problems concerning the tax of incomes of individuals are analysed. On this basis, the reccomendations for improving the mechanism of taxation of income of Ukrainian citizens were formed.

Key words: income tax of individuals, elements of taxation, Ukraine, the European Union, the minimum and maximum rate, the mechanism of taxation.

Постановка проблеми. Сьогодні система податків не цілком справляється із виконанням своїх функцій щодо проведення загального оподаткування, фіскальної достатності, рівності платників, та особливу увагу необхідно приділити податку з доходів українців.

Досвід інших країн щодо формування та злагодженої роботи податкових систем сприятиме виправленню законодавчих та практичних помилок нашої країни.

Безперечно, ці питання потребують швидкого вирішення, тому виявлення особливостей сплати податку з доходів фізичних осіб в Україні, а також визначення спільних та відмінних критеріїв щодо оподаткування в Україні та європейських країнах – актуальна тема. Варто звернути увагу на проблеми щодо сплати податку, а також важливо розробити комплекс заходів щодо вдосконалення механізму оподаткування доходів громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оподаткування, ефективності роботи податкової системи в європейських країнах та Україні розглядали у своїх працях такі вчені, як А.Д. Гаденко [1]; А.В. Гречко [2, с. 61]; М.І. Карлін [3, с. 639]; Я.В. Лебедзевич [6, с. 243]; В.П. Мартиненко [8, с. 71]; М.І. Петік [10, с. 271]; М.О. Сухорукова [11, с. 51]; В.М. Толочко [12]; І. Тофан [13, с. 72]; І.В. Шевчук [14].

У проаналізованих працях розглянуто досвід європейських країн та його використання з метою розбудови української податкової системи. Податкова система може працювати не тільки всередині країни, вона є важливим чинником зовнішнього зближення європейських країн, сприяє утворенню єдиної європейської цінності. Таким чином, дослідження сформованої проблеми є актуальним.

Метою статті є визначення особливостей сплати податку з доходу в Україні, з'ясування спільного та відмінного у системі оподаткування в Україні та європейських країнах, виокремлення проблем щодо справляння податку з доходів фізичних осіб, розроблення рекомендацій щодо вдосконалення механізму оподаткування доходів громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні українська економіка перебуває у складному становищі, малий бізнес – у стані банкрутства, середній бізнес – теж не в кращо-

му стані. Підприємцям і фізичним особам все важче сплачувати всі податки.

У кожній країні світу громадяни зобов'язані сплачувати відсоток від своїх доходів до державного бюджету. Кожна країна вдосконалює методи і форми, за якими відбувається процес отримання і перерахування цих коштів до державного бюджету; це свідчить про те, на якому рівні знаходиться розвиток держави та її економічні і правові інституції.

Сьогодні податок на доходи фізичних осіб є одним з основних джерел надходження до бюджету України.

Особливості сплати податку в Україні зазначені у табл. 1.

У будь-якій державі податкова система ілюструє специфіку організації її господарства. Порівнюючи податкову систему України та європейських країн, можна визначити, що принципової різниці у цьому відношенні немає.

Проте багато країн користуються тими податками, які довели свою дієвість та ефективність протягом багатьох років. Сюди зазвичай входять податки із підприємств та громадян, на товари та послуги, на додану вартість, митні збори, акцизи, податок на майно. Саме ці податки формують основу податкової системи в європейських країнах та в Україні.

На думку вчених, основним критерієм успіху податкової системи європейських країн на противагу Україні є принцип прозорості та простоти податкової системи, її адміністрування [4, с. 20].

В Україні протягом багатьох років говорять про необхідність впорядкування податкової системи в кількісному вимірі.

Проаналізувавши Податковий кодекс та Держбюджет за 2017 р., можна сказати, що запланованих змін не відбулося. Зокрема, планувалося понизити податок на дохід до 17%, але цього не відбулося і він залишився незмінним (18%). Насправді українська податкова система є дуже складною в управлінні, тому велика кількість податків спричинює передумови для корупції та зловживань у податковій сфері, для нерозуміння між платниками податків та державою.

Особливість європейської системи оподаткування полягає в тому, що її утворюють на основі прогресивної шкали. Наприклад, у Франції розрахунок податку на прибуток фізичних осіб робить податкова служба. Згідно з французькою системою доходи поділяються на 8 категорій, кожна з яких має свою методику розрахунку, в якій враховують застосовані пільги і відрахування. Особливістю є те що податок на прибуток фізичних осіб розраховують на родину і він береться з доходів за прогресивною шкалою (від 5,5 до 75%). Варто відзначити що максимальну ставку застосовують, якщо дохід сім'ї дорівнює 1 000 000 євро (вона становить 75%).

Що ж стосується оподаткування в Німеччині, то діє така ж система оподаткування, як і у Франції. Початкова ставка податку на прибуток фізичних осіб становить 0% на доходи, менші за $9 тис. Починаючи з доходів на суму від $9 тис. до $11,5 тис. податок на прибуток фізичних осіб становить 2,56%.

У Великобританії початок податкового періоду – 6 квітня поточного року і закінчується він 5 квітня наступного року. Неоподатковуваний мінімум за рік становить 2790 фунтів стерлінгів, а податкові ставки – 20%, 40% і 45%.

Таблиця 1

Основні елементи сплати податку в Україні

Назва	Сутність
Суб'єкт оподаткування	1. Резиденти – фізичні особи (доходи, отримані з джерела їхнього походження в Україні, та іноземні доходи). 2. Нерезиденти – фізичні особи (доходи, отримані з джерела їхнього походження в Україні). 3. Податкові агенти.
Об'єкт оподаткування	Об'єктом оподаткування резидента є: 1. Загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід. 2. Доходи з джерела їхнього походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування. 3. Іноземні доходи – прибутки, отримані з джерел за межами України. Об'єктом оподаткування нерезидента є: 1. Загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід із джерела його походження в Україні. 2. Доходи з джерела їхнього походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування.
Податкова база	Базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід – будь-який дохід, який підлягає оподаткуванню, нарахований на користь платника податку протягом звітного податкового періоду.
Ставка податку	Ставка податку становить 18% бази оподаткування щодо доходів –заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами.
Порядок нарахування	Резиденти сплачують податок з усіх доходів, отриманих із джерела їхнього походження як в Україні, так і за кордоном. При цьому у них залишається можливість врахувати податок, сплачений за кордоном, у визначенні в декларації річної суми податку, що підлягає сплаті в бюджет. Нерезидент платить податок також за чинним сьогодні принципом – тільки з доходів, одержаних в Україні.

Джерело: [9]

У Швеції за кожним платником податку на прибуток фізичних осіб закріплюється реєстраційний номер, а також рахунок, на який перераховується податок. Резиденти зобов'язані сплачувати податок з усіх джерел доходів, які вони отримують (підприємницька діяльність; капітал; заробітна плата). Податок обчислюється за прогресивною шкалою, загальна максимальна ставка податку становить 56,9%.

У Норвегії офіційно публікуються дані із платників податків і податків. Резиденти сплачують національний і місцевий податок з усіх доходів, які були одержані в країні та за її межами. Податок на прибуток фізичних осіб з річної зарплати обчислюють за ставкою 9,5%, якщо дохід – від 220 501 до 248 500 норвезьких крон.

В Іспанії декларація про доходи резидента включає всі доходи, які він одержав по всьому світі; незалежно від місця проживання його статус визначається на весь податковий період. Податок розраховується за ставкою від 24 до 52%. Якщо дохід становить 300 000€, то застосовується ставка 52%.

У нашій країні були спроби запровадження вищевикладеної прогресивної шкали стягнення податків, але вони не завершилися успіхом. Перелік європейських країн, які мають максимальні та мінімальні ставки податку на дохід фізичних осіб за 2017 р., наведений в табл. 2–3.

З даних табл. 3 видно, що європейські країни, які мають однаковий розмір ставки незалежно від доходу, – Білорусія (13%); Болгарія (10%); Латвія (25%); Литва (15%); Естонія (20%).

На підставі проведеного аналізу можна виокремити спільні та відмінні риси щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС (табл. 4).

У більшості країн Європи ПДФО належить до місцевих податків і регулюють ставки місцеві органи самоврядування, а в Україні – тільки держава. Водночас варто звернути увагу на визначення проблем щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС, які здійснюють вплив на соціально-економічний розвиток країни (табл. 5).

Таблиця 2

Максимальні ставки податку з доходів громадян

Країна	Ставка		
	2015	2016	2017
Франція	45%	45%	75%
Данія	51%	55, 4%	55,6%
Бельгія	50%	50%	50%
Португалія	42%	42%	48%
Іспанія	45%	45%	45%
Німеччина	45%	45%	45%
Норвегія	27%	25%	39%
Італія	45%	35%	36%
Люксембург	42%	34%	29%

Джерело: [12; 2, с. 65]

Таблиця 3

Мінімальні ставки податку з доходів громадян

Країна	Ставка		
	2015	2016	2017
Румунія	16%	16%	16%
Угорщина	15%	15%	15%
Литва	15%	15%	15%
Росія	13%	13%	13%
Білорусія	13%	13%	13%
Болгарія	10%	10%	10%

Джерело: [12; 2, с. 65]

Виходячи з переліку вищенаведених проблем щодо сплати податку в країнах ЄС та в Україні, було виділено групу рекомендацій щодо вдосконалення механізму оподаткування доходів громадян:

1. Необхідність розширення бази оподаткування ПДФО (можливість залучення до оподаткування всіх доходів, які виплачують із державних цільових фондів, що одержуються як компенсація, відшкодування певних витрат, доходи від інтелектуальної власності).

2. Запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів.

3. Вдосконалення пільгової політики щодо

Таблиця 4

Спільні та відмінні риси щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС

Спільне	Відмінне
1. Податок на доходи фізичних осіб застосовується в усіх країнах світу. 2. Декларування доходів громадян. 3. Передбачено застосування спрощених технологій оподаткування. 4. Існує знижка оподатковуваного доходу залежно від кількості дітей у сім`ї. 5. Державний контроль та адміністрування. 6. Передбачена система податкових пільг. 7. Податок на доходи фізичних осіб є одним з основних джерел надходження до бюджету країни. 8. Однакова сутність та риси податкових систем України та країн ЄС. 9. Податкові системи України та країн ЄС розвиваються під впливом економічних, соціальних і політичних процесів у тій чи іншій країні.	1. Прозорість та відкритість оподаткування ПДФО. 2. Прогресивна шкала оподаткування доходів. 3. Існує нульова ставка оподаткування доходів громадян за низького рівня доходів. 4. Правила оподаткування ПДФО в ЄС встановлюються органами місцевого самоврядування, а не на загальнодержавному рівні. 5. Більшість країн Євросоюзу стягують податки на всі доходи, отримані в країні або за її межами. 6. Надання соціальних пільг у справлянні податку з доходів фізичних осіб не окремим фізичним особам, а сім'ям. 7. В оподаткуванні заробітної плати, як правило, використовується прогресивна шкала, а в оподаткуванні інших доходів – пропорційні ставки. 8. Майже у всіх європейських країнах існує податок на розкіш.

Джерело: [7, с. 260; 2, с. 65–67; 14]

Таблиця 5

Проблеми щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС.

Україна	Країни ЄС
1. Не досить повна база оподаткування ПДФО. 2. Негнучкість національної системи оподаткування ПДФО та її низька ефективність. 3. Система оподаткування не враховує досвід країн ЄС. 4. Відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб. 5. Низький рівень податкової культури. 6. Високий рівень корупції в сфері оподаткування. 7. Загальноприйнята практика ухилення від сплати ПДФО. 8. Практично відсутня практика впровадження заходів щодо легалізації доходів громадян у тіньовому секторі економіки.	1. За високих доходів фізичної особи рівень оподаткування високий (наприклад, до 75% у Франції). 2. Жорсткий рівень адміністрування та контролю за оподаткуванням. 3. Більшість країн Євросоюзу стягують податки на абсолютно всі доходи, отримані в країні або за її межами. 4. Стандартні податкові ставки в деяких європейських країнах не завжди застосовні до іноземців, що мають вид на проживання.

Джерело: [12; 13, с. 79]

ПДФО (впровадження неоподаткованого мінімуму, упорядкування пільг соціально незахищеним громадянам та громадянам, що мають заслуги перед державою).

4. Розроблення механізму стягнення податків з інших доходів громадян.

5. Впровадження засобів щодо підвищення ефективності податкового контролю (сприятиме подоланню зловживань щодо ухилення від сплати податків).

6. Легалізація доходів громадян від тіньової економічної діяльності.

7. Нарощування податкових надходжень до бюджету шляхом залучення таких резервів, як зростання доходів фізичних осіб, створення робочих місць, заходи щодо збільшення кількості працездатного населення та збільшення інвестицій в економіку.

8. Застосування комбінацій щодо використання ПДФО. Усі види доходів повинні мати особистий механізм оподаткування, який дійсно враховує особливості їх отримання, вагомість для платника та трудомісткість адміністрування.

9. Прогресивна шкала має використовувати помірні ставки від 5 до 25%, що дасть змогу зменшити податкове навантаження на платників, які мають низький та середній рівень статку, та з часом підвищити його для платників, які мають високий рівень, що збільшить надходження до національного бюджету країни.

10. варто перейняти успішний досвід країн ЄС щодо використання механізму дії ПДФО. Немає сенсу копіювати систему оподаткування, що діє у розвинених країнах ЄС, проте з огляду на їхній вдалий досвід можна впровадити деякі світові здобутки в національну систему оподаткування ПДФО.

11. Для розвитку бази оподаткування щодо ПДФО варто постійно здійснювати наукове, теоретичне та методологічне її обґрунтування.

12. Варто відмовитися від лише фіскального підходу до збільшення надходження до бюджету України. Основною метою вдосконалення ПДФО має бути підвищення рівня суспільного добробуту, що діє на користь самих платників податків. А це сприятиме підвищенню рівня податкової культури.

Висновки. Розглянувши переваги системи сплати податків з доходів фізичних осіб країн ЄС та порівнявши їх із сучасною системою оподаткування в Україні, варто відзначити, що прозорість та відкритість – основні правила податкової системи. Проведений аналіз показує, що ПДФО може бути представленим одним податком або кількома, стягуватись за прогресивною шкалою, належати до місцевих чи загальнодержавних податків та направлятись до одного чи кількох суб'єктів оподаткування, що визначає його регулятивну ефективність. Проте в Україні найважливішими базами оподаткування ПДФО є заробітна плата та проценти. Саме подальше удосконалення механізмів адміністрування ПДФО може підсилити роль цього податку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаденко А.Д. Особливості оподаткування доходів фізичних осіб / А.Д. Гаденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.zinet.info/3/gadenko.php.
2. Гречко А.В. Перспективи реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції / А.В. Гречко // Економіка та управління національним господарством. – 2014. – № 3. – С. 60–70.
3. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу / М.І. Карлін. – К. : Знання, 2011. – 639 с.
4. Крівцов О.О. Зарубіжний досвід оподаткування доходів фізичних осіб / О.О. Крівцов // Податкова політика. – 2010. – № 3(52).– С. 18–28.
5. Круковська О.В. Ключові зміни в реформуванні податкової системи України: реалії та перспективи / О.В. Круковська // Мукачівський державний університет. – 2016. – № 2. – С. 702–709.
6. Лебедзевич Я.В. Податкова реформа України: механізм реалізації та наслідки / Я.В. Лебедзевич, А.А. Скуратівська // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 2(72). – С. 243–250.
7. Легкоступ І.І. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку / І.І. Легкоступ, К.В. Кацуба // Бізнес Інформ – 2014. – № 14. – С. 259–263.
8. Мартиненко В.П. Основні напрями розвитку оподаткування доходів фізичних осіб / В.П. Мартиненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5. – С. 70–73.
9. Податковий кодекс України редакція від 23.02.2017 № 1910-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page.

10. Петик М.І. Перспективи модернізації податкової системи України в контексті європейської інтеграції / М.І. Петик, Л.А. Саварін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23.4. – С. 271–278.
11. Сухорукова М.О. Фіскальна політика в умовах глобальної інституалізації: україна та досвід зарубіжних країн / М.О. Сухорукова // Scientific Journal «ScienceRise». – 2016. – №7/1(24). – С. 50–54.
12. Толочко В.М. Огляд механізму стягування податків в Україні та деяких країнах світу / В.М. Толочко, Т. Ф. Музика [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://modern-pharmacy.com.ua/oglyad-mehanizmu-styaguvannya-podatkiv-v-ukrayini-ta-deyakih-krayinah-svitu.
13. Тофан І. Проблематика оподаткування в країнах Євросоюзу / І. Тофан // Аграрна економіка. – 2012. – № 1–2. – Т. 5. – С. 78–82.
14. Шевчук І.В. Іноземний досвід оподаткування доходів фізичних осіб та можливості його адаптації в Україні / І.В. Шевчук [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://old.znau.edu.ua/visnik/2011_1_2/333.pdf.

УДК 336.713(477)

Шептуха О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

Волвенкова М.М.
студентка
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

Коротка О.О.
студентка
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

MANAGEMENT OF LIQUIDITY RISK AND SOLVENCY OF THE BANK

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття платоспроможності та ліквідності банку. Висвітлено теоретичні підходи до визначення управління ризиками ліквідності та платоспроможності банку. Виявлені фактори, що впивають на платоспроможність банків. Показані види ризиків ліквідності банку. Визначені системні методи управління ліквідністю банку.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, ризики, управління, банк, неплатоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены понятия платежеспособности и ликвидности банка. Освещены теоретические подходы к определению управления рисками ликвидности и платежеспособности банка. Выявлены факторы, влияющие на платежеспособность банков. Показаны виды рисков ликвидности банка. Определены системные методы управления ликвидностью банка.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, риски, управление, банк, неплатежеспособность.

ANNOTATION

The article discusses the concept of solvency and liquidity. Deals with theoretical approaches to the definition of liquidity risk-management and solvency. The factors that the solvency of banks. The following types of liquidity risks. The identified systemic liquidity management methods.

Key words: liquidity, solvency, risk, management, bank, insolvency.

Постановка проблеми. Основним завданням банківського сектору у сучасних умовах постійної економічної та політичної нестабільності є підтримка ліквідності та платоспроможності банківського сектору. Адже в будь-якій державі, незважаючи на її економічний зміст та організацію суспільних відносин, банківська система займає значне місце у гарантуванні руху грошових потоків. Банки мають розробляти певну систему діагностичних дій для забезпечення фінансової надійності, які давали би змогу регулярно здійснювати управління банківськими ризиками. Тому можна дійти висновку, що оцінка ризиків ліквідності та платоспроможності в умовах нестабільного економічного середовища є одним із головних завдань управління банком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню управління ризиками ліквідності та платоспроможності присвячена велика кількість наукових праць як вітчизняних, так і закордонних науковців-економістів – О.В. Дзюблюка, Долана., Е.Дж. Дьюзера, О.Д. Заруби, Т.Т. Ковальчук, Т.У. Коха, В.М. Кочеткова, Р.Дж. Кемпбелла, О.І. Лаврушина, Ю.С. Масленченкова, Ж. Матука, Р.Л. Міллера, Т.О. Раєвської, П.С. Роуза, І.В. Сало, Дж.Ф. Сінкі, В.М. Усоскіна, О.Б. Шиманської, Р.І. Шіллера та ін.

Більшість вчених-економістів дуже часто ототожнюють поняття «платоспроможність» та «ліквідність». Але варто зазначити, що платоспроможність є більш широким поняттям, ніж ліквідність, оскільки показує ефективність оперативного управління ліквідністю як банку, так і його балансу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стаття присвячується проблемі управління ризиком ліквідності та платоспроможності банківської установи, а також їхньому взаємозв'язку.

Мета статті – дослідження ризиків ліквідності та платоспроможності банків, розроблення дієвих підходів для ефективного функціонування банківського сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик ліквідності та платоспроможності є основним фактором фінансової безпеки банку, його зростання свідчить про неспроможність забезпечувати вчасне та повне виконання усіх зобов'язань відповідно до потреб розвитку економіки. Цей ризик загрожує погіршенням репутації банку та навіть може призвести до банкрутства.

Одним із характерних показників фінансової стійкості банку є ліквідність і платоспроможність банківської установи, котра показує достатність власних коштів банку для забезпечення захисту фінансових інтересів його кредиторів та вкладників.

Ліквідністю називають спроможність банку вчасно та з мінімальними витратами виконувати вимоги щодо виплат за своїми грошовими зобов'язаннями [7, с. 135].

Платоспроможністю називають спроможність фізичної або юридичної особи вчасно та у повному обсязі здійснювати свої грошові зобов'язання.

Часто під платоспроможністю мають на увазі надійність банку, тобто здатність у будь-якій ситуації на ринку, а не відповідно до термінів платежів, виконувати взяті на себе зобов'язання.

Надійність банківської установи залежить від багатьох факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні [7, с. 136]:

– зовнішні фактори – підлягають впливу зовнішнього середовища на банк. Іншими словами, ці чинники визначають стан ринку, національної та світової економіки, політичний клімат, а також форс-мажорні обставини;

– внутрішні фактори – підлягають впливу внутрішнього середовища на банк. До внутрішніх чинників входить професійний рівень персоналу, у тому числі дотримання контролю над проведеними банком операціями.

Ризики платоспроможності характеризуються саме впливом вище перерахованих факторів або їх сукупності.

Ризиком називають загрозу втрати власних ресурсів частково або у повному обсязі, створення зайвих витрат у результаті виконання фінансових операцій (рівень ризикованості операцій визначається саме розміром можливих витрат). Ризик з'являється лише за невідповідності прогнозів та реальних подій.

Основним завданням управління банком є забезпечення стабільного рівня ліквідності.

Науковці виділяють такі ризики ліквідності, як балансовий ризик, ризик ліквідності ринку, ризик події (рис. 1).

До основних методів (теорій) управління ліквідністю, що входять до всього банківського менеджменту, належать [2, с. 27]:

1) управління активами – це шляхи та методи розміщення залучених банком грошових коштів для забезпечення продуктивної роботи банку та підтримання його ліквідності. До основних принципів банківського менеджменту в управлінні активами належать:

– управління прибутковістю активів;

– диверсифікація активних операцій;

– підтримка раціональної структури активів;

– аналіз ризиків та створення резервів;

2)

3) управління пасивами – з його допомогою відбувається мобілізація ліквідних коштів на ринку грошей в обсягах, яких достатньо для забезпечення загального очікуваного попиту на ліквідні кошти. Також використовуються кредити, але лише тоді, коли банк потребує ліквідних коштів – це дає змогу запобігти надто великому обсягу високоліквідних активів, котрі не приносять прибутковості;

3) збалансоване управління ліквідністю (активами та пасивами) – відбувається управління ризиком ліквідності за допомогою координації рішень, які стосуються джерел залучення та напрямів розміщення коштів за обсягами та термінами для забезпечення прибутковості банківських операцій.

Для більш детального розгляду ліквідності фінансової установи ми проаналізували динаміку ліквідності найбільших банків України, таких як «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсиббанк», «ПриватБанк», «Ощадбанк» та «ПУМБ», за останні три роки (рис. 2).

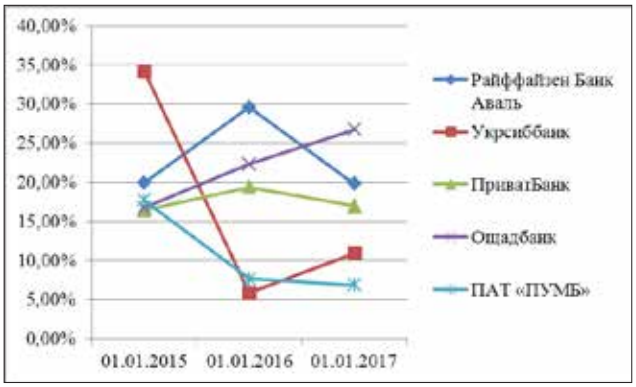


Рис. 2. Динаміка ліквідності банків з 1.01.2015р. по 1.01.2017 р.

Джерело: розроблено автором на основі [8]

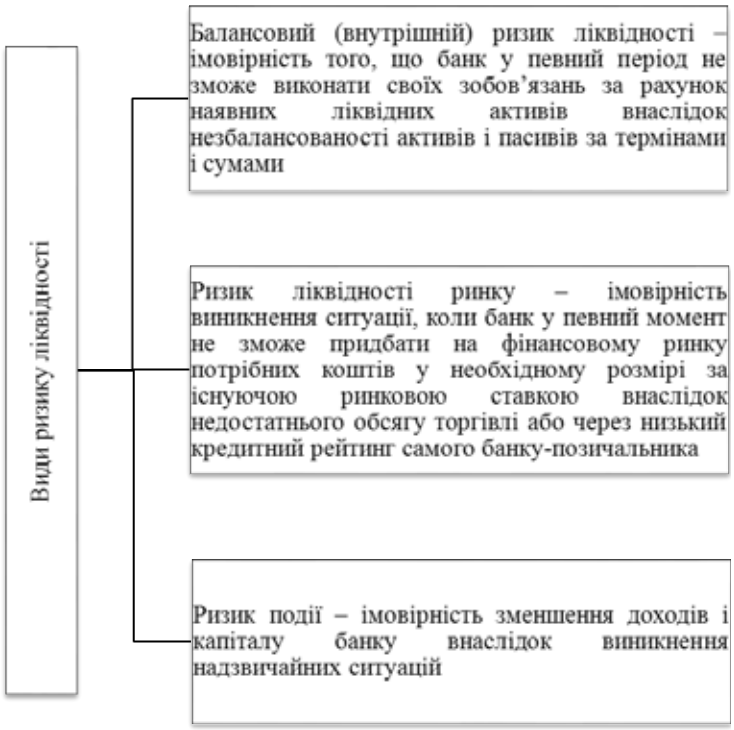


Рис. 1. Види основних ризиків ліквідності банку [7]

Отже, аналізуючи динаміку ліквідності найкрупніших вітчизняних банків, можна дійти висновку, що не завжди найбільші банки мають високу ліквідність.

Ризик втрати платоспроможності банку є одним із основних системних ризиків, які впливають на стабільну роботу банку. Управління ризиком неплатоспроможності припускає створення умов для організації та тривалого забезпечення платоспроможності банку [1, с. 124].

Існує взаємопов'язаність між ризиком неплатоспроможності та ліквідності, але варто пам'ятати, що за надвисокого рівня ліквідності банк може лишатися платоспроможним та, навпаки, неплатоспроможний банк не завжди є неліквідним. Таке можливо лише у разі, коли банк мобілізує велику кількість нових ресурсів, завдяки цьому ліквідність лишається на відповідному рівні. У разі припинення нових залучень банк не може виконувати власні зобов'язання та ризикує стати неліквідним [3].

Проте бувають ситуації, коли банк є неліквідним, але платоспроможним. Таке можливо за умови, якщо розмір власного капіталу є задовільним для виконання своїх зобов'язань перед вкладниками чи кредиторами. Зазвичай брак ліквідності має тимчасовий характер та може відновитися через певний проміжок часу.

Варто пам'ятати, що невиконання власних зобов'язань карається штрафом за прострочення з виплати депозитів. А коли банк бере кредити на міжбанківському ринку за високими відсотковими ставками для відновлення ліквідності, то він може понести зайві витрати, що негативно вплине на платоспроможність банківської установи. Отже, неліквідність банку або непоодинокі ситуації тимчасової нестачі ліквідності з часом можуть спричинити утворення ризику неплатоспроможності фінансової установи і тим самим – зростання кризи [6, с. 48].

До основних напрямів управління ризиком неплатоспроможності належать [7, с. 138]:

– додержання визначених НБУ нормативів платоспроможності;

– контроль за додержанням прийнятних значень показників, які свідчать про платоспроможність банківської установи;

– здійснення стрес-тестування.

Основним засобом управління ризиком неплатоспроможності є утримання певного економічного рівня і проведення стрес-тестування у банках. Також важливу роль у превентивному управлінні ризиком неплатоспроможності відіграє моніторинг показників, які визначають економічний стан банку.

Висновки. У статті проведено дослідження теоретичних основ та способів управління ризиками ліквідності та платоспроможності. Виходячи з цього, можна дійти висновків, що система управління ризиком ліквідності має брати до уваги рекомендації щодо організації управління та оцінки фінансових ризиків, ухвалених НБУ, а також закордонний досвід з управління ризиками та особливості банку. Дієва організація системи оцінки та управління ризиком ліквідності дає змогу зменшити витрати банку у разі проблем з ліквідністю, що є головною умовою постійного функціонування банку.

Система управління ризиком платоспроможності повинна враховувати реалізацію антикризового управління банківською діяльністю. Також значну роль у зменшенні ризику неплатоспроможності відіграє модель діагностики банкрутства банківської установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В.І. Банківські операції: підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва. – 2-е вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2007. – 727 с.
2. Пернарівський О. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку / Олександр Пернарівський // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10. – С. 26–29.
3. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : постанова Правління НБУ від 02.08.04 № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.
4. Вісник НБУ 2014[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/2676/1/Prasolova%204.pdf.
5. Чернадчук В.Д. Правове регулювання неплатоспроможності банків [Текст] : навчальний посібник / В.Д. Чернадчук. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 230 с.
6. Михайлюк Р.В. Ліквідність та прибутковість – фактори зміцнення фінансової стійкості комерційного банку / Р.В. Михайлюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Вип. 24. – Одеса : ОДЕУ, 2006. – С. 135–139.
7. Фінансовий портал – Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.com.ua/company/pumb/rating/?date=2015-01-01.

УДК 336.71

Штефан Л.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Москалюк О.В.
магістр
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

MAIN AREAS OF IMPROVEMENT OF MONETARY POLICY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні засади визначення сутності грошово-кредитної політики, еволюцію розвитку грошово-кредитного регулювання в Україні. Проаналізовано основні засади грошово-кредитної політики Національного банку України та сучасний стан грошово-кредитного ринку, а також вплив інструментів грошово-кредитного регулювання на розвиток вітчизняних банків, визначено перспективні напрями розвитку грошово-кредитної політики в сучасних умовах.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, інструменти грошово-кредитної політики, грошова маса, монетарна база, грошово-кредитне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические основы определения сущности денежно-кредитной политики, эволюция развития денежно-кредитного регулирования в Украине. Проанализированы основные принципы денежно-кредитной политики Национального банка Украины и современное состояние денежно-кредитного рынка, а также влияние инструментов денежно-кредитного регулирования на развитие отечественных банков, определены перспективные направления развития денежно-кредитной политики в современных условиях.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитной политики, денежная масса, денежная база, денежно-кредитное регулирование.

ANNOTATION

In this article investigated theoretical basis to determine the nature of monetary policy, the evolution of monetary authorities in Ukraine. Analyzed the basic principles of monetary policy of the National Bank of Ukraine and the present state of the money market instrument, and the impact of monetary authorities on the development of domestic banks, perspective directions of monetary policy in the current environment.

Key words: monetary policy instruments of monetary policy, money supply, the monetary base, the monetary authorities.

Постановка проблеми. Соціально-економічними передумовами проведення монетарної політики є наявність банківської системи та грошово-кредитних відносин. Хоча регулятивні заходи монетарної політики здійснюються безпосередньо в грошово-кредитній сфері, її ефект не обмежується цією сферою, а проявляється також у реальній економіці завдяки впливу монетарних змін на виробництво, інвестиції, зайнятість тощо. Тому монетарна політика за своєю суттю є складником загальної економічної політики держави. У своєму впливі на реальну економіку вона взаємодіє з фіскальною, ціновою, інвестиційною, структурною політикою. Водночас складається враження, що монетарна політика України та національна економіка існують у нас паралельно, незалежно одна від одної, тоді як одне із основних завдань банківської системи країни – забезпечити повноцінне кредитування вітчизняних суб'єктів господарювання. Тому ефективність монетарної політики Національного банку України варто розглядати тільки через призму її сприяння стабільному та динамічному економічному розвитку нашої держави. Таким чином, особливої актуальності набувають питання удосконалення монетарної політики Національного банку України та підвищення її ролі в забезпеченні фінансової стабільності в державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами взаємозалежності монетарної політики та економічного розвитку країн досліджували такі вітчизняні науковці, як О. Барановський, О. Вовчак, Г. Варваренко, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Клименко, Я. Лапчук, О. Малахова, В. Міщенко, А. Мороз, О. Петрик, А. Сидоренко, Т. Смовженко та ін. Серед зарубіжних учених, які досліджують ці питання, варто виділити К. Боріо, Р. Фергюсона, В. Вайта, Р. Алфаро, М. Дремана, А. Мехлера, П. Каллаура, П. Лоу та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Формуючи свою монетарну політику, Національний банк України не надто прислухається до думок відомих вчених, що й зумовлює тривалий період рецесії національної економіки. Механізм впливу інструментів монетарної політики центральних банків на забезпечення фінансової стабільності в державі сьогодні залишається не розкритим у повному обсязі, що визначає актуальність дослідження в межах цієї статті.

Метою статті є дослідження особливостей реалізації грошово-кредитної політики центрального банку та розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності застосування інструментів монетарної політики центрального бан-

ку для забезпечення фінансової стабільності в досить складних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про Національний банк України» визначено, що «грошово-кредитна політика – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених Законом засобів та методів». Грошово-кредитну політику часто називають монетарною, оскільки вона є політикою у сфері управління кількістю грошей в обігу.

До визначення поняття «грошово-кредитна політика» застосовують різні підходи. За визначенням Е.Дж. Долана, К. Кемпбелла і Р. Кемпбелла у це поняття входять всі дії уряду, що впливають на кількість грошей, які перебувають в обігу. Іншими словами, грошово-кредитна політика являє собою комплекс заходів регулюючого впливу, спрямованих на зміну грошової маси в обігу. Вона покликана безпосередньо впливати на ліквідність банківської системи і на ділову активність підприємств. Механізми, що дають змогу уряду впливати на грошову масу, реалізовуються через банківську систему і вплив на неї центральним банком [1, с. 246].

У Великому економічному словнику за редакцією А.Н. Азриліяна грошово-кредитна політика визначається як сукупність заходів у сфері грошового обігу і кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, обмеження інфляції, забезпечення зайнятості і вирівнювання платіжного балансу; є одним із найважливіших методів втручання держави у процес відтворення [2, с. 58]. А у підручнику М.І. Савлука грошово-кредитна політика визначається як сукупність заходів центрального банку, спрямованих на регулювання пропозиції грошей [3, с. 321].

Інші автори трактують грошово-кредитну політику як один із двох провідних засобів (інший – фіскальна політика), за допомогою якого органи влади в ринковій економіці регулярно впливають на темп і напрям загального економічного зростання, включаючи не лише рівень валового продукту і зайнятості, але й загальний рівень зростання чи падіння цін.

Трапляються і надто вузькі тлумачення грошово-кредитної політики, зокрема, як сукупності заходів держави щодо забезпечення оптимального валютного курсу. Відповідно до такого підходу суть грошово-кредитної політики зводиться до одного з можливих варіантів регулятивного процесу, коли за тактичну ціль політики вибирається стабілізація валютного курсу. Всі інші можливі варіанти його розвитку залишаються поза увагою, що істотно збіднює механізм та результативність грошово-кредитної політики.

З огляду на всі розглянуті підходи можна дійти висновку, що найбільш поширеним і точним визначенням грошово-кредитної політики є розуміння її як комплексу взаємопов'язаних, спрямованих на досягнення певних цілей заходів щодо регулювання грошового ринку, що їх проводить держава через свій центральний банк.

У вітчизняній практиці часто замість терміну «грошово-кредитна політика» як синонім вживають термін «монетарна політика», який широко використовується у зарубіжній науковій літературі та на практиці. Ми вважаємо грошово-кредитну та монетарну політику синонімами і даємо їй визначення як погодженій діяльності органів державної влади щодо управління грошима, яка, використовуючи певні специфічні механізми роботи, спрямована на досягнення певних цілей [4].

І. Лютий визначає грошово-кредитну політику як державне регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин та звертає увагу, що грошово-кредитна політика «підпорядкована загальноекономічній політиці держави і спрямована на досягнення економічної стабільності і прогресу в умовах оптимального рівня макроекономічних показників» [5].

Отже, грошово-кредитна політика є не просто складником загальноекономічної політики, а її ключовим елементом з огляду на результативність та ефективний вплив на економіку. Застосування монетарних методів, на відміну від використання адміністративних, дає можливість зберегти ринкові механізми і мотивацію економічних агентів, сприяє підвищенню ефективності ринкових механізмів у частині саморегулювання, нейтралізуючи певні недоліки, внутрішньо притаманні ринковій економіці.

Крім того, грошово-кредитна політика покликана стимулювати ділову активність в умовах депресії і пригнічувати, утруднювати економічне зростання за перегріву кон'юнктури ринку [6].

Суб'єктом грошово-кредитної політики є держава, яка регулює цю сферу через свої представницькі органи – центральний банк і відповідні урядові структури – міністерства фінансів чи казначейства, органи нагляду за діяльністю банків і контролю за грошовим обігом, інституції зі страхування депозитів та інші установи. Визначальна роль у здійсненні грошово-кредитного регулювання належить центральному банку.

Вибір об'єктів грошово-кредитного регулювання залежить від економічної ситуації в країні та означає, що центральний банк може залежно від ситуації здійснювати орієнтацію на один із перерахованих вище об'єктів чи навіть декілька одночасно. Об'єктами, на які найчастіше спрямовуються регулятивні заходи, є такі змінні грошового ринку, як пропозиція (маса) грошей; ставка процента; валютний курс; швидкість обігу грошей та ін.

Грошово-кредитна політика проводиться за допомогою адміністративних та ринкових інструментів регулювання (рис. 1).

Інструменти грошово-кредитної політики – це такі регулятивні заходи (прийоми, методи), які перебувають у повному розпорядженні центрального банку, безпосередньо ним контролюються і використання яких впливає на цільові орієнтири грошово-кредитної політики. Особливістю інструментів грошово-кредитної політики є те, що, застосовуючи їх, центральний банк має можливість впливати на процеси, що відбуваються не тільки в грошовому секторі економіки, а й у реальному та зовнішньому секторах.

Адміністративними є інструменти, що мають форму директив, інструкцій центрального банку та спрямовані на обмеження сфери діяльності кредитного інституту. Такі методи управління грошово-кредитним ринком були притаманні адміністративній економіці, коли органи державного управління безпосередньо втручалися в економічні процеси.

Вибір інструментів грошово-кредитної політики, які застосовуються центральними банками, досить широкий. Використання різних інструментів варіюється залежно від спрямованості економічної політики держави, ступеня відкритості її економіки, рівня розвиненості грошового ринку, особливостей національної банківської системи, традицій та конкретних обставин [6].

Ринкові методи грошово-кредитної політики – це способи впливу центрального банку на грошово-кредитну сферу шляхом формування певних умов на грошовому ринку та ринку капіталів.

Вибір інструментів грошово-кредитної політики і спрямованість їх використання залежать від ринкової кон'юнктури. Оскільки вони зазвичай мають різну тривалість та глибину впливу на динаміку грошових агрегатів і на рівень інфляції, доводиться ретельно зважувати їх співвідношення задля уникнення непередбачуваних монетарних ефектів.

Основною метою грошово-кредитної політики згідно з Конституцією країни залишається забезпечення стабільності національної грошової одиниці, що є основою для забезпечення стабільного економічного розвитку, зростання рівня занятості та підвищення доходів населення.

Системна банківська криза, що розпочалась в 2014 році і триває сьогодні, є результатом переплетення трьох груп проблем – багаторічних структурних диспропорцій економіки України, які є постійним джерелом ризиків загострення фінансових і валютних криз; проблем банківської системи, які в латентному стані існували та існують більше десяти років; різкого загострення проблем банківської системи у 2014 році під впливом зовнішньополітичних чинників та шоків, неправильних дій з боку монетарного регулятора, які привели до трикратної девальвації гривні і перетворення банківської кризи у системну.

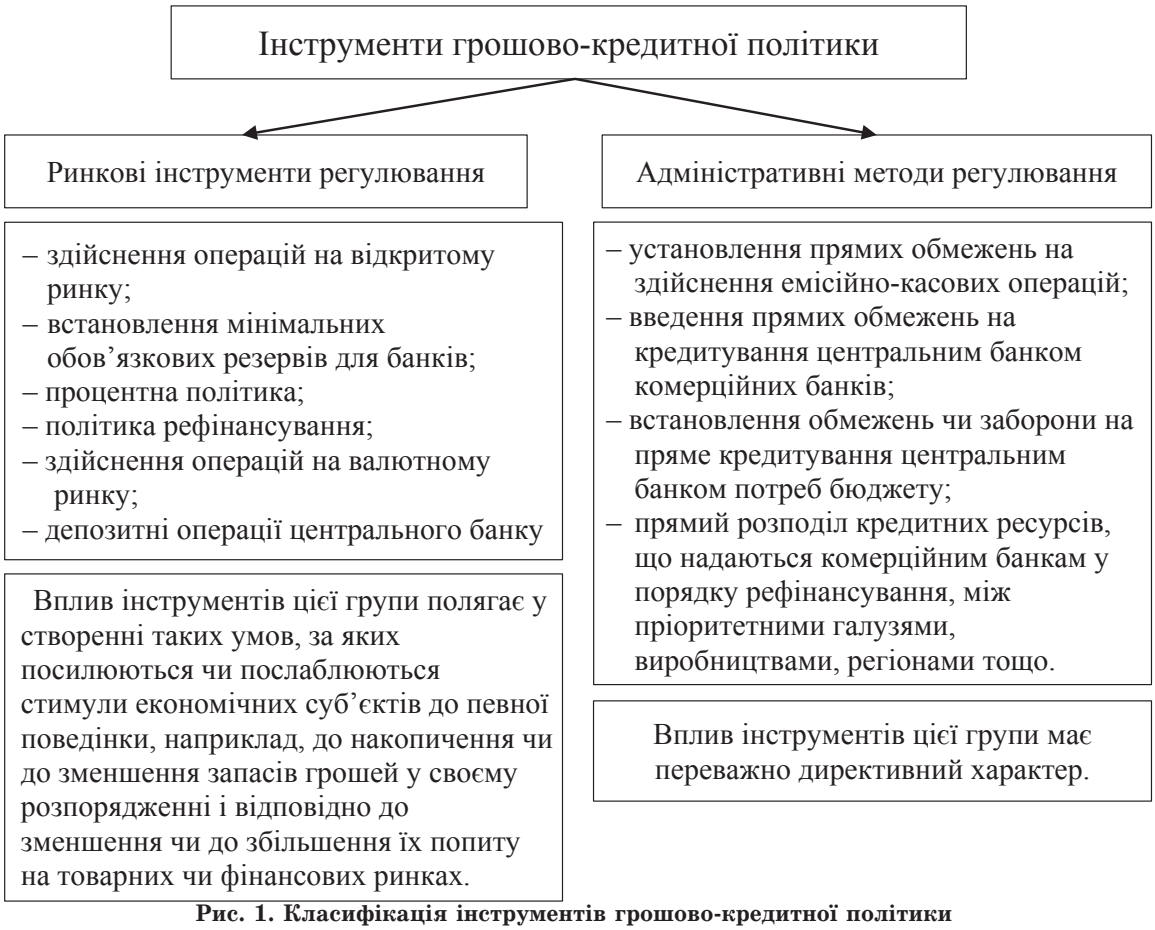


Рис. 1. Класифікація інструментів грошово-кредитної політики

Джерело: складено на основі [3]

Причому системний характер нашої кризи означає перебування національного господарства не у стані традиційної циклічної кризи, яка характерна для економік розвинутих країн, а у довготривалій системній кризі, яка має структурний характер, пов'язаний передусім із сировинною, технологічно відсталою економікою та надмірною залежністю від кон'юнктури зовнішніх ринків. Переважання імпортного складника у структурі внутрішнього споживання приводить до постійного нарощування дефіциту платіжного балансу, який чинить девальваційний тиск на гривню із періодичними відмовами НБУ щодо втручання у торги на внутрішньому валютному ринку задля підтримки курсу національної валюти.

На початку 2016 року з'явилися деякі ознаки макроекономічної стабілізації із незначним зростанням економіки. Проте, аналізуючи індекси споживчих цін, зміни обмінного курсу за останні 6 років, ми бачимо те, що гривня втратила одну з основних функцій грошей – функцію накопичення багатства. Це ознака стагфляційної кризи, коли зростання цін не є інфляцією попиту, а являє собою інфляцію витрат внаслідок девальвації і зростання цін на імпорт на фоні суттєвого падіння економіки. Таку кризу не можна подолати методами охолодження попиту. Навпаки, необхідно «розігрівати» економіку через продуктивну емісію, яка через кредитні канали повинна потрапляти до реального сектору, стимулювати виробництво, імпортозаміщення, насичення внутрішнього ринку вітчизняними товарами, зростання зайнятості і заробітних плат. Галопуюча інфляція відбувалась на фоні істотного скорочення ВВП, зайнятості населення, зниження реальних зарплат, всіх грошових агрегатів. Тобто галопуюча інфляція відбувалась в умовах грошового голоду в реальному секторі економіки.

У розвинутих країнах внаслідок необхідності подолання впливу глобальної фінансово-економічної кризи відбувається фундаментальна зміна філософії центрального банку, яку називають новою ерою монетарної політики. Її сутність полягає у проведенні інтенсивної грошової емісії, яка використовується сектором реального виробництва, і переорієнтації емісійних каналів на стимулювання кредитування реального сектору (зокрема, високих технологій, малого і середнього бізнесу). У США та Європі проводиться безпрецедентна програма кількісного пом'якшення (QE) та стимулювання кредитування малого і середнього бізнесу (Purchase of MBS Program). Для банків, які кредитують малий і середній бізнес, введено коефіцієнт підтримки (supporting factor) 0,76 для пом'якшення вимог до капіталу [6].

Зміна цільових орієнтирів з 2015 року (введення режиму таргетування інфляції) визначила принципово інші підходи до реалізації монетарної політики НБУ, які сконцентровані на досягненні винятково цінової стабільності. Тобто фактично НБУ перестав впливати на кредитні програми комерційних банків і через компенсаційні механізми формування резервів, і через механізми пільгових процентних ставок, і через механізми довгострокового рефінансування.

Необґрунтованість політики рефінансування комерційних банків фактично призвела не до зміцнення фінансового стану банків, а до широкомасштабної дестабілізації ситуації на валютному ринку. Безконтрольність використання коштів, отриманих від НБУ, привела до розбалансування грошового ринку і валютної кризи. У 2014 році обсяг таких кредитів становив 222,3 млрд. грн. за середньою процентною ставкою 15,57% річних [7]. При цьому низка комерційних банків, які були оголошені неплатоспроможними і в подальшому виведені з ринку, отримували перед цим суттєві кредити рефінансування НБУ.

За останні п'ять років НБУ проводив вкрай нераціональну валютну політику, яка була зосереджена лише на жорстких заборонних заходах із дестимулювання попиту на іноземну валюту. Падіння величини міжнародних резервів до критичного рівня (табл. 1) виявило безперспективність утримування обмінного курсу винятково за рахунок проведення валютних інтервенцій. Водночас, якби НБУ чітко декларував свої наміри утримувати коливання валютного курсу в межах визначеного коридору та усіляко запобігав би спекулятивним атакам на валютний ринок, а також не припускався би безконтроль-

Таблиця 1

Офіційні міжнародні резерви України станом на 2010–2016 рр. (у млн. дол. США)

Період	Обсяг резервів	Приріст	
		абсолютний	відносний,%
на 01.01.2010	26 505,11	-	–
на 01.01.2011	34 576,40	+8071,29	+30,45
на 01.01.2012	31 794,61	–2781,79	–8,05
на 01.01.2013	24 546,19	–7248,42	–22,80
на 01.01.2014	20 415,71	–4130,48	–16,83
на 01.01.2015	7533,33	–12882,38	–63,10
на 01.01.2016	13 299,99	+5766,66	+76,55
на 01.01.2017	15 539,33	+2239,34	+16,84

Джерело: складено на основі [7]

ної емісії через кредити рефінансування і монетизацію державного боргу, то вочевидь можна було б не допустити стрімкого обвалу курсу національної валюти.

Недієвість процентної політики за умов обрання інфляційного таргетування як головного цільового орієнтиру монетарного регулювання мала би бути головним інструментом впливу центрального банку на кон'юнктуру грошового ринку. Але фактично процентні ставки НБУ майже не впливають на ціну грошей та кон'юнктуру кредитного ринку. Тому процентна ставка сьогодні відіграє роль не так стимулу, як антистимулу щодо інвестування коштів банківською системою у реальний сектор.

Варто відзначити недоліки і прорахунки банківського нагляду, який не виконує завдань із превентивного реагування на можливий розвиток кризових явищ у банківському секторі, а також недостатньо чіткі критерії, за якими НБУ може приймати рішення про виведення банку з ринку й оголошення його неплатоспроможним.

Довготривале кредитне стимулювання імпорту споживчих товарів привело до нарощування кредитного портфеля, структура вкладень якого не відповідала структурі залучених коштів за обсягами і строками, що з часом стало основним фактором підриву ліквідності банківських установ та неспроможності багатьох банків виконувати свої платіжні зобов'язання перед клієнтами. Крім того, важливою проблемою при цьому залишається кредитування інсайдерів. Так, з 8 червня 2015 року (постанова правління НБУ № 361) був змінений норматив Н9, який відображає норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами, його значення не повинно перевищувати 25% [7]. За даними НБУ у жовтні 2015 року значення цього нормативу було 38,6%, тобто вочевидь тут існують суттєві проблеми в банках, які орієнтуються лише на кредитуванні самих власників банків та їхнього бізнесу.

Очевидно, що шляхи подолання кризових явищ у банківському секторі країни мають лежати передусім у площині пошуку найбільш раціональних варіантів проведення ефективної грошово-кредитної політики, спрямованої на стабілізацію ситуації на грошовому ринку та забезпечення повноцінного виконання банківською системою своїх функцій фінансового посередництва в інтересах стимулювання довготривалого зростання економіки. Головним завданням Національного банку України при цьому має бути забезпечення ефективного банківського нагляду та стабільності національної грошової одиниці як ключової умови підтримання високого рівня довіри до банківської системи, стимулювання інвестицій та економічного зростання [8].

Висновки. Проведений аналіз сучасного стану реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України дає підстави дійти висновку, що вона може бути охарактеризована більшою мірою як жорстка, насамперед через заходи, спрямовані на зменшення доларизації економіки України та підтримання рівня споживчої інфляції. Глибина та тривалість нашої фінансово-економічної кризи була зумовлена неадекватними діями НБУ, а саме збільшенням облікової ставки, зменшенням монетарної бази, що в підсумку зробило кредитні ресурси недоступними для вітчизняних суб'єктів господарювання та населення. Тому в основі заходів із відновлення динамічного розвитку національної економіки повинно лежати помірне збільшення монетарної бази та зниження до 2–3% облікової ставки НБУ, що дасть змогу в подальшому забезпечити кредитними ресурсами вітчизняні підприємства та населення.

Однак проблеми банківської системи можуть бути вирішені лише у поєднанні з досягненням інших важливих цілей економічної політики. Це означає, що повноцінне відновлення ефективного функціонування банківського сектору країни неможливе без розв'язання комплексу завдань, спрямованих на забезпечення структурних реформ, досягнення стабільного економічного зростання, макрофінансової збалансованості та фінансової стійкості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика] / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл. – М. ; Л., 1991. – С. 245–246.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
3. Савлук М.І. Гроші та кредит : підручник / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.] ; за наук. ред. М.І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 589 с.
4. Штефан Л.Б. Вплив грошово-кредитної політики на пожвавлення кредитної діяльності комерційних банків / Л.Б. Штефан, Н.В. Мацедонська // Молодий вчений. – № 4(19) квітень, 2015. – С. 87–91.
5. Лютий І.О. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг : монографія / І.О. Лютий, О.М. Юрчук. – К. : Знання, 2011. – 357 с.
6. Штефан Л.Б. Проблеми вибору монетарної політики центральним банком в умовах кризи / Л.Б. Штефан // Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці: Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Вінниця, 12 квітня 2016 р.: ВННІЕ ТНЕУ. – Тернопіль: Крок, 2016. – С. 42–45.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

УДК 336.143

Ящук Т.А.
викладач кафедри маркетингу та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ФІНАНСУВАННЯ

SYSTEM OF THE HIGHER EDUCATION IN UKRAINE AND ITS FINANCING

АНОТАЦІЯ

У статті доведено значущість ефективного функціонування закладів вищої освіти для трансформації економіки на ринкових засадах та подальшого соціально-економічного розвитку держави. Проаналізовано процес становлення системи вітчизняної вищої освіти за часів незалежності та визначено тенденції і закономірності, які йому притаманні. Показано сутність та особливості фінансування вищих навчальних закладів за рахунок бюджетних коштів протягом останніх років. Обґрунтовано необхідність диверсифікації джерел фінансування університетів як необхідного чинника, який впливає на підвищення якості підготовки фахівців та розвитку країни в цілому.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, держава, бюджетне фінансування, диверсифікація джерел фінансування, позабюджетні ресурси, фінансова автономія.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана значимость эффективного функционирования высших учебных заведений для трансформации экономики на рыночных принципах и дальнейшего социально-экономического развития государства. Проанализирован процесс становления системы отечественного образования за период независимости и определены тенденции и закономерности, которые ему присущи. Показано сущность и особенности финансирования высших учебных заведений за счет бюджетных средств в течение последних лет. Обоснована необходимость диверсификации источников финансирования университетов как необходимого фактора, который влияет на повышение качества подготовки специалистов и развития страны в целом.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, государство, бюджетное финансирование, диверсификация источников финансирования, внебюджетные ресурсы, финансовая автономия.

ANNOTATION

In an article the significance of effective functioning of higher educational institutions for transformation of economy on the market principles and further social and economic development of the state is proved. Process of formation of system of domestic education during independence is analyzed and tendencies and regularities, which are inherent in it, are defined. It shows an entity and features of financing of higher educational institutions at the expense of budgetary funds in recent years. Need of diversification of sources of universities financing as necessary factor, which influences improvement of specialists quality training and country development, is justified.

Keywords: higher educational institutions, state, budgetary financing, diversification of sources of financing, extra budgetary resources, financial autonomy.

Постановка проблеми. Реформування економіки та потреба підвищення її ефективності обумовлюють необхідність забезпечення усіх галузей професійними кадрами. Перетворення в суспільстві, соціально-економічний прогрес країни можливі лише завдяки талановитим науковцям, кваліфікованим спеціалістам та усім іншим фахівцям з якісною освітою. Теорією і практикою ринкових трансформацій доведено, що освіта і наука є одними із основних джерел забезпечення високих та стійких темпів економічного росту країни.

У зв'язку з цим, провідна роль тут належить вищій професійній освіті, яка забезпечує одержання особистістю вищої освіти і кваліфікації в обраній сфері професійної діяльності. Державна політика щодо вищої освіти, визначаючи напрямки її розвитку, створює основу для диверсифікації складу висококваліфікованих фахівців в економіці.

З часів незалежності в Україні відбувається процес трансформації системи підготовки висококваліфікованих кадрів у напрямку забезпечення її відповідним світовим стандартам якості навчання, змінюючи склад і структуру навчальних закладів, надаючи вузам свободу у виборі джерел фінансових ресурсів, а також можливість комерціалізації своєї діяльності.

Досвід провідних країн світу показує, що одним з найважливіших важелів управління цим процесом є державний механізм фінансування вузів. Витрати на освіту є інвестиціями в подальший розвиток економіки, оскільки розвиток усіх її галузей безпосередньо залежить від рівня освіченості суспільства.

Таким чином, перехід до ефективного функціонування вищої освіти поряд із посиленням вимог швидкого оновлення знань неминуче викликає необхідність зміни колишніх методів фінансування, які в нових умовах виявляються не в змозі забезпечити масштабну підготовку фахівців на високому рівні. Це ставить перед системою вищої освіти проблему створення таких механізмів фінансування, які забезпечували підготовку кадрів вищої кваліфікації за умови ефективного використання ресурсів.

Усе це визначає актуальність теоретичного обґрунтування напрямів удосконалення діяльності вищих навчальних закладів та важливої проблеми їх фінансового забезпечення у контексті недостатності бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі теоретичні проблеми функціонування системи вищої освіти, а також фінансового забезпечення вищої школи присвячені праці вітчизняних вчених: В. Андрущенка, В. Базилевича, Т. Боголіб, Я. Болюбаша, С. Буковинського, О. Василика, В. Гейця, В. Глущенка, О. Грішнової, А. Даниленка,

І. Каленюк, Т. Кондрашова, В. Кременя, В. Кудряшова, В. Куценко, Е. Лібанової, С. Ніколаєнка, Н. Новікова, Т. Оболенської, К. Павлюк, Д. Полозенка, С. Салиги, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія, О. Яришко та інших.

Зарубіжні науковці А. Анчишкин, О. Арзякова, М. Блауг, А. Беляков, Г. Беккер, Ч. Бексон, А. Ватер, Дж. Вейзе, П. Друкер, К. Ерроу, В. Єврошин, В. Жамін, Н. Кельчевська, Е. Князєв, Т. Личагіна, О. Пахомова, Е. Попов, Д. Пузанков, С. Смирнов, С. Струмілін, Д. Чупрунов досліджували питання вибору оптимальних моделей фінансування закладів освіти, закономірностей впливу обсягів фінансових ресурсів на ефективність підготовки кадрів вищої кваліфікації тощо.

Разом з тим, потребують подальшого дослідження особливості застосування механізму диверсифікації джерел фінансування та використання фінансових ресурсів вищих навчальних закладів в сучасних умовах.

Мета статті – проаналізувати систему закладів вищої освіти, яка склалася і функціонує в Україні. Дослідити сутність фінансового механізму функціонування закладів вищої освіти як найважливішого чинника їх діяльності. Обґрунтувати найважливіші напрями удосконалення процесів ефективного використання навчальними закладами фінансових ресурсів. Для досягнення мети були використані методи структурного аналізу, синтезу, індукції, дедукції, історичного та логічного підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація державних гарантій права громадян на вищу освіту забезпечується шляхом створення системи і відповідних умов для отримання такої освіти. За сучасних умов поняття «система вищої освіти» трактується як сукупність інституційних чинників, які забезпечують її реалізацію: мережа начальних закладів, стандарти вищої освіти, освітні програми, кадрове, наукове, методичне, матеріальне, фінансове забезпечення тощо.

Приєднавшись до Болонської конвенції, Україна розпочала трансформацію системи підготовки висококваліфікованих кадрів у напрямку її відповідності світовим стандартам, змінюючи структуру і напрями діяльності закладів вищої освіти, передусім, надаючи їм автономію та свободу у виборі джерел фінансових коштів, а також можливість комерціалізації своєї основної діяльності.

Модернізація існуючої освітньої системи потребує вирішення ряду проблем, серед яких: неготовність вищих навчальних закладів до функціонування в умовах ринкової економіки; зниження якості освіти і конкурентоспроможності освітніх установ на глобальному ринку; відсутність ефективного партнерства між державою, вищими навчальними закладами та бізнесом; невідповідність між пропозицією освітніх послуг і попитом на них з боку ринку праці; дефіцит висококваліфікованих кадрів; застаріла матеріально-технічна база.

Проблеми освітньої системи загострюються під впливом глобалізації та інтенсифікації економічних, міжнародних, науково-технічних, освітніх, культурних відносин; бурхливого розвитку та інтенсивного поширення комп'ютерної техніки та інформаційних технологій; все більш вираженої орієнтації суспільного виробництва на людину, на задоволення її швидко змінюваних потреб, прагнень та інтересів; зміщення проблем ресурсного забезпечення бізнес-структур в сферу усвідомлення і визнання визначальної ролі людського чинника у забезпеченні належної ефективності виробництва та управління ним [1, с. 13].

Усі ці проблеми безпосередньо пов'язані із функціонуванням сучасної мережі вищих навчальних закладів, основи якої були закладені ще у радянські часи. Протягом останніх десятиріч відбувався процес її зміни та трансформації, на який впливали як об'єктивні, так і суб'єктивні причини (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, протягом 1995–2011років збільшувалась чисельність навчальних закладів (на 36,9%) та кількість студентів (на 130,8%), які в них навчалися. Проте, у 20015–2016 навчальному році спостерігаємо тенденцію до зменшення як закладів, так чисельності студентів. Це призвело до появи негативної тенденції зниження рівня освіченості населення – якщо у 2010 році чисельність студентів у розрахунку на 10000 населення складала 465, у 2015 ця цифра становила 322.

Сучасний стан вітчизняної освіти, зазвичай, характеризується в першу чергу з позицій недостатності бюджетних коштів, що виділяються державою для забезпечення функціонуван-

Таблиця 1

Вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації

Показники	Навчальні роки				
	1995/1996	2000/2001	2005/2006	2010/2011	2015/2016
Кількість закладів – всього, од., у тому числі за формами власності	255	315	345	349	288
• державною та комунальною	191	223	232	243	208
• приватною	64	92	113	106	80
Чисельність студентів – всього, осіб	922838	1402904	2203830	2129835	1375160
Чисельність студентів у розрахунку на 10000 населення	180	285	470	465	322

Джерело: складено автором за [2]

ня цієї сфери діяльності. У таких умовах всі інші проблеми, пов'язані із функціонуванням освіти, доступністю якісної освіти для різних верств населення, повнішим задоволенням запитів студентів і навіть вимог ринку праці щодо якості підготовки фахівців не є актуальними. У цих умовах введено у практику, що фінансуватися з бюджету повинні лише основні види витрат освітніх установ – оплата праці науково-педагогічних працівників та обслуговуючого персоналу, стипендії, оплата комунальних послуг.

Аналізуючи видатки зведеного бюджету України на освіту (табл. 2), бачимо, що протягом останніх років на функціонування і розвиток вітчизняної вищої освіти виділяється менше двох відсотків ВВП (винятком є 2010 рік, коли ця цифра становила 2,3%).

Також спостерігається тенденція зменшення витрат на підготовку фахівців вищої кваліфікації у структурі загальних видатків на фінансування освітньої галузі – якщо у 2000 р. на вищу освіту припадало 32,3% загальних витрат, то у 2016 р. – лише 28,0%.

Не менш важливими також є якісні характеристики процесу фінансування освітньої діяльності. Так, чинний порядок бюджетного фінансування має деякі протиріччя із законодавством про освіту, а також внутрішні протиріччя та недоліки, які посилюються практикою його застосування. Це знижує ефективність використання бюджетних коштів, призводить до значних трансакційних витрат.

Також у законодавчій базі, яка визначає процедуру бюджетного фінансування освіти, відсутній механізм, що дозволяє з єдиних позицій вирішувати окремі питання фінансування, що виникають, керуючись критерієм – цілями, на досягнення яких спрямовуються бюджетні кошти. Таке становище зумовлено прийнятим трактуванням визначення цільового характеру використання бюджетних коштів, не пов'язаним ні з освітнім процесом, ні з його результатами, а заснованим виключно на дотриманні встановлених кошторисних призначень в рамках економічної бюджетної класифікації. Таким чином, можливості навчальних закладів маневрувати ресурсами носять обмежений характер, тому що пов'язані із необхідністю суворого дотримання встановлених бюджетних процедур.

Світова практика показує, що за необхідної організації діяльності вищих навчальних закладів вони здатні не лише окуповувати й фінансувати самих себе, а й бути каталізатором інновацій та економічного зростання. При цьому держава зосереджує свої зусилля на регулюванні довготермінових і загальносистемних параметрів функціонування й розвитку освіти, насамперед, на підтримці й поширенні інновацій.

Визначальне значення має формування інноваційного бюджету освіти та інноваційного державного замовлення, до якого можуть входити витрати на підтримку інновацій і науки, підготовку й підвищення кваліфікації науково-педагогічних кадрів, придбання обладнання і предметів тривалого користування, формування виробничих фондів, капітальне будівництво приміщень та інфраструктури, капітальний ремонт, капітальні трансферти, створення резервів тощо [3, с. 107–108].

Таблиця 2

Видатки зведеного бюджету України на освіту у 2000–2016 роках

Показники	Загальні видатки зведеного бюджету, млн.грн.	Видатки у% до		Видатки на окремі підгалузі у% до видатків на галузь
		загальних видатків	ВВП	
2000 р.				
На освіту, всього	7085,5	14,7	4,2	100,0
У тому числі на вищу	2285,5	4,7	1,3	32,3
2005 р.				
На освіту, всього	26801,8	18,1	6,1	100,0
У тому числі на вищу	7934,1	5,7	1,8	29,6
2010 р.				
На освіту, всього	79836,0	21,1	7,4	100,0
У тому числі на вищу	24998,4	6,6	2,3	31,3
2014 р.				
На освіту, всього	100105,6	19,1	6,4	100,0
У тому числі на вищу	28340,5	5,4	1,8	28,3
2015 р.				
На освіту, всього	114193,5	16,8	5,8	100,0
У тому числі на вищу	30981,8	4,6	1,6	27,1
2016 р.				
На освіту, всього	109155,2	15,6	6,6	100,0
У тому числі на вищу	30595,9	4,4	1,9	28,0

Джерело: складено автором за [2]

Антонов А. В. вважає, що оцінка стану фінансового забезпечення ВНЗ та вивчення альтернативних джерел фінансування вищої освіти дозволяють чітко виокремити основні вектори реформування фінансового забезпечення надання якісних освітніх послуг і активізації наукових та науково-дослідних робіт:

– зміна з витратного підходу фінансування ВНЗ на диференційований підхід, який має здійснюватись за результатами атестації вищих навчальних закладів;

– пошук більш поглибленого адресного використання коштів соціальної підтримки фінансування навчання малозабезпечених категорій здобувачів вищої освіти;

– розробка нормативів розрахунку вартості освітніх послуг, як для громадян України, так і для іноземців, а також прийняття нормативних актів обмежуючого характеру, які заборонять ВНЗ встановлювати вартість навчання за кошти фізичних та юридичних осіб нижчою, ніж вартість підготовки за кошти державного бюджету;

– вжиття заходів, спрямованих на підвищення якості освітніх послуг ВНЗ та зростання їх рейтингу серед кращих університетів європейських країн;

– розробка мотиваційних та стимулюючих заходів активізації наукової та науково-дослідної діяльності ВНЗ коштами вітчизняних та іноземних замовників;

– запровадження як альтернативного джерела фінансового забезпечення вищої освіти освітнього податку [4].

Висновки. Сучасний стан вищої освіти характеризується,передусім, з позицій недостатності бюджетних коштів, що виділяються державою для забезпечення функціонування цієї сфери діяльності.

Недостатнє фінансування вузів, нестача власних фінансових ресурсів негативно впливають на розвиток матеріальної бази, рівень і якість підготовки фахівців, ставлять під загрозу існування потужного вузівського освітнього і науково-дослідного потенціалу, негативно впливаючи на рівень соціально-економічного розвитку країни.

З метою підвищення ефективності та більш раціонального використання вищою школою фінансових коштів необхідно розширити фінансову автономію вузів, значно підвищивши рівень їх фінансово-господарської самостійності. Зростання фінансових можливостей вузів за рахунок державних і позабюджетних джерел фінансування та адекватне їх застосування підвищує можливості використання академічного потенціалу університетів, сприяє розвитку вищої школи як однієї із найважливіших умов для поступального розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективних фінансово-економічних моделей розвитку вищої школи : монографія; за заг. ред. чл.-кор. НАПН України, д-ра екон. наук, проф. І. М. Грищенка. – К., 2015. – 260 с.
2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року : статистичний бюлетень [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2016/1-1_03_00_03_2016.htm.
3. Дмитришин М. В. Формування та ефективність фінансового механізму вищих навчальних закладів : монографія / М. В. Дмитришин. – Івано-Франківськ: НАІР, 2014. – 164 с.
4. Антонов А. В. Державне регулювання фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / А. В. Антонов // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу ,»Києво-Могилянська академія». Серія : Державне управління. – 2015. – Вип. 252. – С. 157–164. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdu_2015_263_252_28.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658.3.07

Августова О.О.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку та оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ORGANIZATION OF COST ACCOUNTING FOR MANUFACTURING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено зміст організації обліку витрат виробництва, основні завдання та принципи її побудови, а також об'єкти облікової політики. Зазначено основні практичні проблеми щодо організації обліку витрат виробництва, які притаманні виробничим підприємствам. Розглянуто можливість використання багатокодової системи рахунків та трирівневої автоматизованої системи. Запропоновано використання Положення з бухгалтерського обліку витрат виробничих підприємств.

Ключові слова: облік, витрати виробництва, організація обліку, кодування, інформаційні системи.

АННОТАЦИЯ

В статье определены содержание организации учета расходов производства, основные задачи и принципы ее построения, а также объекты учетной политики. Указаны основные практические проблемы по организации учета расходов производства, присущие производственным предприятиям. Рассмотрена возможность использования многокодовой системы счетов и трехуровневой автоматизированной системы. Предложено использование Положения о бухгалтерском учете расходов производственных предприятий.

Ключевые слова: учет, расходы производства, организация учета, кодирование, информационные системы.

ANNOTATION

The content of accounting costs of production, the main objectives and principles of its construction and facilities accounting policies in the article. Outlines the practical problems concerning the organization of accounting production costs inherent to manufacturing companies. The possibility of using multi-code three-tier system of accounts and automated system. The use of the structure of the Regulations on accounting costs of production enterprises.

Key words: accounting, production costs, organization accounting, coding, information systems.

Постановка проблеми. Ефективне управління діяльністю підприємства передбачає налагодження процесу виявлення, вимірювання, реєстрації, відображення господарських операцій на рахунках та в регістрах бухгалтерського обліку. Важливим аспектом цього процесу є належна його організація загалом та в частині витрат виробництва, яка повинна відповідати принципам чинного законодавства, забезпечувати адаптацію обліку до сучасних умов і вимог законодавства, а також враховувати потреби суб'єктів господарювання в інформаційному забезпеченні, зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою організації обліку витрат на виробництво продукції займалося і займається значне коло науковців. Серед них слід назвати таких, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Т.П. Карпова, Н.М. Малюга, Л.В. Нападовська, В.В. Сопко, Л.В. Чижевська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на значні напрацювання вітчизняних та зарубіжних науковців щодо обліку витрат виробничих підприємств проблеми організації обліку витрат виробництва та формування собівартості продукції виробничих підприємств досі залишаються актуальними, оскільки в практичному середовищі залишається безліч проблемних моментів, таких як підбір відповідних елементів для формування облікової політки, ефективне кодування рахунків обліку витрат виробництва, організація обліку витрат виробництва в умовах комплексної автоматизації облікового процесу.

Мета статті полягає у дослідженні проблемних питань організації обліку витрат виробничих підприємств та розробці перспективних напрямів удосконалення цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність виробничих підприємств неможлива без здійснення витрат. Під витратами розуміють зменшення економічних вигод внаслідок вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [9]. Відповідно, витрати виробництва – це достовірно оцінена частина поточних затрат трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво певної продукції.

Саме з метою якісного ведення бухгалтерського обліку витрат виробництва необхідно чітко організувати цей процес. Так, у фаховій літературі деякі автори розглядають організацію обліку як об'єкт, процес, явище, складову організаційної функції управління [3, с. 6; 4, с. 10].

Досить часто це поняття трактується як побудова системи бухгалтерського обліку [11, с. 112] і, зокрема, як система управління [2, с. 88]. На думку Ф.Ф. Бутинця, організація обліку є цілеспрямованою діяльністю керівників підприємства зі створення, постійного впорядкування й удосконалення системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів. Тобто він звертає увагу на те, що «бухгалтерський облік є системою» [1, с. 17]. С.В. Івахненков зауважує, що організацію бухгалтерського обліку варто досліджувати з двох сторін: як сукупність зі створення цілого, тобто системи бухгалтерського обліку, підтримання та підвищення рівня її організованості, а також як специфічну структуру, тобто бухгалтерію, що є результатом організаційної діяльності підприємства [5, с. 11]. При цьому В.С. Лень, трактуючи це поняття, звертає увагу на те, що «організація обліку є сукупністю дій зі створення цілісної системи обліку, підтримання і підвищення її організованості, функціонування якої спрямовано на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу» [6, с. 6].

На нашу думку, саме під організацією обліку виробничих витрат як складового елементу організації бухгалтерського обліку слід розуміти процес побудови та розвитку цієї системи в частині виробничих витрат для задоволення інформаційних потреб різних користувачів, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Досліджуючи питання організації обліку витрат виробництва виробничих підприємств, ми визначили її предмет та основні завдання. Так, предметом організації бухгалтерського обліку витрат виробництва є обліковий і аналітичний процеси щодо даних витрат, структура обліково-економічних підрозділів апарату управління, праця осіб, зайнятих обліком, контролем та аналізом витрат, організаційне, правове та технічне забезпечення обліку витрат виробництва, а також його розвиток [1].

Основними завданнями організації обліку витрат виробництва виробничого підприємства є:

– надання зв'язку із затвердженою обліковою політикою;

– виділення меж у застосуванні фінансового та управлінського обліку витрат відповідно до середовища функціонування певного підприємства та інформаційних запитів користувачів;

– надання чіткої оцінки витратам;

– розмежування витрат за визначеною класифікацією;

– документування, повне відображення всіх господарських фактів щодо витрат в облікових регістрах;

– підтримка внутрішнього контролю за виконанням договорів з контрагентами щодо постачання сировини та реалізації готової рибної продукції;

– забезпечення оперативності, достовірності та своєчасності аналітичної інформації;

– надання підстав для складання внутрішньої звітності про витрати.

Організація обліку витрат виробництва базується на певних принципах. Так, під принципом розуміють те, що завжди, за будь-яких умов, без будь-якого винятку властиво певному явищу. Принцип виступає основою, початком, керівною ідеєю у будь-яких відносинах [1, с. 28].

Однак часто принципи ведення обліку та організації обліку на підприємстві ототожнюють, що є неправильним. Так, принципи ведення обліку загальноприйняті, запозичені з міжнародних стандартів фінансової звітності, визначені у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996, такі як обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність [9].

При цьому до принципів організації обліку, тобто базових положень, на підставі яких керівництво підприємств організовує єдину систему обліку, відносять цілісність, всебічність, динамічність, пропорційність, адаптивність.

Одним з важливих питань організації обліку витрат на підприємстві є формування його облікової політики. Саме Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [9] та Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 [8] розкривають зміст цього поняття як «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності».

Однак дещо по-іншому трактується поняття облікової політики МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [7]. Так, цей стандарт визначає облікову політику як конкретні принципи, основи, домовленості, правила і практику, застосовані суб'єктом господарювання під час складання та подання фінансових звітів [10, с. 82–83]. Проте не всі вітчизняні науковці погоджуються з тим, що такий елемент, як «принципи», варто відносити до облікової політики, оскільки вони не є альтернативними.

Облікова політика, як правило, регламентується наказом про облікову політику підприємства. Ефективна організація обліку витрат на виробничих підприємствах можлива лише за умов гармонійного поєднання організаційного та методологічного аспектів облікової політики з технічним. Кожний з відповідних аспектів об'єднує певні об'єкти, за якими існують альтернативні варіанти – елементи.

Проте наказ про облікову політику не повинен стати єдиним документом, що регламентує основні питання щодо витрат та узгоджує правила ведення бухгалтерського обліку загалом.

Його варто доповнювати внутрішніми правилами, інструкціями, положеннями, регламентами, рішеннями власників тощо. Так, розробляючи Положення з бухгалтерського обліку витрат, варто врахувати відображення у ньому певних структурних елементів, які забезпечать повне, достовірне та своєчасне відображення витрат в обліку виробничих підприємств (табл. 1).

Невід'ємними елементами організації обліку витрат виробництва є робочий план рахунків, спеціально розроблені форми первинних документів відповідно до специфіки та вимог діяльності суб'єктів господарювання, облікові регістри та форми обліку, графіки документообігу, обробка інформації з використанням комп'ютерних технологій, порядок складання та подання внутрішньої, фінансової та податкової звітності, що є складовими технічного аспекту облікової політики рибопереробних підприємств.

Для удосконалення організації обліку витрат виробництва та прийняття своєчасних управлінських рішень необхідно отримувати розгорнуту інформацію щодо даних витрат, яка міститься у первинних документах та на відповідних рахунках обліку. Результати досліджень свідчать про те, що витрати основного виробництва виробничих підприємств синтезуються на активному рахунку 23 «Виробництво». Для забезпечення необхідною та точною обліковою інформацією щодо обліку витрат виробництва варто застосувати багатокодову систему рахунків (рис. 1). На основі розробленої структури кодів варто деталізувати Робочий план рахунків щодо обліку витрат, понесених на виробництво продукції.

Для покращення функціонування бухгалтерського обліку витрат на виробничих підприємствах пропонуємо до використання структуру трирівневої автоматизованої системи. На першому рівні цієї системи автоматично формується вхідна первинна облікова інформація шляхом оперативного надходження даних з виробництва, що дає змогу організувати систе-

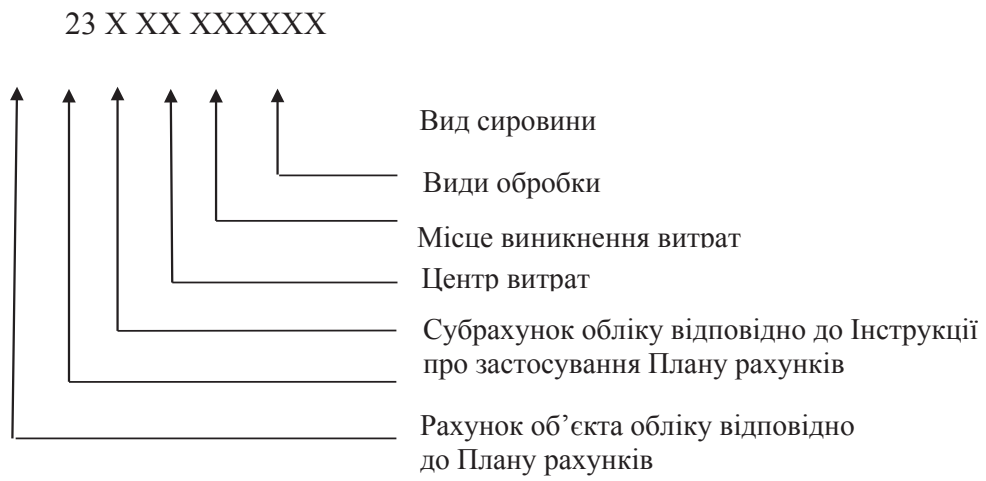


Рис. 1. Розробка структури кодів витрат виробництва

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Структура Положення з бухгалтерського обліку витрат виробничих підприємств

№	Розділ	Опис
1.	Визнання витрат	Умови визнання витрат.
2.	Оцінка витрат	– Оцінка придбаних (отриманих) або вироблених матеріальних ресурсів; – оцінка використаних у виробництві матеріальних ресурсів; – переоцінка матеріальних ресурсів; – структура витрат на оплату праці; – оцінка розміру заробітної плати; – відрахування на соціальні заходи; – об'єкт та метод нарахування амортизації.
3.	Класифікація витрат	– Статті витрат відповідно до видів діяльності підприємства; – склад елементів витрат.
4.	Відображення в обліку інформації щодо витрат	– Синтетичний облік витрат; – аналітичний облік витрат; – система субрахунків для відображення витрат.
5.	Первинні документи	Документи, якими оформлюються господарські операції щодо витрат на рибопереробному підприємстві.

Джерело: систематизовано автором на основі [10; 11]

матичне й своєчасне виявлення відхилень від нормальних умов, проведення оперативного обліку. На другому рівні інформацію систематизують і узагальнюють за комплексами завдань, ділянками обліку – автоматизованими робочими місцями управлінського персоналу, а саме головного технолога, головного бухгалтера, начальника відділу збуту тощо. Третій рівень – вище керівництво підприємства, де відбуваються формування зведених даних, контроль та аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. На цьому рівні аналізується робота структурних підрозділів та підприємства загалом, узагальнюються зведені дані з виконання регламентних облікових завдань із формування періодичної і зведеної звітності, проводиться своєчасний контроль за використанням трудових, матеріальних та фінансових ресурсів підприємства тощо.

За рахунок упровадження комп'ютерної програми «1С: Бухгалтерія» можна досягти ефекту в частині наскрізного і своєчасного оперативно-виробничого планування й обліку виробництва, що дає змогу на 20–30% знизити втрати безпосередньо в центрах відповідальності; уникнення нестач матеріальних цінностей на 3–5%; зниження необґрунтованої видачі запасів у виробничі підрозділи на 10–15%; зниження виробничої та повної собівартості продукції за рахунок скорочення загальновиробничих та адміністративних витрат на 3–5% [10].

Висновки. В практичній діяльності виробничих підприємств організація обліку витрат не дає змогу сформувати необхідне інформаційне забезпечення, що зменшує ефективність від прийняття управлінських рішень. Із метою покращення оперативності обліку пропонуємо до використання структуру трирівневої автоматизованої системи; для ефективного введення аналітичного обліку – використання багатокодової системи рахунків; для якісного налагодження обліку – підбір відповідних елементів для формування облікової політики.

Подальші дослідження слід продовжувати і поглиблювати, щоб оптимізувати процес організації обліку витрат виробництва, тим самим збагачуючи інформативність даних, необхідних для управління діяльністю виробничих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організація бухгалтерського обліку : [підручник] / [Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська] ; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 4-те вид., допов. і перероб. – Житомир : Рута, 2005. – 528 с.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Вводный курс : [учеб. пособ. для студ. вузов] / К. Друри. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2012. – 735 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002– . – Т. 1. – 2002. – 952 с.
4. Звенячкіна В.Ю. Організація обліку витрат основної діяльності промислових підприємств / В.Ю. Звенячкіна // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 267–272.
5. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи / С.В. Івахненков. – Житомир : АСА, 2011. – 416 с.
6. Лень В.С. Управлінський облік : [навч. посіб.] / В.С. Лень. – К. : Знання – Прес, 2003. – 287 с. – (Вища освіта XXI століття).
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.7730.0.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. Наказом М-ва фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 (зі змін. і допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336–13.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996 XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
10. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
11. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підручник] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 411 с.

УДК 657:332.012.332

Артеменко Н.В.
старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА УСТАНОВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ, ПОРЯДОК ТА УМОВИ ЗМІНИ

ACCOUNTING POLICY PUBLIC SECTOR: MODERN APPROACHES, PROCEDURE AND CONDITIONS CHANGE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджені теоретичні аспекти та особливості формування облікової політики установ державного сектору. Розглянуті порядок та умови зміни облікової політики бюджетних установ. Проаналізовані особливості формування облікової політики бюджетних установ в Україні із набуттям чинності Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 (далі – НП(С)БОДС). Виокремлено основні проблеми організації облікової політики у бюджетних установах та їх вирішення з імплементацією НП(С)БОДС 125.

Ключові слова: бухгалтерський облік, бюджетна установа, облікова політика, наказ про облікову політику, організація обліку, елементи облікової політики.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты и особенности формирования учетной политики учреждений государственного сектора. Рассмотрены порядок и условия изменения учетной политики бюджетных учреждений. Проанализированы особенности формирования учетной политики бюджетных учреждений в Украине с началом применения Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета в государственном секторе 125 (далее – НП(С)БУГС). Выделены основные проблемы организации учетной политики в бюджетных учреждениях и их решение в связи с имплементацией НП(С)БУГС 125.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджетное учреждение, учетная политика, приказ об учетной политике, организация учета, элементы учетной политики.

ANNOTATION

In the articles investigational theoretical aspects and features of forming of registration policy of establishments of public sector. Considered order and terms of change of registration policy of budgetary establishments. Features of formation of accounting policy of budgetary institutions in Ukraine since the entry into force of the National Regulation (standard) of accounting in the public sector number 125 (further – NR(S)APS 125) were analyzed. Basic problems of accounting policies in public institutions and solution of this problems by implementation of NR(S)APS 125 were determined.

Key words: accounting, budget institution, accounting policies, order of accounting policies, accounting organization, elements accounting policies.

Постановка проблеми. Налагоджена система організації бухгалтерського обліку бюджетних установ виступає основним елементом діяльності реформування бухгалтерського обліку державного сектору.

Бюджетні установи функціонують на правах державної форми власності та надають послуги громадянам від імені держави, їх діяльність регламентована, і це зумовлює певні складності у формуванні облікової політики установ.

Ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах починається з розроблення її облікової політики, тому що вона є основою ведення бухгалтерського обліку в установі.

Сьогодні в економічній літературі ці питання розглядаються досить активно, особливо питання реформування організації бухгалтерського обліку державного сектору та наближення його до міжнародних стандартів.

Облікова політика в бюджетних установах формує їх обліковий процес. Формування облікової політики має відбуватися з урахуванням особливостей діяльності бюджетних установ. Саме ці проблеми зумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню актуальних питань формування облікової політики установ державного сектору та вивченню проблем, що виникають на практиці під час організації бухгалтерського обліку, приділяють увагу такі вітчизняні вчені та практики як, зокрема, П.Й. Атамас, Р.Т. Джога, Т.В. Канєва, Ю.С. Рудченко, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, І.Т. Ткаченко, О.О. Чечуліна, С.Р. Яцишин.

У своїх роботах Р.Т. Джога зазначає, що бюджетні установи мають замкнену систему обліку і ведуть облікову політику, спрямовану не на зіставлення витрат і результатів праці та отримання прибутку, а на облік видатків у процесі надання нематеріальних послуг [1]. Таке твердження підкреслює відмінності бухгалтерського обліку бюджетних установ від бухгалтерського обліку комерційних підприємств різних форм власності, але не розкриває особливості складових облікової політики бюджетних установ з урахуванням того, що надання ними послуг охоплює різні сфери життя громадян (освіта, виховання, лікування, оздоровлення, наука тощо).

На думку С.В. Свірко, керівництво фінансовим обліком, суб'єктом і державним сектором реалізують через права і завдання у формі вироблення облікової політики [2].

Необхідно зазначити формальну реалізацію прав суб'єкта у формуванні облікової політики та підкреслити обмеженість права вибору чітким переліком нормативних документів, що регулюють облік у бюджетних установах [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз рівня дослідження

означеної теми показує, що окремі аспекти формування облікової політики установ державного сектору досі залишаються невирішеними. Тому є потреба в подальшому вивченні проблеми.

Мета статті полягає в обґрунтуванні специфіки порядку зміни облікової політики установ державного сектору як важливого засобу формування інформації під час здійснення бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний сектор економіки – це комплекс господарських об'єктів, які повністю або частково належать центральним або місцевим органам державної влади і використовуються державою для виконання економічних, соціально-культурних та політичних функцій [4].

Реформування державного сектору в Україні має стратегічний характер, оскільки мета діяльності державного сектору – це перш за все не отримання прибутку, а задоволення необхідних потреб населення країни.

Організація бухгалтерського обліку у бюджетних установах, які належать до суб'єктів державного сектору економіки, розпочинається із формування облікової політики тому, що вона є основою ведення бухгалтерського обліку в установі.

Облікова політика, відповідно до норм Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (НП(С)БО)1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5], визначена як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Особливістю бюджетних установ та їх відмінністю від інших господарюючих суб'єктів є те, що у своїй діяльності вони повинні дотримуватися як загального законодавства з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, так і бюджетного, який є пріоритетним перед іншими з огляду на норми ч. 2 ст. 4 Бюджетного кодексу [6].

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності у державному секторі необхідно надавати правдиву інформацію у фінансових звітах, що забезпечується такими інструментами, як вибір і застосування відповідної облікової політики.

Саме враховуючи специфіку діяльності суб'єктів державного сектору, Міністерство фінансів розробило та затвердило стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі.

З 1 січня 2015 року були впроваджені перші дев'ять Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Застосування в бухгалтерському обліку цих Положень має відбитися перш за все на формуванні облікової політики і подальшій організації обліку в бюджетних установах. Тому необхідно розглянути питання формування облікової політики в бюджетних установах з урахуванням затверджених Міністерством фінансів Положень.

Облікова політика бюджетної установи визначається у розпорядчому документі, в якому мають бути встановлені методи оцінки, обліку, процедури, що має застосовувати така установа, а також щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше одного варіанта. Під час формування облікової політики бюджетним установам необхідно керуватися НП(С)БО 125 та Методрекомендаціями [7; 12].

Протягом 2015 року до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку було внесено чимало змін, які необхідно було зафіксувати в наказі про облікову політику установи.

Керуючись принципом послідовності, бюджетні установи повинні постійно (із року в рік) застосовувати прийняту облікову політику. При цьому змінити облікову політику установа може у виняткових випадках, прямо встановлених НП(С)БО 125 та Методрекомендаціями. Випадки, коли бюджетні установи можуть вносити зміни до облікової політики, визначені в п. 3 розд. III Методрекомендацій.

Так, облікова політика може змінюватися, якщо:

– змінюються вимоги органу, який здійснює функції з державного регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності; йдеться про ті зміни до НП(С)БО або прийняття нових стандартів бухобліку, які вимагають доповнення чи зміни прийнятої в установі облікової політики; наприклад, у зв'язку зі змінами, внесеними Наказом Мінфіну від 25 вересня 2015 року № 840 до НП(С)БО 121, в обліковій політиці може бути передбачено нарахування амортизації на річну дату балансу; така зміна вимог органу, що затверджує НП(С)БО, є підставою для внесення відповідних змін до облікової політики бюджетних установ;

– зміни облікової політики забезпечать більш достовірне відображення подій (операцій) у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності [7; 12].

Перегляд облікової політики за ініціативою самої установи можливий за умови обґрунтування, що такі зміни забезпечать достовірніше відображення подій (господарських операцій) у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності. При цьому в п. 3 розд. III Методрекомендацій зазначено, що перегляд облікової політики має бути обґрунтованим.

Наприклад, якщо установа змінює метод оцінки вибуття запасів із середньозваженої собівартості на метод собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО), установі необхідно обґрунтувати таке рішення найбільш достовірним відображенням таких операцій у бухгалтерському обліку.

Додамо, що в розд. III НП(С)БО 125 узагальнено вимоги до того, які події вважаються зміною облікової політики, а які такими не є.

Вважаються змінами облікової політики:

– перехід на застосування нового принципу бухгалтерського обліку;

– зміна підходу до визнання або вимірювання господарської операції чи події в межах одного принципу бухгалтерського обліку.

Не вважаються змінами облікової політики:

– прийняття облікової політики для подій або господарських операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій чи господарських операцій;

– прийняття нової облікової політики для подій чи господарських операцій, які не відбувалися раніше або які не були суттєвими.

Більшість змін, які необхідно відкоригувати в обліковій політиці за 2015 рік, пов'язана з вимогами Наказів Мінфіну від 23 липня 2015 року № 664 та від 25 вересня 2015 року № 840, якими було внесено зміни до НП(С)БО 121, НП(С)БО 123, Методрекомендацій ОЗ та Методрекомендацій щодо запасів.

Нагадаємо основні зміни, які стосуються облікової політики бюджетних установ.

1) За рішенням керівника суб'єкта державного сектору у розпорядчому документі про облікову політику може бути передбачено нарахування амортизації на річну дату балансу (п. 5 розд. IV НП(С)БО 121, п. 4 розд. V Методрекомендацій ОЗ) [8; 10]. Тобто кожна установа самостійно визначає для себе періодичність нарахування амортизації (або щокварталу, або раз на рік) та зазначає про це в наказі про облікову політику на 2016 рік.

2) Установи включають до первісної вартості транспортно-заготівельні витрати (далі – ТЗВ) або обліковують їх окремо. Вибір методу обліку та списання сум ТЗВ під час вибуття запасів кожна установа самостійно визначає за видами та групами запасів (п. 10 розд. IV НП(С)БО 123та п. 9 розд. II Методрекомендацій щодо запасів). Застосування того чи іншого методу обліку ТЗВ необхідно передбачити в наказі про облікову політику. До речі, про те, як застосовувати установам кожен із варіантів обліку та списання сум ТЗВ, ми детально пояснювали в матеріалі «Національні стандарти бухгалтерського обліку: шпаргалка до НП(С)БО 123 «Запаси»».

3) Бюджетні установи можуть застосовувати кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку, яка не передбачена у Типовій кореспонденції.

При цьому Мінфін визначив умови для застосування бюджетними установами власних кореспонденцій субрахунків:

– повинні бути збережені єдині методологічні засади, визначені НП(С)БО та іншими нормативно-правовими актами з питань бухгалтерського обліку;

– кореспонденція субрахунків, яка не передбачена у Типовій кореспонденції, повинна бути наведена в розпорядчому документі бюджетної установи (наказі про облікову політику).

З огляду на це радимо установам переглянути Робочу схему кореспонденції субрахунків, яка була наведена в наказі про облікову політику на 2015 рік, а за необхідності її оновити. А в разі, якщо такої взагалі не існувало, поквапитися та затвердити її якомога швидше.

Під час оновлення наказу про облікову політику на 2016 рік необхідно звернути увагу на те, що під час визначення облікової політики бюджетні установи не повинні встановлювати у цьому документі порядок організації бухгалтерського обліку, оскільки всі питання щодо організації бухгалтерського обліку в установі, правил документообігу, контролю за здійсненням господарських операцій тощо необхідно передбачити в окремому розпорядчому документі, а саме наказі про організацію бухгалтерського обліку в установі. Такий підхід до формування облікової політики бюджетних установ базується на визначенні терміна «облікова політика», наведеного в п. 4 розд. I НП(С)БО 125.

Під час розроблення такого наказу про облікову політику (або під час його оновлення) варто врахувати зміни, що були затверджені Наказами Мінфіну від 23 липня 2015 року № 664 та від 25 вересня 2015 року № 840, якими було внесено зміни до НП(С)БО 121, НП(С)БО 123, Методрекомендації ОЗ та Методрекомендації щодо запасів, Плану рахунків та Типової кореспонденції [8–14].

Це такі зміни.

1) Первісною вартістю основних засобів, отриманих безоплатно від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору), може бути вартість, щодо якої є достовірна інформація, зокрема, згідно з відповідними первинними документами, з урахуванням витрат, передбачених п. 5 розд. II НП(С)БО 121.

2) Після первісного визнання об'єкта основних засобів як активу його облік ведеться за первісною вартістю. Тобто, керуючись цією вимогою, облік об'єктів основних засобів бюджетні установи повинні вести у гривнях з копійками, а не в цілих гривнях. При цьому вимога щодо обліку первісної вартості у гривнях з копійками поширюється на всі об'єкти необоротних активів, тобто як на основні засоби, так і на інші необоротні матеріальні активи, які зараховують на рахунки 10 та 11. Також нагадаємо, що облік об'єктів у гривнях з копійками стосується не тільки формування первісної вартості основних засобів та МНМА, але й нарахування амортизації, тобто такі суми обчислюємо у гривнях з копійками.

3) Облік книг, посібників та інших видань, що входять до фонду бібліотек, ведеться за груповим обліком, а не за номінальними цінами.

4) Установи можуть здійснювати переоцінку основних засобів у разі, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на річну дату балансу.

5) Не підлягають амортизації рідкісні та особливо цінні документи, предмети та колекції,

які є частиною бібліотечних фондів, що внесені (підлягають внесенню) до Державного реєстру національного культурного надбання України. Також не нараховують амортизацію на об'єкти основних засобів, доступ до яких обмежений у зв'язку з тим, що вони перебувають на тимчасово окупованій території та/або на території проведення антитерористичної операції.

6) У разі вибуття об'єкта основних засобів (тобто у разі ліквідації, вибуття внаслідок продажу, передачі без оплати, нестачі або невідповідності критеріям визнання активом) амортизацію необхідно нараховувати в місяці вибуття такого об'єкта.

7) Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання та введений в експлуатацію (тобто оформлено акт введення в експлуатацію).

8) Для такого виду необоротних матеріальних активів, як необоротні матеріальні активи спеціального призначення (субрахунок 119), установи використовують прямолінійний метод нарахування амортизації. Крім того, необоротним матеріальним активам спеціального призначення бюджетна установа може присвоювати інвентарні або номенклатурні номери. Тобто установа самостійно вирішує, які номери (інвентарні чи номенклатурні) присвоювати таким активам.

9) На тимчасові нетитульні споруди установи нараховують амортизацію згідно з вимогами п. 7 розд. IV НП(С)БО 121, а саме амортизацію необоротних матеріальних активів нараховують у першому місяці передачі у використання об'єкта необоротних активів у розмірі 50% його первісної вартості, а решту 50% первісної вартості – у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) [8].

10) Установи визначають ліквідаційну вартість під час введення об'єкта в експлуатацію або у разі, коли залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, але об'єкт ще придатний до експлуатації. Питаннями визначення ліквідаційної вартості займається комісія, створена наказом керівника бюджетної установи.

11) Усі вузли, деталі, матеріали та агрегати розібраного та демонтованого обладнання, придатні для ремонту іншого обладнання чи для подальшого використання, а також матеріали, отримані в результаті списання основних засобів, оприбутковують з відображенням на рахунках бухгалтерського обліку запасів.

При цьому оцінка придатних вузлів, деталей, матеріалів та агрегатів, отриманих у результаті списання основних засобів, проводиться:

– за чистою вартістю реалізації запасів;

– за оцінкою можливого їх використання, яка може бути визначена, виходячи з вартості подібних запасів (за їх наявності на балансі) з урахуванням ступеня їх придатності до експлуатації.

12) Первісною вартістю запасів, отриманих безоплатно від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору), може бути вартість, щодо якої є достовірна інформація, зокрема, згідно з відповідними первинними документами, з урахуванням витрат, передбачених п. 8 розд. II НП(С)БО 123 [9].

13) Нафтопродукти, газ, які закуплені і передані на зберігання та будуть відпускатися за талонами і смарт-картками, установи обліковують на субрахунку 235 «Паливо, горючі і мастильні матеріали», а не на субрахунку 331 «Грошові документи в національній валюті».

Як бачимо, змін було внесено чимало, а також всі ці змінені норми необхідно врахувати установам під час підготовки наказу про організацію бухгалтерського обліку на 2016 рік. А тим установам, які все ж таки ці моменти визначили в наказі про облікову політику, також необхідно врахувати вищезазначені зміни.

Згідно з загальним правилом облікова політика застосовується щодо подій та господарських операцій з моменту їх виникнення (п. 4 розд. III НП(С)БО 125) [7].

Винятки стосуються випадків, коли суму коригування фінансового результату попередніх періодів на початок звітного року неможливо визначити достовірно. У таких ситуаціях облікова політика поширюється лише на події та операції, які відбуваються після дати зміни облікової політики.

Необхідність зміни облікової оцінки, що попередньо застосовувалась установою, може виникнути у випадках, визначених у п. 1 розд. II НП(С)БО 125, якщо:

– змінюються обставини, на яких базувалася ця оцінка;

– отримана додаткова інформація;

– настала певна подія.

При цьому перегляд облікової оцінки не потребує коригування фінансового результату попереднього періоду, оскільки стосується поточного та майбутніх періодів.

Наслідки зміни в облікових оцінках слід включати до тієї самої статті фінансової звітності, яка раніше застосовувалась для відображення доходів або витрат, пов'язаних з об'єктом такої оцінки.

З огляду на це необхідно чітко розмежовувати зміни в обліковій політиці та зміни в облікових оцінках. Якщо неможливо розрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок, це розглядають і відображають як зміну облікових оцінок (п. 4 розд. II НП(С)БО 125).

Є ще один цікавий момент, на який варто звернути увагу, а саме у який строк установа повинна внести зміни до наказу про облікову політику. Справа в тому, що чинне законодавство (ані Закон № 996, ані НП(С)БО 125, ані Методрекомендації) не містить вимог щодо строків та періодичності внесення змін до облікової політики. Хоча, на думку Мінфіну, облікова полі-

тика може бути змінена, як правило, з початку року (п. 2 розд. III Методрекомендацій).

Змінювати облікову політику установа може в будь-який момент за наявності однієї з підстав, визначених у п. 3 розд. III Методрекомендацій, а не тільки з 1 січня нового бюджетного року. Хоча, звичайно, найбільш зручним моментом для введення в дію змін до облікової політики є 1 січня.

За наявності будь-якої з підстав для зміни облікової політики бюджетні установи можуть вибрати один з варіантів внесення таких змін, а саме:

1) внести зміни та доповнення до чинного наказу про облікову політику;

2) видати новий наказ про облікову політику; у такому наказі необхідно врахувати ті моменти, які не були відображені установою раніше або піддалися будь-яким змінам.

Кожна установа має право вибрати самостійно для себе свій варіант. Вважаємо, що у разі, якщо зміни до облікової політики за обсягом охоплюють більшу її частину або суттєво впливають на зміст, такий документ доцільно затвердити в новій редакції.

Про зміни до наказу про облікову політику головний бухгалтер (керівник бухгалтерської служби) повідомляє працівникам бухгалтерської служби та керівникам структурних підрозділів установи. Зазвичай копію наказу про облікову політику (зокрема, й будь-які зміни) передають до бухгалтерії бюджетної установи (бухгалтерської служби) [15].

НП(С)БО 125 пропонує установам для відображення змін облікової політики в бухгалтерському обліку та звітності застосовувати такі два способи:

1) перспективний спосіб, який передбачає, що нова облікова політика застосовується щодо подій та господарських операцій з моменту їх виникнення; у такому випадку нові облікові вимоги застосовують, починаючи з того періоду, на який припадають зміни в обліковій політиці; при цьому відсутня необхідність коригування сальдо фінансових результатів попередніх періодів, оскільки зміна облікової політики впливає тільки на фінансову звітність поточного та майбутнього періодів;

2) ретроспективний спосіб, який передбачає, що застосування зміненої облікової політики стосується подій та операцій таким чином, начебто така облікова політика застосовувалась завжди, а не з моменту її зміни.

У такому випадку вплив зміни облікової політики на події та господарські операції минулих періодів відображається у звітності шляхом коригування сальдо фінансових результатів попередніх періодів на початок звітного року; повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів. І лише у разі, якщо суму коригування фінансового результату попередніх періодів на початок звітного року неможливо визначити достовірно, облікова політика поширюється лише на події та операції, які відбуваються після дати зміни облікової політики. Тобто жодні коригування сальдо на початок року не здійснюються.

Зміни в обліковій політиці підлягають обов'язковому розкриттю у примітках до фінансової звітності.

Такі вимоги передбачено в п. 3 розд. IV НП(С)БО 125, а саме підлягають розкриттю причини та сутність зміни; сума коригування фінансового результату попередніх періодів на початок звітного року або обґрунтування неможливості її достовірного визначення; факт повторного подання порівняльної інформації у фінансових звітах або недоцільність її перерахунку.

Будь-які зміни до облікової політики, які установа вирішить унести, потребують погодження з головним розпорядником бюджетних коштів. Така вимога передбачена в п. 2 розд. I Методрекомендацій [7].

При цьому бюджетні установи, що є розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня, передають розпорядчий документ про облікову політику на погодження за відомчою підпорядкованістю установі, що є розпорядником вищого рівня. Якщо бюджетна установа має подвійну підпорядкованість, погодження таких змін здійснює той розпорядник бюджетних коштів, який затверджує кошторис.

Відповідь на це запитання чітко не визначена ані в НП(С)БО 125, ані в Методрекомендаціях. Частіше за все на практиці застосовують такі варіанти: 1) якщо в установі застосовувались нові методи оцінки та обліку, але вони не були втілені у вигляді змін до наказу про облікову політику, то відповідні зміни вносять у той момент, коли про це згадали; 2) якщо зміни до наказу про облікову політику не були внесені, через що помилково установа застосовувала старі методи оцінки та обліку, то фактично установа припускалася помилок, порядок виправлення яких визначено в НП(С)БО 125.

Водночас майте на увазі, що відповідальність за невиконання наказу про облікову політику передбачена ст. 1642 Кодексу України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984 року № 8073-X буде така ж, як і за порушення встановленого порядку бухобліку, внесення недостовірних даних до фінзвітності [15].

Висновки. Управлінська спрямованість бюджетної установи як суб'єкта державного сектору економіки, дасть змогу повною мірою впливати на процеси господарювання. Формування облікової політики бюджетних установ можна розглядати як напрям підвищення ефективності їх функціонування. Це є процесом, який поєднує організацію бухгалтерського обліку та його методичні засади.

У ході проведеного дослідження було визначено необхідність організації і формування облікової політики з урахуванням її особливостей. Були розкриті проблемні питання формування облікової політики бюджетних установ після

впровадження стандартів бухгалтерського обліку державного сектору.

Облікова політика як елемент управління установою дає змогу керівництву приймати більш раціональні рішення, аналізувати роботу бюджетної установи, здійснювати і контролювати цільове використання засобів відповідно до затвердженого кошторису.

Раціональне формування облікової політики дасть змогу створити ефективну систему бухгалтерського обліку, як елементу управління установою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посібник] / Р.Т. Джога. – К. : КНЕУ, 2004. – 250 с.
2. Свірко С.В. Облікова політика суб'єктів державного сектору: позиції міжнародної теорії та практики / С.В. Свірко // Збірник наукових праць ЛДТУ. – 2009. – Вип. 6(24). – Ч. 1. – С. 65–77.
3. Черкашина Т.В. Формування облікової політики у бюджетних установах: проблеми та їх вирішення / Т.В. Черкашина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4017.
4. Длугопольський О.В. Теорія економіки державного сектора : [навчальний посібник] / О.В. Длугопольський. –К. : «ВД «Професіонал», 2007. – 592 с.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства Фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
6. Бюджетний кодекс України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» : Національне положення від 24 жовтня 2010 року № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0090-11.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» : затверджене Наказом Мінфіну від 12 жовтня 2010 року № 1202.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» : затверджене Наказом Мінфіну від 12 жовтня 2010 року № 1202.
10. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору : затверджені Наказом Мінфіну від 23 січня 2015 року № 11.
11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору : затверджені Наказом Мінфіну від 23 січня 2015 року № 11.
12. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору : затверджені Наказом Мінфіну від 23 січня 2015 року № 11.
13. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ : затверджена Наказом Мінфіну від 26 червня 2013 р. № 611.
14. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ : затверджений Наказом Мінфіну від 26 червня 2013 року № 611.
15. Матвєєва В.О. Зміна облікової політики: як це зробити правильно / В.О. Матвєєва // Бюджетна бухгалтерія. – 2016. – № 3.

УДК 336.279:657

Волкова Н.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет

Сніткіна І.А.
аспірант,
Одеський національний економічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ КРИЗОВОГО СТАНУ ТА СХИЛЬНОСТІ ДО БАНКРУТСТВА

METHODICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF THE CRISIS STATE AND THE POSSIBILITY OF BANKRUPTCY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті сучасні методи аналізу кризового стану, рівня платоспроможності та схильності до банкрутства організації. Доведена необхідність своєчасного виявлення ознак погіршення показників діяльності організації. Метою аналізу та діагностики ризику банкрутства підприємства є пошук шляхів попередження та уникнення банкрутства, поліпшення структури активів та пасивів і визначення потенційних шляхів зростання економічного потенціалу організації. Наведені основні методики аналізу фінансового стану та платоспроможності, обґрунтована необхідність здійснення експрес-діагностики банкрутства. Зроблено висновок, що ідентифікація масштабів кризового стану організації дає можливість визначити принциповий напрям використовуваних форм і методів його фінансового оздоровлення.

Ключові слова: фінансовий стан, кризисний стан, платоспроможність, експрес-діагностика, банкрутство, активи, пасиви, грошові кошти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные методы анализа кризисного состояния, уровня платежеспособности и склонности к банкротству организации. Доказана необходимость своевременного выявления признаков ухудшения показателей деятельности организации. Целью анализа и диагностики риска банкротства предприятия является поиск путей предупреждения и избежания банкротства, улучшения структуры активов и пассивов и определение потенциальных путей роста экономического потенциала организации. Приведены основные методики анализа финансового состояния и платежеспособности, обоснована необходимость осуществления экспресс-диагностики банкротства. Сделан вывод, что идентификация масштабов кризисного состояния организации позволяет определить принципиальное направление используемых форм и методов его финансового оздоровления.

Ключевые слова: финансовое состояние, кризисное состояние, платежеспособность, экспресс-диагностика, банкротство, активы, пассивы, денежные средства.

ANNOTATION

The article considers modern methods of analyzing the crisis state, the level of solvency and the propensity to bankruptcy of the organization. The need for timely detection of signs of deterioration in the performance of the organization is proved. The purpose of analyzing and diagnosing the bankruptcy risk of an enterprise is to find ways to prevent and avoid bankruptcy, improve the structure of assets and liabilities, and identify potential ways to increase the economic potential of the organization. The main methods of analyzing the financial condition and solvency are presented, the necessity of rapid bankruptcy diagnostics is proved. It is concluded that the identification of the scale of the crisis state of the organization makes it possible to determine the principal direction of the forms and methods of its financial recovery used.

Key words: financial condition, crisis state, solvency, express diagnostics, bankruptcy, assets, liabilities, cash.

Постановка проблеми. Сучасні умови вимагають здійснення належного контролю за фінансово-економічною діяльністю організації з метою запобігання виникненню кризового стану, який приводить до банкрутства. Досвід розвинених країн показує, що подолання макроекономічної кризи не приводить до автоматичного усунення криз мікроекономічного рівня. У ринкових умовах кількість різновидів цих криз збільшується, тому наукове обґрунтування засад антикризового управління нині набуло особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з механізмом банкрутства підприємств, визначенням кризових факторів фінансового розвитку, є предметом дослідження вітчизняних і закордонних учених. Істотний внесок у дослідження цих проблем зробили Е. Альтман, У. Бівер, І. Бланк, Т.П. Гудзь, В.В. Ковальов, М.І. Ковальчук, Л.О. Лігоненко, Г.В. Савицька, П.Т. Саблук, О.О. Терещенко, А.Д. Шеремет, М.Г. Чумаченко, В.В. Юрчишин та інші.

Розкриття механізму виникнення кризового стану підприємства і банкрутства як граничного кризового стану і крайнього заходу антикризового управління поєднується з уточненням поняття «банкрутство». Згідно зі статтею 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під банкрутством розуміють визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і задовольнити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Банкрутство підприємства не відбувається миттєво, воно може бути зумовлено комбінацією різних чинників, зовнішніх і внутрішніх. Співвідношення може бути у кожній конкретній ситуації різне, що залежить не тільки від особливостей самого підприємства, але і від країни, де воно діє.

В економічній літературі запропоновано таке визначення кризового стану підприємства:

це сукупність ситуацій, які збільшують можливість появи неплатоспроможності підприємства, її розміри провокують виникнення загроз із зовнішнього і внутрішнього середовища і можуть привести до руйнування організаційного, економічного і виробничого механізму функціонування [2, с. 383].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна економіка виробила відповідну систему фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту організації від банкрутства. Водночас залишаються невирішеними питання щодо особливостей виникнення та перебігу фінансових криз у діяльності організації, а також методичного забезпечення оцінки санаційної спроможності.

Метою статті є аналіз та узагальнення теоретичних та практичних підходів до визначення кризових факторів фінансового розвитку, методів виявлення ознак банкрутства організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. До проявів фінансових криз підприємств належать таки фактори, як неспроможність вчасно і в повному обсязі розрахуватися за борговими зобов'язаннями внаслідок нестачі коштів; порушення балансу між доходами і витратами; неправильно вибрана політика фінансування; неконкурентоспроможність на ринку товарів через недостатність фінансового забезпечення виробничих процесів, зокрема, щодо впровадження прогресивних технологій виробництва, сучасної техніки, високоякісної сировини і матеріалів; порушення ритмічності та зниження ефективності процесу виробництва і реалізації продукції, нездатність вчасно й у повному обсязі забезпечувати операційні процеси; неконкурентоспроможність на ринку капіталів через низьку кредитоспроможність та інвестиційну привабливість; нездатність дотримуватися екологічних стандартів виробництва; незабезпечення добробуту власників і працівників.

З метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин, що її зумовлюють доцільно впроваджувати систему виявлення загрози банкрутства та розроблення антикризових заходів, а також спеціальних методів фінансового управління підприємством.

Політика антикризового фінансового управління полягає в розробленні та використанні системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства і механізмів фінансового оздоровлення підприємства. Метою аналізу та діагностики ризику банкрутства підприємства є пошук шляхів попередження та уникнення банкрутства, поліпшення структури активів та пасивів і визначення потенційних шляхів зростання економічного потенціалу організації.

Фінансові труднощі організації є досить поширеним явищем, і причиною цього, як правило, стають дії керівництва. Стратегічні промахи і помилкові рішення, пов'язані з виробництвом, відображаються на фінансах, що і приводить до фінансових ускладнень і в кінцевому підсумку до банкрутства. Найперші ознаки фінансових труднощів можна розпізнати до того, як вони проявляться у повному обсязі, за деякими ознаками, змінами певних фінансових і аналітичних показників.

Одним зі способів своєчасного прогнозування неплатоспроможності і низької ліквідності підприємства є експрес-діагностика банкрутства, яка характеризує систему найважливіших індикаторів оцінки банкрутства підприємства в розрізі окремих об'єктів спостереження «кризового поля».

Основною метою експрес-діагностики банкрутства є раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства та попередня оцінка його масштабів. Експрес-діагностика банкрутства характеризує систему регулярної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, що здійснюється на базі даних його фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу, постійного моніторингу фінансового стану підприємства.

Найбільш поширеним методичним підходом до діагностики стану та загрози банкрутства є коефіцієнтний підхід, який передбачає використання певного переліку спеціальних фінансових коефіцієнтів-індикаторів стану підприємства – відносних показників, що розраховуються шляхом порівняння між собою певних абсолютних показників господарсько-фінансової діяльності підприємств, інформація про які відображується у фінансовій та інших видах звітності [3, с. 268].

Для своєчасного відстеження ознак майбутньої неплатоспроможності підприємства використовується коефіцієнт Бівера. Він характеризує здатність підприємства генерувати приплив коштів у достатньому обсязі для погашення зобов'язань.

Більш фундаментальна діагностика банкрутства припускає застосування методів факторного аналізу і прогнозування. При цьому необхідно використовувати повний комплексний аналіз фінансових коефіцієнтів, а також кореляційний аналіз, що дає змогу визначити ступінь впливу окремих факторів на характер фінансового розвитку організації [4].

Закордонний досвід запобігання загрозі банкрутства припускає розрахунок моделей Альтмана, Спрінгейта, Тафлера, Тішоу, що ґрунтуються на мультиплікативному дискримінантному аналізі. Українські вчені також запропонували методику розрахунку вірогідності банкрутства. Так, у моделі О.О. Терещенко надається можливість визначення слабких сторін діяльності організації, та своєчасного прийняття відповідних управлінських рішень [5; 6; 7; 8].

Експертні методики діагностики кризового стану та загрози банкрутства передбачають використання для формування діагностичного висновку не кількісних, а якісних показників, що характеризують стан діяльності підприємства, його ресурсного забезпечення, якості менедж-

менту тощо. Необхідна якісна інформація збирається експертами шляхом спостереження або опитування.

Важливим моментом попередження кризового стану організації є постійний моніторинг її виробничо-фінансової діяльності. Так, необґрунтоване нарощування вартості оборотних активів приводить до збільшення операційного і фінансового циклу підприємства і як наслідок – до збільшення витрат і зниження показників фінансово-економічної діяльності. Оцінюючи динаміку основних показників, необхідно зіставити темпи їх зміни. Оптимальним є співвідношення, яке ґрунтується на взаємозв'язку, де відповідно темпи зміни прибутку перевищують темпи зростання обсягу реалізації товарів (робіт, послуг) і темпи зростання активів (авансованого капіталу). Таке співвідношення означає, що якщо прибуток підприємства зростає більш високими темпами, ніж обсяг продажів продукції, а обсяг продажів продукції зростає більш високими темпами, ніж активи, то ресурси підприємства використовуються ефективніше. Така залежність означає, що економічний потенціал підприємства зростає; ресурси підприємства використовуються більш ефективно, оскільки економічний потенціал зростає більш високими темпами, ніж обсяг реалізації; прибуток. Системний моніторинг цього співвідношення дає можливість запобігання кризовим явищам в організації, сприяє її ефективному розвитку, підтримує рівень платоспроможності та фінансовій стійкості.

Для більш глибокого аналізу платоспроможності використовується метод грошових потоків, який орієнтується більшою мірою на управлінські аспекти фінансової діяльності.

Застосування цього методу має високу практичну значущість, оскільки дає змогу розглянути внутрішньоструктурні зміни грошових потоків та управляти їхніми окремими складниками з метою забезпечення поточної платоспроможності підприємства і побічно впливає на платоспроможність у стратегічному плані.

Висновки. Ідентифікація масштабів кризового стану організації дає можливість визначити принциповий напрям використовуваних форм і методів його фінансового оздоровлення. Проте для вироблення антикризових заходів, спрямованих на подолання фінансової нестійкості, неплатоспроможності, необхідно використовувати різні методичні підходи, тому що тільки комплексний, системний аналіз діяльності організації дасть змогу запобігти виникненню банкрутства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-XII (зі змінами та доповненнями), ВВР, 2016, № 32, ст. 555.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М. : ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. – 424 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2001. –528 с.
4. Стром А.А. Антикризисное управление неплатежеспособным предприятием до введения процедур банкротства / А.А. Стром // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2010. –№ 1. – С. 21–26.
5. Гудзь Т.П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємства: монографія / Т.П. Гудзь. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. – 166 с.
6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібн./ О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, – 2008. – 412 с.
7. Bernstein L.A. Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation / L.A. Bernstein, JohnJ. Wild. – McGrawHill, 2006. – 738 p.
8. Fabozzi F.J. Financial Management and Analysis / F. J. Fabozzi. – John Wiley & Sons, Inc., 2008. – 1022 p.

УДК 657.6

Гільорме Т.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Бутильська А.С.
студентка Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL PROVISIONS FOR ACCOUNTING OF PAYMENTS TO ENTERPRISE PERSONNEL

АНОТАЦІЯ

У статті проведено системне дослідження та розроблено пропозиції щодо удосконалення теоретичних положень та діючої практики організації обліку виплат працівникам з урахуванням різних облікових концепцій. Запропоновані актуальні зміни в документальному забезпеченні цього сегменту обліку.

Ключові слова: облік витрат, витрати на персонал, альтернативні витрати, очікувані витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено системное исследование и разработаны предложения по совершенствованию теоретических положений и действующей практики организации учета выплат работникам с учетом различных учетных концепций. Предложены актуальные изменения в документальном обеспечении этого сегмента учета.

Ключевые слова: учет затрат, затраты на персонал, альтернативные затраты, ожидаемые затраты.

ANNOTATION

The paper encompasses system research, critical assessment and development of proposals with regard to the improvement of theoretical guidelines and existing practices of organizing accounting of payments to enterprise personnel with due consideration of various accounting concepts. The work contains suggestions for topical changes in the documentary provisions of the accounting sector under the study.

Key words: cost accounting, personnel (staff) costs, opportunity costs, sunk costs.

Постановка проблеми. За результатами аналізу стану заборгованості з виплат заробітної плати у 2012–2015 роках можливо дійти висновків, що спостерігається масове звільнення працівників, затримка заробітної плати, скорочення соціальних пільг, та, як наслідок, зниження рівня заробітної плати. Глобальна зміна парадигми управління економікою, спрямування на сталий розвиток вимагає від українських суб'єктів господарювання трансформації системи управління та його складових функцій, особливо обліку. Найбільш цінним активом в інформаційному суспільстві стає кваліфікований персонал, який виявляє зацікавленість у максимізації прибутку підприємства. Вдосконалення системи обліку оплати праці як інформаційної основи повноцінного відтворення трудових ресурсів приводить до зростання багатства країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні, методичні та практичні проблеми управління витратами на персонал, його складників (обліку, аналізу, планування та прогнозування тощо) досліджено українськими вченими Ф.Ф. Бутинцем, С.Ф. Головим, О.А. Грішновою, А.М. Колотом, Л.В. Нападовською, С.В. Посоховою, Н.В. Шульгою, Л.П. Шевчук та ін. Зокрема, Т.В. Давидюк [1, с. 168] розроблено процесну модель управління витратами на персонал з урахуванням фаз процесу інвестування у формування та відтворення витрат на використання персоналу. Н.В. Починок [2, с. 74] пропонує використовувати методику відображення в обліку витрат на персонал за фазами процесу відтворення, що може бути підґрунтям для поєднання інвестиційного та витратного підходів щодо відображення витрат на персонал. В.В. Тютлікова [3] розробила організаційно-методичний підхід до обліку трудових ресурсів підприємства як облікової категорії.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний аналіз фахової літератури свідчить, що в сучасній вітчизняній методології обліку виплат працівникам підприємства всі наявні проблеми бухгалтерського обліку виплат персоналу можливо поділити на три рівні, такі як соціально-економічні проблеми, пов'язані з проблемами світового рівня (зокрема, неузгодженість термінології однакових понять у різних країнах, які використовують МСФЗ); теоретико-методологічні проблеми на рівні держави (розгалуженість термінів у нормативно-правових актах України, невідповідність П(С)БО один одному, відсутність чіткої класифікації виплат працівникам, нормативно-правові регулювання не мають практичного застосування); організаційно-методичні проблеми – мікрорівень (чітке формування облікової політики виплат персоналу, актуальні первинні документи щодо винагород працівникам, використання сучасної методики обліку виплат, складання та надання звітної інформації). Прикладом неузгодженості нормативно-правових актів України щодо обліку виплат персоналу є

те, що норми МСФЗ 19 та П(С)БО 26 повністю суперечать нормам Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Метою статті є дослідження теоретичних, методологічних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення організації обліку виплат працівникам з урахуванням різних облікових концепцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отримання економічних вигод від майбутнього персоналу як ресурсу розглядається шляхом вимірювання принесеної ним додаткової вартості, при цьому він не може включатися в активи суб'єктів господарювання, оскільки його можливо контролювати тільки на робочому місці. Необхідно враховувати особливості персоналу як об'єкта управління:

1. Це особливий, пріоритетний вид ресурсу, якій у комбінації з іншими ресурсами підприємства (активами, інформацією, знаннями, підприємницькими здібностями та іншими ресурсами) дає змогу такій адміністративній одиниці розробляти і застосовувати стратегії, що ведуть до підвищення раціональності й ефективності своєї діяльності.

2. Це сукупність найманих особистостей, які є носіями відповідних властивостей (природних, придбаних та системних), що використовуються у трудовій діяльності та адаптуються до умов на підприємстві залежно від виду економічної діяльності. Тобто це здатність відповідати вимогам робочого місця на підприємстві, функціональним обов'язкам згідно з внутрішнім регламентом, що дає змогу максимально наблизитися до досягнення цілей підприємства.

3. Це носій інших особливих ресурсів підприємства (інформації, знань, підприємницьких здібностей). Необхідно враховувати специфіку особистих цілей найманих штатних, тимчасових, зовнішніх працівників, сумісників, власників підприємства, що працюють.

4. Це відкрита система суспільних відношень – формується і змінюється під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому для цієї системи характерні цілісність (трудовий колектив (єдине ціле) та підсистема окремих особистостей (персоналій)); ієрархічність побудови (взаємодія двох підсистем: керуючої (роботодавець) та керованої (трудовий колектив та окремі особистості (персоналії)); структуризація (процес функціонування системи зумовлений не стільки властивостями її окремих елементів, скільки властивостями самої структури); множинність (для опису окремих елементів і системи загалом можливо використати безліч кібернетичних, економічних і математичних моделей) та системність (властивість об'єкта володіти всіма ознаками системи).

Як показав аналіз дисертацій за останні 10 років, що присвячені питанню удосконалення методики обліку оплати праці, науковці серед об'єктів обліку виділяють поточні зобов'язання і витрати на оплату праці, при цьому залишається нерозкритою методика обліку інших виплат персоналу відповідно до П(С)БО 26. Аналізуючи види поточних виплат персоналу, що згадуються як в IAS 19, так і в П(С)БО 26, можливо констатувати, що до цієї дефініції належать будь-які виплати персоналу (як зазначено в Інструкції зі статистики заробітної плати, Кодексі Законів про працю, Законі України «Про оплату праці»), які підприємство планує здійснити за 12 місяців. До таких виплат належить основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати.

Але у П(С)БО 26 відсутнє пояснення, що мається на увазі під виплатами персоналу після закінчення трудової діяльності та під іншими довгостроковими виплатами. На наш погляд, необхідно додати визначення цих видів виплат працівникам в П(С)БО 26, керуючись даними МСБО 19 «Виплати працівникам». До виплат після закінчення трудової діяльності належать виплати за пенсійними планами, а також планами медичного страхування та іншими соціальними програмами, що забезпечують певні гарантії колишнім працівникам після їх виходу на пенсію.

Т.Г. Мельник стверджує, що система бухгалтерського обліку виплат персоналу перебуває у процесі реформування відповідно до міжнародних стандартів і є досить недосконалою. Це пов'язано з тим, що праця як об'єкт обліку є однією з найскладніших і найвагоміших економічних категорій, що покликана виконувати відтворювальну, регулюючу, стимулюючу та соціальну функції. На всіх етапах розвитку економіки і суспільства матеріальна винагорода за працю була і залишається найважливішим трудовим стимулом [4, с. 8].

Як відомо, регулювання обліку виплат персоналу в Україні здійснюється трьома групами нормативно-правових актів, що мають різні рівні впливу (мезорівень, макрорівень і мікрорівень) та регламентують трудові відносини, документування - за виплатами працівникам, оподаткування операцій виплат та пенсійне забезпечення персоналу, утворюючи у своїй сукупності систему нормативно-правового забезпечення обліку виплат працівників в Україні.

На мезорівні відбувається регулювання обліку виплат персоналу за допомогою міжнародних стандартів обліку та фінансової звітності. До міжнародних стандартів обліку та звітності, що регулюють облік виплат персоналу, відносять МСБО 19 «Виплати працівникам», МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій», МСБО 26 «Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи».

Макрорівень визначає забезпечення підприємств національними нормативно-правовими актами з обліку виплат працівникам. Інформація на макрорівні є більш розгалуженою та

містить кодекси (Кодекс законів про працю України), закони (Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про відпустки», Закон України «Про охорону праці», Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення»), положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО 26 «Виплати працівникам», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», П(С) БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»), безліч інструкцій та методичних рекомендацій (Інструкція зі статистики заробітної плати, План рахунків бухгалтерського обліку, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку), що визначають правові засади обліку виплат працівникам в Україні.

На мікрорівні підприємством самостійно формуються внутрішні регламентні документи, які можуть бути альтернативними варіантами здійснення обліку виплат персоналу (Наказ про облікову політику щодо виплат працівникам, Колективний договір, Положення про винагороди працівникам, Графік документообігу щодо виплат працівникам). У сучасних умовах, на наш погляд, обов'язковими елементами у Наказі про облікову політику у сегменті оплати праці повинні бути визначення системи та форми винагород персоналу; порядок визнання різних видів винагород працівникам; створення і розрахунок забезпечень на оплату відпусток; визнання актуарних прибутків (збитків); формування системи робочих рахунків щодо оплати праці; визначення первинних документів щодо оплати праці, особливо з урахуванням специфічної діяльності суб'єкта господарювання; встановлення форм внутрішньої та інтегрованої звітності щодо виплат персоналу; інформаційне забезпечення, яке використовуються для обліку.

Можна погодитися з пропозицією Р. Грачової: «У зв'язку з прийняттям в Україні П(С)БО 34 «Платіж на основні акцій, який є повним прототипом IFRS 2 «Share-based payment», доцільно внести поправки в П(С)БО 26 «Виплати працівникам» щодо його виплати на основі часток у капіталі» [5].

Внаслідок чотирнадцятирічного існування П(С) БО 26 «Виплати працівникам» в Україні є безліч досліджень та пропозицій щодо вдосконалення методики обліку винагород працівникам. Облік витрат на персонал полягає у фіксуванні витрачених коштів та ресурсів, визначенні динаміки в різні періоди. При цьому відсутні зіставлення доходів та витрат, визначення ефекту від реалізації конкретних витрат на персонал інвестиційного характеру, урахування альтернативних витрат у визначенні очікуваної майбутньої економічної вигоди, безповоротних витрат тощо.

Так, Т.Г. Мельник пропонує відкрити субрахунки до рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», а саме 661 «Поточні виплати працівникам», 662 «Виплати при звільненні», 663 «Виплати по закінченні трудової діяльності», 664 «Виплати інструментами власного капіталу», 665 «Інші довгострокові виплати працівникам»; 666 «Розрахунки за депонентами», 667 «Розрахунки за іншими виплатами» [4]. Але, по-перше, 66 «Розрахунки за депонентами» є неактуальними в умовах безготівкової форми розрахунків за оплатою праці, по-друге, ця методика суперечить сутності класифікації винагород працівникам відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам».

І.М. Щирба вважає, що відповідно до класифікації виплат працівникам у П(С) БО 26 «Виплати працівникам» до рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» необхідно додати чотири субрахунки: 661 «Поточні виплати працівникам», 662 «Виплати при звільненні», 663 «Виплати по закінченні трудової діяльності», 664 «Інші довгострокові виплати працівникам» [6]. Необхідно відзначити недоліки запропонованої методики: по-перше, виплати по закінченні трудової діяльності та інші довгострокові виплати працівникам не можуть відображатися у складі поточних зобов'язань за своєю суттю; по-друге, в пасиві для обліку таких витрат використовується окремий субрахунок – 472 «Додаткове пенсійне забезпечення», на якому ведеться облік коштів для реалізації програми пенсійного забезпечення.

Н.В. Шульга відокремлює у дослідженні обліку виплат працівникам пропозиції щодо поточних та довгострокових виплат [7]. У складі поточних виплат пропонує обліковувати на окремому субрахунку виплати за державним соціальним страхуванням. Але внески на соціальне страхування не повинні бути включені до винагород працівникам, тому що в Україні традиційною методологією в обліку заробітної плати є метод брутто.

І.В. Саух запропоновано ввести до 661 субрахунка «Розрахунки з заробітної плати» такі аналітичні рахунки, як 661.1 «Продуктивні затрати фонду основної заробітної плати», 661.2 «Продуктивні затрати фонду додаткової заробітної плати», 661.3 «Непродуктивні витрати фонду основної заробітної плати», 661.2 «Непродуктивні затрати фонду додаткової заробітної плати» [8]. Проте не вказано, де знаходиться межа продуктивних та непродуктивних витрат фонду заробітної плати, особливості дефініцій «витрати» та «затрати», резервування для недержавного пенсійного страхування.

Ю.В. Штик пропонує серед поточних витрат виділити субрахунок 664 «Негрошові винагороди» відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» (необхідність виділяти в обліку у складі поточних витрат, які не підлягають накопиченню) [9]. Довгострокові винагороди, окрім відстрочених грошових винагород, науковець пропонує відображати на рахунку 53 і дати йому назву «Довгострокові винагороди працівникам» (з використанням субрахунків 561 «Довгостро-

кові очікувані періоди відсутності», 562 «Довгострокові соціальні виплати», 563 «Довгострокові заохочувальні та компенсаційні винагороди») [8]. Ми погоджуємося з автором, ці пропозиції актуальні і у зв'язку з розвитком недержавного пенсійного страхування, намаганням підприємств сформувати кадрові стратегії, що мають спрямування на розвиток персоналу в умовах соціальної відповідальності підприємств.

На наш погляд, з метою удосконалення організаційно-методичного забезпечення обліку виплат працівникам необхідно внести зміни у внутрішню документацію обліку цього сегменту. Так, можливо ввести 4 форми відомостей розрахунку виплат (винагород) працівникам, такі як відомість розрахунку поточних винагород (рахунки 6611 «Основна заробітна плата», 6612 «Додаткова заробітна плата», 6613 «Інші заохочувальні та компенсаційні виплати»), відомість розрахунку винагород працівникам після закінчення трудової діяльності (введення додатково рахунків 144 «Інвестиції за активами пенсійних планів», 734 «Актуарні доходи отримані»), відомість розрахунку інших додаткових винагород (введення додатково рахунків 551 «Винагороди за довгостроковими соціальними програмами», 552 «Винагороди за довгостроковими програмами професійного розвитку»), відомість розрахунку винагород при звільненні (введення додатково рахунків 561 «Довгострокові соціальні виплати», 562 «Довгострокові заохочувальні та компенсаційні винагороди», 563 «Інші довгострокові винагороди працівникам»).

Застосування комп'ютерних технологій, автоматизація документообігу підвищують ефективність роботи бухгалтера під час оброблення вхідної інформації і розрахункових робіт. Також це дає змогу зменшити кількість помилок під час оброблення інформації, скоротити час опрацювання документів, підвищити оперативність оброблення даних та ефективність використання робочого часу. Це пов'язано з тим, що на підприємствах кадрова документація, документи з обліку робочого часу та уніфіковані документи за відрядної системи оплати праці заповнюються декілька разів (спочатку вручну, потім дані відображають в електронному вигляді).

Вирішення цієї проблеми організації бухгалтерського обліку є можливим за належних інформаційних зв'язків працівників розрахункової групи з оплати праці, відділу кадрів, планово-економічного відділу та відділу організації праці та заробітної плати через комп'ютерну мережу.

Для прикладу розглянемо рух первинного документа (форма П-5 «Табель обліку використаного часу»). Спочатку цей документ заповнюється вручну окремо у кожному структурному підрозділі, передається у відділ організації праці та заробітної плати, а звідти – до розрахункової групи за розрахунками з оплати праці. Отримана інформація вводиться в електронному вигляді, а потім фіксується ще раз під час нарахування заробітної плати працівникам у програмі «ІС-Про. Заробітна плата».
Графічно рух форми П-5 «Табель обліку робочого часу» відображено на рис. 1.

Однак цей процес можна прискорити: табелі обліку використаного часу відразу заповнюються в електронному вигляді в кожному структурному підрозділі, роздруковуються та підписуються. Потім передаються у відділ організації праці та заробітної плати і в розрахунковий відділ як у паперовому вигляді, так і в електронному через локальну мережу. На рис. 2. розглянуто рух цієї форми із застосуванням електронного документообігу відповідно до теорії «центрів відповідальності». В умовах сталого розвитку визначальне місце відводиться теорії «обліку відповідальності» (Responsibility Accounting), що заснована на концепції «центрів відповідальності», вперше запропонованій Дж. А. Хіггінсом. Теорія Дж. А. Хіггінса базувалася на трансформації організаційної структури підприємства (на підприємстві необхідні закріплення витрат за керівниками різних рівнів та систематичний контроль за дотриманням вартості кошторисів за кожною відповідальною особою).

Із рис. 2 видно, що первинний документ одночасно потрапляє у два структурних підрозділи. Таким чином, скоротиться час руху документів між виконавцями, автоматизація документообігу полегшить роботу бухгалтерів, підвищить продуктивність праці та ефективність діяльності підприємства загалом.

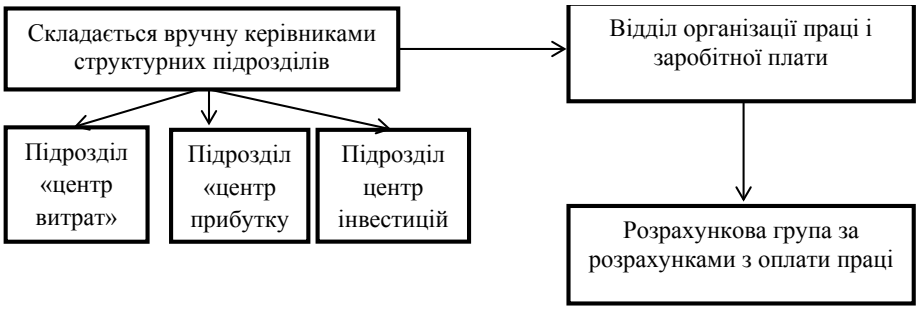


Рис. 1. Рух документообігу форми П-5 «Табель обліку робочого часу» на засадах концепції «центрів відповідальності»

Джерело: авторська розробка

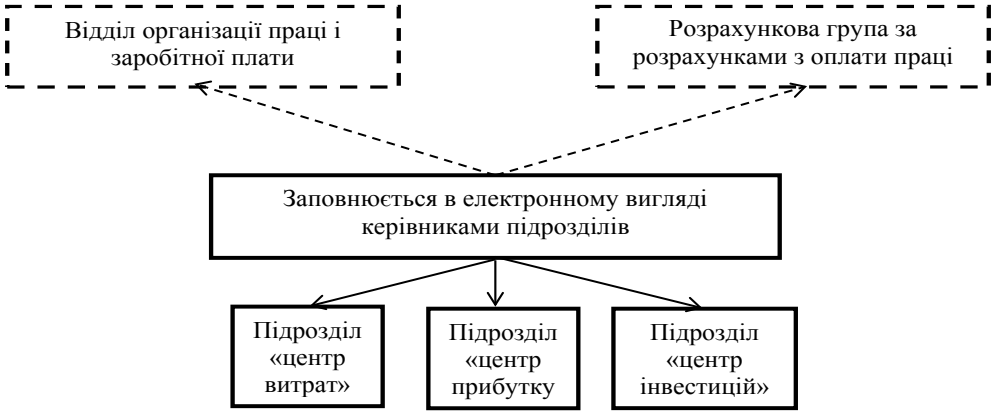


Рис. 2. Рух форми П-5 «Табель обліку робочого часу» за автоматизації документообігу на засадах концепції «центрів відповідальності»

Джерело: авторська розробка

Працівники витрачають досить багато часу на пошук, узгодження та відправлення документів, частина з яких просто губиться, внутрішні документи копіюються багато разів. Саме тому ефективний документообіг є одним із найважливіших факторів ефективного управління діяльністю підприємства.

Висновки. Сьогодні в Україні спостерігається складна економічна та політична ситуація, яка потребує встановлення взаємозв'язку виплат працівникам з їхнім реальним внеском у бізнес-показники підприємства для максимізації прибутку. Застосування гнучких систем винагород, за яких змінна частина (премії, бонуси, надбавки) залежить не тільки від індивідуальних, а й від колективних результатів праці, дасть змогу розробити ефективні регламентовані документи (Положення про соціальний захист, Положення про преміювання, Положення про пенсійні плани працівників тощо).

Облік як основу інформаційного забезпечення управління підприємства необхідно реформувати з декількох причин: по-перше, він сконцентрований на збереженні майна (об'єктом є тільки власність – ресурси, контрольовані підприємством), по-друге, зосереджений на минулому (у результаті минулих подій). При цьому у формуванні витрат на персонал (зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу, за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками [10]) майже не розглядається характеристика активу, що, «як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому» [10]. Це у методологічному аспекті є економічною сутністю особливого ресурсу підприємства – персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Т.В. Бухгалтерський облік людського капіталу як передумова капіталізації компанії / Т.В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2(17). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 448 с. – С. 70–76.
2. Починок Н.В. Методика формування обліково-аналітичної інформації про витрати на персонал на основі інвестиційного та витратного підходів / Н.В. Починок // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – Випуск 6/2. – С. 167–172.
3. Тютлікова В.В. Проблеми обліку трудових ресурсів/ В.В. Тютлікова // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3825.
4. Мельник Т.Г. Облік, аналіз та аудит праці і її оплати; автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз, та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т.Г. Мельник. – Київ, 2007. – 20 с.
5. Грачова Р. Розрахунки з персоналом з оплати праці і не тільки. / Р. Грачова // Дебет-Кредит. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dtkt.com.ua/show/1cid03394.html
6. Щирба І.М. Облік оплати праці та аудит її ефективності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І.М. Щирба. – Тернопіль, 2011. – 21 с.
7. Шульга Н.В. Облік і аудит з оплати праці та аналіз ефективності використання трудових ресурсів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.В. Шульга. – Київ, 2008. – 19 с.
8. Саух І.В. Бухгалтерський облік і контроль затрат на оплату праці в умовах ресурсозбереження: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І.В. Саух. – Житомир, 2012. – 21 с.
9. Штик Ю.В. Бухгалтерський облік винагород працівникам торговельно-виробничих підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Ю.В. Штик. – Харків, 2016. – 21 с.
10. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

УДК 657.1

Головай Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Волинець В.І.
кандидат технічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Гордополова Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЇ В УКРАЇНІ

CONTEMPORARY TRENDS IN ACCOUNTING AND THEIR IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE ACCOUNTING PROFESSION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Розвиток ринкових умов господарювання зумовлює кардинальні зміни в організації та управлінні діяльністю підприємств, що відбивається на тенденціях удосконалення бухгалтерського обліку та їх впливу на розвиток бухгалтерської професії в Україні. В статті розглянуті місце та роль професії «бухгалтер» у постіндустріальній економіці; досліджено вимоги до бухгалтера-практика, бухгалтера-науковця та бухгалтера-викладача в сучасних умовах соціально-економічного розвитку суспільства. У результаті проведеного дослідження встановлено, що основою професійної бухгалтерської діяльності є мета бухгалтерського обліку, визначена потребами суб'єктів бізнесу, інших організацій та суспільством. Вдосконалена концепція бухгалтерського обліку повинна стати основним підґрунтям для його подальшого розвитку в умовах сучасної парадигми.

Ключові слова: бухгалтер, постіндустріальна економіка, міжнародні стандарти фінансової звітності, професійна діяльність.

АННОТАЦИЯ

Развитие рыночных условий хозяйствования обусловливает кардинальные изменения в организации и управлении деятельностью предприятий, отражается на тенденциях совершенствования бухгалтерского учета и их влияния на развитие бухгалтерской профессии в Украине. В статье рассмотрены место и роль профессии «бухгалтер» в постиндустриальной экономике; исследованы требования к бухгалтеру, бухгалтеру-ученому и бухгалтеру-преподавателю в современных условиях социально-экономического развития общества. В результате проведенного исследования установлено, что основой профессиональной бухгалтерской деятельности является цель бухгалтерского учета, которая определена потребностями субъектов бизнеса, других организаций и обществом. Усовершенствованная концепция бухгалтерского учета должна стать основой для его дальнейшего развития в условиях современной парадигмы.

Ключевые слова: бухгалтер, постиндустриальная экономика, международные стандарты финансовой отчетности, профессиональная деятельность.

ANNOTATION

The development of market conditions of management causes cardinal changes in the organization and management of enterprises, reflects on the trends in improving accounting and their influence on the development of the accounting profession in Ukraine. The article considers the place and role of the profession «accountant» in the postindustrial economy; the requirements for the accountant, the accountant-scientist and the accountant-teacher in the modern conditions of social and economic development of the society are investigated. As a result of the conducted research it is established that the basis of professional accounting activity is the purpose of accounting, which is determined by the needs of business entities, other organizations and society. The improved concept of accounting should become the basis for its further development in the conditions of the modern paradigm.

Keywords: accountant, post-industrial economy, international financial reporting standards, professional activity.

Постановка проблеми. Питання щодо стану бухгалтерського обліку в нашій державі можуть здаватися не досить важливими. Водночас за даними статистичних спостережень в Україні налічується понад півтора мільйона юридичних осіб, і всі ці суб'єкти здійснюють облік результатів господарської діяльності так, як вони вміють і розуміють. Зазначене приводить до наявності недостовірних даних, які не відображають реального стану вітчизняної економіки і не дають змоги управлінцям приймати виважені управлінські рішення.

Вітчизняна економіка перебуває у затяжній кризі. Для виходу із цієї кризи потрібен розвиток нової парадигми відносин між зацікавленими інвесторами, які мають фінансові ресурси та потенційно готові їх вкладати, підприємствами і банківськими організаціями – професійними розпорядниками цих коштів та державою. Необхідно відзначити, що побудова вищезазначених відносин базується на інформаційних даних системи бухгалтерського обліку, що має забезпечувати користувачів оперативною, достовірною та доречною інформацією.

Управлінські рішення, що традиційно приймалися індустріальними підприємствами, мали більш матеріальний характер і легко прораховувалися. Існували стійкі процедури погодження та прийняття рішень щодо інвестиційних проектів, а також система відповідальності за їх реалізацію.

Отримання від інформації, що ґрунтується на облікових даних, максимальної вигоди передбачає оброблення та отримання закінченого інформаційного продукту, що має безпосереднє відношення до тієї чи іншої цілі управління. Проблема створення ефективної інформаційної системи набуває все більшого значення. З огляду на це облікова інформація, що відповідним чином систематизована і використовується в управлінні стратегічним розвитком підприємства, має виняткову цінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку бухгалтерського обліку та його впливу на розвиток бухгалтерської професії в Україні присвячені наукові праці таких провідних дослідників, як Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Л.М. Кіндрацька, Н.М. Малюга, Є.В. Мних, О.М. Петрук, М.С. Пушкар, Л.В. Чижевська та ін. У роботах цих вчених розкриваються зміст та значення бухгалтерського обліку з позиції практичної діяльності та наукової теорії. Водночас проблеми формування бухгалтерської професії в сучасних умовах господарювання залишаються мало дослідженими. Окрім цього, аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що вдосконалення обліково-інформаційного забезпечення ефективного управління господарськими суб'єктами здійснюється лише західними спеціалістами.

Мета статті полягає у визначенні ролі та місця професії «бухгалтер» у сучасних умовах ведення бізнесу. Досягнення поставленої мети проводилося шляхом окреслення основних вимог до професії бухгалтера, а також виявлення основних проблем та пошуку шляхів їх розв'язання у сфері науки та освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні соціально-економічні процеси зумовлюють перехід України у фазу інтелектуального суспільства, основною характеристикою якого є переважна зайнятість суб'єктів в інформаційному секторі господарства. Якщо кількість суб'єктів ринку, зайнятих в інформаційному секторі, починає перевершувати кількість зайнятих у промислових галузях та сільському господарстві, то таке суспільство визначають як інформаційне або постіндустріальне. Саме така ситуація мала місце після 50-х рр. XX ст. у США, а згодом – у Канаді, Австралії та інших розвинених західноєвропейських країнах.

Кризовий стан вітчизняної економіки у пострадянські часи гальмував розвиток постіндустріальних процесів у нашій державі. Проте процес становлення відкритого суспільства спричинив вплив глобальної інформаційної хвилі і на економіку України.

Інформатизація та інтелектуалізація економічних відносин вимагають від суб'єктів ринку нових знань і навичок, а також нового мислення, що покликані полегшити адаптацію суспільства до умов і реалій постіндустріалізації. Як свідчить практика, інформатизація економічних відносин впливає на спосіб та якість життя всіх суб'єктів ринку, що не просто трансформує життя суспільства, але і сприяє перебудові самого процесу відносин між його членами. Бухгалтерська професія, що є важливим

Рис. 1. Функції бухгалтера в умовах постіндустріальної економіки

Джерело: складено за джерелом [3]

складником економічного та суспільного життя, також не є винятком.

Дослідження бухгалтерського обліку з позиції практичної діяльності, науки та освіти зумовлює необхідність у зосередженні уваги на сучасних вимогах до бухгалтерської професії, що зумовлені переходом до постіндустріального суспільства. Сьогодні бухгалтери вже перестають бути фіксаторами здійснених подій, а стають активними учасниками системи менеджменту підприємства, приймаючи на себе додаткові функції аналітика, прогнозиста, контролера тощо. За таких умов «бухгалтер не лише стає фінансовим порадником, а й бере участь у формуванні управлінської політики, значну частину робочого часу приділяє прогнозуванню, плануванню, прийняттю рішень, контролю в забезпеченні системи управління необхідною інформацією» [1].

Сучасний бухгалтер-практик повинен не тільки займатися реєстрацією господарських фактів, проведенням розрахункових операцій та формуванням звітності, але і здійснювати іншу діяльність, яка включатиме планування і прийняття необхідних управлінських рішень, контроль і привернення уваги менеджерів до порушень, оцінку та аналіз ефективності діяльності, внутрішній аудит тощо.

У Вступі до Міжнародних стандартів освіти визначено: «Професійні бухгалтери дедалі частіше повинні бути технічними експортерами, які мають блискучі комунікативні навички і здатні відповідати вимогам щодо інформації та складання звітності, які висуває нова економіка, що ґрунтується на знаннях». Поняття «професійний бухгалтер» застосовується до осіб, які працюють у сферах, пов'язаних із бухгалтерським обліком, аудитом, фінансами та оподаткуванням, та мають відповідну підтверджену кваліфікацію [2].

Зміна підходів до ролі та місця бухгалтера у сучасному інформаційному суспільстві зумовила розширення його функцій відповідно до вимог постіндустріальної економіки. Зокрема Л.В. Чижевська виокремлює такі основні функції, що притаманні бухгалтеру в сучасному суспільстві (рис. 1).

За прогнозами Л.В. Чижевської незабаром фахові послуги бухгалтера-практика будуть відносити до творчо-інтелектуальної сфери, оскільки «в контексті глобальних процесів в економіці бухгалтери змінюють свою рахівничу роль на роль професійних консультантів у сфері господарювання» [3].

Виходячи з того, що інформаційні технології уможливлять автоматизацію більшої частини облікових робіт, функціональні обов'язки бухгалтера будуть поширюватися на інші ділянки бізнес-процесів підприємства. За таких умов до обов'язкових професійних вимог бухгалтера мають відносити знання бухгалтерського обліку, податкового законодавства, вміння працювати зі спеціалізованими програмними продуктами. Все частіше роботодавці звертають увагу на вміння бухгалтера здійснювати кадровий облік, проводити необхідні аналітичні дослідження та виконувати контрольні функції. Залежно від направленості бізнесу до додаткових професійних вимог бухгалтера можуть бути заявлені знання міжнародних стандартів обліку та звітності, митного законодавства, володіння іноземними мовами (з урахуванням специфіки діяльності підприємства) та інші.

Набутий досвід практичної діяльності у бухгалтерії уможливлює подальшу реалізацію такого фахівця у науковій сфері. Зокрема, Я.В.Соколов, відзначаючи значимість бухгалтерів-вчених, стверджував, що «праця бухгалтерів-практиків заслуговує на повагу. Проте все або майже все, що вони роблять на практиці, – це заслуга теоретиків. Саме вони створили теорію обліку» [4].

На необхідності подальшого розвитку та вдосконалення облікової науки наголошує В.Ф. Палій, який зазначає, що «світова економіка поступово трансформується в постіндустріальну фазу, яку також називають інформаційною економікою. При цьому теорія бухгалтерського обліку відстає від проблем, що об'єктивно виникають на практиці; за змістом вона мало відрізняється від сформованої в тридцяті роки та відображає практику бухгалтерського обліку, придатну лише для індустріального суспільства, яка обслуговувала планову централізовану економіку. У системі практичного бухгалтерського обліку наростає ентропія, яка приводить до його відставання від потреб економіки» [5].

Сьогодні фінансовий облік не забезпечує в повному обсязі інформаційні потреби управління, що має місце навіть за бездоганної з погляду податкових органів бухгалтерії. Сучасна система обліку не лише має забезпечувати виявлення, вимірювання, реєстрацію, узагальнення та передачу інформації користувачам фінансової звітності, а й безпосередньо повинна впливати на досягнення довгострокових конкурентних переваг підприємства. Це викликає потребу не лише в оцінці та аналізі результатів поточної діяльності підприємства, але й у максимальній поінформованості працівників, покупців на інших зацікавлених осіб про стратегічні цілі розвитку підприємства [6].

Соціально-економічні зміни підвищують вимоги до наукових досліджень, в тому числі і в частині бухгалтерського обліку. Недостатній рівень розроблення наукових основ обліку має привернути увагу науковців.

Як зазначає М.С. Пушкар, наукове співтовариство призване дати для бізнесу якісний продукт у вигляді наукових концепцій функціонування і розвитку системи обліку в постіндустріальному суспільстві, моделей обліку, проектів генерування корисної інформації, методик оброблення даних тощо. Без цього облік як наука не має майбутнього, і він втратить статус окремої наукової діяльності, перетворив-

шись на складову частину статистики чи економіки [7]. Така наукова діяльність передбачає необхідність побудови мислення у глобальних економічних масштабах, розуміння сучасного значення системи бухгалтерського обліку у національній та світовій економіці, здатності до прогнозування майбутніх явищ та подій, їх впливу на облікову теорію і практику.

Досвід практичної та наукової діяльності дає можливість здійснення викладацької діяльності, метою якої є формування фахівців із визначеного напряму. Постіндустріальні процеси також впливають на освітній процес. Так, зокрема, Л.М. Кіндрацька відзначає, що «нині через змінюваність положень облікових стандартів, системи оподаткування та й загалом ведення бізнесу викладач зобов'язаний працювати над своїми компетенціями. Важливо також збалансувати інтереси студентів, не відлякувати їх від майбутньої роботи за спеціальністю складними обліково-аналітичними процедурами. Одним словом, на часі – побудова сучасної еволюційної парадигми системної ідеології набуття студентами теоретичних знань і практичних умінь із бухгалтерського обліку. Формування цієї ідеології можливе, якщо викладачі поєднують як педагогічну, так і наукову діяльність» [8].

Л.В. Чижевською запропоновано такий перелік основних вимог до бухгалтера-викладача, як 1) володіння спеціальними знаннями та навиками; 2) знання методики викладання; 3) володіння сучасними інформаційними технологіями; 4) самоосвіта та самовиховання; 5) загальна комунікативна компетентність, у тому числі в галузі іноземних мов; 6) вміння підтримувати педагогічний імідж; 7) педагогічна вимогливість [3].

Отже, тоді як володіння фаховими навичками, здатність до самоосвіти, знання чинного законодавства залишаються незмінними обов'язковими вимогами до бухгалтера, інформатизація суспільства додає такі нові вимоги, як вміння постійно підтримувати професійний рівень знань, всебічна комунікативна компетентність, при цьому вміння володіти інформаційними технологіями стають невід'ємною частиною кожної людини, у тому числі фахівців з обліку.

Висновки. Професія «бухгалтер» і досі залишається актуальною у постіндустріальній економіці. Водночас вимоги до бухгалтерів-практиків, бухгалтерів-науковців та бухгалтерів-викладачів зазнали суттєвих змін та продовжують удосконалюватися. Кожен із видів професійної діяльності у сфері обліку є важливим, і забезпечення його здійснення неможливе без інших двох. Основне завдання професійної бухгалтерської діяльності в постіндустріальній економіці зумовлене метою сучасної системи бухгалтерського обліку, що визначена потребами постіндустріального суспільства. Оновлена концепція бухгалтерського обліку, узгоджена різними групами користувачів облікової інформації, має стати основним підґрунтям для його подальшого удосконалення.

Розв'язання вищезазначених проблем можливе за умови створення ефективного механізму регулювання бухгалтерської діяльності, в якому системно працюватимуть усі складники – методологія, система нагляду та контролю виконання. Окрім цього, злагоджено мають працювати системи навчання, мотивацій та санкцій. Система державного регулювання є безнадійно застарілою та не здатна продукувати якісний кінцевий результат – своєчасну, повну та достовірну інформацію для прийняття необхідних рішень на мікро- та макрорівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: моногр. / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Картбланш, 2010. – 260 с.
2. Гуцалюк О.М. Сучасний бухгалтер: його місце та роль в світі / О.М. Гуцалюк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/gutsalyuk-om-suchasniy-buhgalter-yogo-rol-ta-mistse-v-sviti.
3. Чижевська Л.В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку: Монографія / Л.В. Чижевська. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 528 с.
4. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 496 с.
5. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие по спец. «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности» / В.Ф. Палий, Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 279 с.
6. Головай Н.М., Волинець В.І., Гордополова Н.В. Аналіз сучасного стану впровадження професійної сертифікації бухгалтерів в Україні // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – № 1(12) – 2016. – Харків: ХНАДУ, 2016 – С. 32–36.
7. Пушкар М.С. Наука про облік та можливість подолання її стереотипів / М.С. Пушкар // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2009. – № 17, т. II. – С. 47–50.
8. Кіндрацька Л.М. Сучасні тенденції розвитку бухгалтерського обліку і їх вплив на підготовку спеціалістів у ВНЗ / Л.М. Кіндрацька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/12730.

УДК [657+657.6]:658.15

Гудзенко Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету

Шевчук О.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL IN ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто необхідність поглибленого дослідження економічної безпеки на мікрорівні, виділено фактори, що впливають на стабільність роботи підприємства. Високий рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання полягає в гарантуванні йому максимально ефективного і стабільного функціонування тепер та в майбутньому. Суб'єктами економічної безпеки э окремі підприємства, а об'єктами – їхні економічні інтереси. Виділено основні цілі забезпечення економічної безпеки підприємства в частині бухгалтерського обліку, окреслено завдання облікової політики, спрямовані на забезпечення економічної безпеки. Розглянуто особливості внутрішнього контролю як складника облікової політики щодо уникнення можливих ризиків та загроз діяльності підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, облікова система, облікова політика, контрольні процедури, внутрішній контроль.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена необходимость углубленного исследования экономической безопасности на микроуровне, выделены факторы, которые влияют на стабильность работы предприятия. Высокий уровень экономической безопасности субъекта хозяйствования заключается в гарантировании ему максимально эффективного и стабильного функционирования в настоящее время и в будущем. Субъектами экономической безопасности выступают отдельные предприятия, а объектами – их экономические интересы. Выделены основные цели обеспечения экономической безопасности предприятия в части бухгалтерского учета, задания учетной политики, направленные на обеспечение экономической безопасности. Рассмотрены особенности внутреннего контроля как составляющей учетной политики относительно избежания возможных рисков и угроз деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, учетная система, учетная политика, контрольные процедуры, внутренний контроль.

ANNOTATION

The need of an in-depth study of economic security at the micro level is considered, the factors influencing the stability of work of the enterprise are allocated. High level of economic security of the enterprise consists in providing it with the most effective and stable functioning now and in the future. The subjects of economic security are the separate enterprises, and the objects are their economic interests. The main objectives of ensuring the economic security of the enterprise regarding accounting are allocated; the problems of accounting policies aimed at providing economic security are defined. Features of internal control as one of the components of accounting policy on prevention of possible risks and threats of activity of the enterprise are considered

Key words: economic security, financial safety, registration system, accounting policies, control procedures, internal control.

Постановка проблеми. Господарська діяльність будь-якого підприємства незалежно від галузевої приналежності, розміру та особливостей організації завжди супроводжується різними загрозами щодо його функціонування. Ці загрози різноманітні та можуть проявлятися в економічній, фінансовій, виробничій та інших сферах, що супроводжують господарський процес. Головним завданням (метою) створення підприємства є забезпечення стабільної прибуткової діяльності, що можливо лише за умови уникнення або нейтралізації ймовірних загроз. Досягнення поставленої мети передбачає насамперед налагодження дієвої системи управління процесами, які залежать від впливу невизначеностей, що ускладнюються зменшенням державної підтримки та необхідністю забезпечення власними силами стабільного розвитку.

У перекладі з грецької «безпека» означає «володіти ситуацією», тобто безпека – це такий стан суб'єкта, за якого ймовірність зміни властивих цьому суб'єкту якостей та параметрів його зовнішнього середовища незначна, менша за певний інтервал [1]. Економічна безпека – це вміння управляти економічним розвитком підприємства. Переважно таке управління реалізується через систему інформаційного забезпечення, однак безпеку не варто обмежувати одним лише захистом економічної інформації та прирівнювати до комерційної таємниці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «економічна безпека» вперше почав використовуватися за кордоном. Її сутність з економічної позиції розглядали такі вчені, як Е. Ласло, А. Маслоу, Р. МакЕлвейн, Р. Міллер, П. Самуельсон, Т. Уоткінс, Е. Чен, Б. Шиллер. У сфері бухгалтерського обліку та контролю питання захисту облікової інформації знайшли своє відображення в наукових працях: В.П. Бондаря, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, В.В. Євдокимова, М.Д. Корінька, М.Ф. Кропивка, Я.Д. Крупки, О.В. Олійник, В.О. Осмятченка, О.І. Паламарчука, М.С. Пушкаря, М.Г. Чумаченка, Шигун М.М.

Однак переважна більшість науковців обмежують свої дослідження економічної безпеки комерційною таємницею та захистом економічної інформації. Лише окремі автори досліджують економічну безпеку комплексно, адже стабільність діяльності залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх факторів. Тому комплексне дослідження економічної безпеки та можливість її забезпечення і підтримання надзвичайно важливе для будь-якого підприємства. Насамперед варто виокремити основні фактори, на які підприємство може впливати для забезпечення своєї економічної безпеки.

Особливого значення набуває проблема організації бухгалтерського обліку та контролю у формуванні системи економічної безпеки підприємства щодо забезпечення управління обліковою інформацією для прийняття управлінських рішень та належного рівня захисту майна підприємства від прояву негативних факторів, адже економічна безпека є основою раціональної поведінки в умовах ринкових ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «економічна безпека» в сучасних умовах господарювання з урахуванням факторів, що зумовлюють процеси управління, набуває дещо іншого значення. Головна мета системи економічної безпеки суб'єкта господарювання полягає в гарантуванні йому максимально ефективного, а також стабільного функціонування тепер та високого рівня розвитку в майбутньому. Найбільш важливими факторами, які впливають на економічну безпеку підприємства, є досконалість законодавчої бази, системи оподаткування, участь суб'єктів господарювання у роботі міжнародних ринків, інвестиційна привабливість певного регіону та держави загалом. Насамперед економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже вона базується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку. Концепція багаторівневої економічної безпеки підприємства дасть змогу передбачати зовнішні загрози підприємству та уникати їх [2].

У сучасних умовах господарювання та розвитку вітчизняної економіки актуальними є дослідження саме макроекономічних аспектів концепції економічної безпеки.

Термін «економічна безпека» надзвичайно широкий та багатогранний. Його трактування та змістове наповнення змінюється разом зі змінами економічного середовища функціонування підприємства. Найбільш поширеними визначеннями, які вживаються в нормативних документах та у практичній діяльності, є такі: безпека – це відсутність загрози, збереженість, надійність, тобто відсутність будь-яких загроз особі, суспільству, державі [3, с. 8]; безпека – це стан відсутності небезпеки – одна з найважливіших потреб суб'єктів [4].

З часом у трактуванні поняття «економічна безпека» стала переважати думка, що зміст економічної безпеки віддзеркалює стан діяльності підприємства, який дає змогу уникнути впливу несприятливих зовнішніх факторів. У результаті такого бачення економічну безпеку підприємства почали розглядати дещо ширше, а саме як можливість досягнення певного рівня стійкості в несприятливих умовах, які спричиняються розвитком зовнішнього середовища, незалежно від характеру її впливу на господарську діяльність [1].

Суб'єктами економічної безпеки є окремі індивіди, соціальні групи, колективи, держава. Об'єктами економічної безпеки є їхні економічні інтереси. Отже, цілком обґрунтованим є висновок про те, що економічна безпека за своєю суттю виражає відношення із захисту інтересів суб'єктів національної економіки в умовах невизначеності та небезпеки.

Можна виділити рівні організації суб'єкта економічної безпеки (індивіда, домогосподарства, місцевого господарства, регіонального господарського комплексу, національної економіки тощо), а також рівні організації середовища безпечного функціонування та розвитку (нано-, мікро-, мезо-, макро-, мегасередовище) [5].

У зв'язку з трансформацією економічних відносин, що спричинило появу нових для нашої держави форм власності та організаційно-правових форм організації підприємства, для діяльності більшості підприємств суттєво змінився підхід до поняття «безпека». Зміст цього поняття з виміру, підпорядкованого раніше в основному державним інтересам, переходить у вимір реальної економіки, стосуючись нижчих рівнів: регіону та його підприємницьких структур – підприємств, банків, корпорацій [6]. У сучасних умовах господарювання підприємство як система відкритого типу функціонує у складному економічному середовищі, яке характеризується постійною динамікою та нестабільністю. Це середовище змушує управлінський персонал швидко адаптуватися до нових умов, вимагає знання принципів розвитку та впровадження нових методів існування у ринковій економіці, врахування чинників нестійкості та невизначеності економічного середовища.

Вивчення сутності цього поняття в історичному аспекті дає підстави сформувати такі висновки:

– трактування поняття економічної безпеки виходить з того, що система економічних відносин має власний потенціал самооновлення, самоорганізації і саморозвитку у взаємодії із зовнішнім середовищем її існування. Величина цього потенціалу індивідуальна і вимагає оцінювання з метою визначення так званої «зони ризику»;

– оскільки кожній економічній системі властива невизначеність, проблема безпеки носить універсальний характер;

– економічна безпека є найважливішою системною характеристикою, а її втрата ставить

господарське життя під загрозу позбавлення цілісності, самозабезпечення;

– основною причиною руйнування економічної безпеки є ризики, тому останнім часом набуває практичного поширення впровадження ризик-менеджменту як інструменту забезпечення економічної безпеки та її підтримання на належному рівні.

Зміни, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі функціонування підприємства, впливають на формування його економічної безпеки. Як правило, вони раптові, але переважно прогнозовані, тому вимагають швидкого реагування з боку керівництва підприємства з урахуванням невизначеності економічного середовища та його нестійкості. Саме швидкість реагування на внутрішні та зовнішні зміни дає змогу реалізувати конкурентні переваги підприємства та створити стабільну базу його подальшої діяльності.

Системний підхід до характеристики економічної безпеки частково пояснюється її визначенням у законодавстві: відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки» [7] економічна безпека є складовою частиною національної безпеки, її фундаментом та матеріальною основою. Тобто без стабільно працюючої економіки неможливий розвиток держави та реалізація її функцій із захисту прав та інтересів громадян, а ефективна економіка неможлива в умовах постійних соціальних конфліктів.

Складнощі у застосуванні системного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства полягають у тому, що необхідно давати економічну оцінку альтернативним варіантам проектування і реалізації певної системи заходів. Передбачається, що така система заходів повинна забезпечувати найбільш раціональне вирішення комплексу завдань із дотримання економічної безпеки певного підприємства в умовах невизначеності впливу зовнішніх і внутрішніх загроз як щодо прогнозування загроз, так і щодо можливостей їх усунення [6].

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств є індивідуальним і залежить від специфіки діяльності підприємства, системи бухгалтерського обліку та ефективності його роботи, діючої системи контролю.

Основними цілями забезпечення економічної безпеки підприємства в частині бухгалтерського обліку є [2]:

– своєчасне виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз у системі бухгалтерського обліку;

– збереження та ефективне використання ресурсів підприємства (фінансових, матеріальних, інформаційних, кадрових);

– прогресивний, незалежний розвиток підприємства.

Виходячи з вищенаведених цілей, на підприємстві необхідно вирішувати такі завдання, як:

– прогнозування та уникнення виникнення загроз економічній безпеці підприємства в частині бухгалтерського обліку;

– виявлення та захист найбільш слабких, уразливих сторін господарської діяльності підприємства;

– прийняття оптимальних управлінських рішень на підставі аналітичної інформації, що надається системі бухгалтерського обліку;

– організація оперативної взаємодії підприємства з державними органами;

– забезпечення постійного контролю за здійсненням механізму забезпечення економічної безпеки підприємства як загалом, так і в частині бухгалтерського обліку [2].

Фінансовий складник економічної безпеки підприємства може бути визначений як сукупність заходів щодо забезпечення найбільш ефективного використання капіталу суб'єкта господарювання, підвищення якості планування і здійснення господарської діяльності за всіма визначеними напрямами планування (стратегічного та оперативного), управління технологічним, інтелектуальним і кадровим потенціалом, його основними й оборотними активами з метою максимізації прибутку та підвищення рентабельності господарської діяльності. В економічній безпеці окремо виділяється фінансовий складник, який передбачає здійснення комплексу заходів, спрямованих на запобігання можливому збитку від впливу негативних подій на економічну безпеку за різними фінансово-економічними інтересами підприємства.

Фінансову безпеку підприємства можна охарактеризувати як такий його стан, коли господарська діяльність перебуває в цілковитій рівновазі (яка характеризується задовільними і стабільними показниками платоспроможності, ліквідності, значення яких в межах нормативу або вище); підприємство має достатньо ресурсів для стійкого розширеного відтворення; самостійно забезпечує достатній рівень фінансової незалежності та захищеність фінансових інтересів власників; здатне власними наявними ресурсами та можливостями протистояти небезпекам та загрозам, що приводять до фінансового збитку.

Дискусійним сьогодні залишається розмежування категорій фінансової та економічної безпеки та їх обліково-інформаційного забезпечення. Для фінансової безпеки основним джерелом інформації є фінансовий облік і складена за його принципами та правилами фінансова звітність. У такому разі найбільш змістовними джерелами інформації є щоквартальні, щомісячні або (за потреби) щоденні внутрішні звіти, за даними яких можуть бути досить швидко виявлені слабкі та сильні сторони діяльності підприємства. Фінансова зовнішня звітність потрібна для інформування про параметри діяльності підприємства, які становлять загрозу банкрутства або забезпечують інтенсивний розвиток підприємства. На основі фінансової звітності можна оцінити наявність реальної можливості відновити (або втратити) платоспроможність протягом певного періоду за всі-

ма її видами, окреслити причини фінансової нестійкості підприємства, через які підприємство погіршило показники платоспроможності. За даними балансу як форми фінансової звітності проводиться оцінка стану ліквідності активів підприємства та їхньої структури.

На основі даних фінансової звітності проводиться аналітична оцінка структури та динаміки капіталу підприємства, рівня його автономії та фінансової незалежності від позикових коштів, стану ліквідності оборотних коштів і платоспроможності. Відповідному аналізу підлягає структура та напрями використання основних та оборотних засобів, рівень ліквідності запасів і дебіторської заборгованості, продуктивність праці, використання обладнання, його знос та інші аналогічні показники.

Саме фінансова та більшою мірою управлінська звітність є важливим джерелом даних для аналітичної оцінки структури і динаміки витрат, прихованих резервів економії ресурсів компанії, ступеня її орієнтації на високотехнологічні, інтенсивні шляхи розвитку.

Формування звітних даних базується насамперед на обліковій інформації, методика формування якої визначається обліковою політикою. На економічну безпеку підприємства здійснюють вплив як загальні підходи до формування облікової політики, так і методи обраної облікової політики і облікової оцінки щодо конкретних економічних об'єктів. З огляду на важливість облікової політики, її значення для забезпечення економічної безпеки її розроблення з акцентом на проблему підтримання економічної безпеки має забезпечувати вирішення таких завдань, як:

– достовірність відображення інформації у фінансовій та інших видах звітності, необхідне для всіх рівнів користувачів;

– накопичення достатньої величини коштів для підтримання технічного стану підприємства на високому рівні шляхом вибору оптимальних для різних груп об'єктів необоротних активів методів нарахування амортизації;

– страхування підприємства від небезпек і загроз втрати значної суми коштів (ризик неповернення дебіторської заборгованості, неефективний вибір методів оцінки й обліку фінансових інструментів, здійснення діяльності з високим ризиком отримання збитків);

– оптимізація системи оподаткування, обраної підприємством, там, де це можливо (коли методика ведення бухгалтерського обліку безпосередньо впливає на розмір фінансового результату для цілей оподаткування у виборі оцінки запасів тощо);

– орієнтація на досягнення бажаних показників результативності за всіма основними напрямами діяльності, зокрема щодо фінансових показників, показників оцінки навколишнього середовища, стану ринку (відношень із контрагентами та конкурентами);

– рівномірне відображення в обліку доходів і витрат (особлива увага звертається на витрати, велична яких має оцінюватися максимально точно. З цією метою облікова політика повинна передбачати можливість формування резервів, які уточнюють величину витрат та забезпечують можливість їх оптимального розподілу впродовж звітного періоду, однак у формуванні резервів важливо не допустити зайвого резервування);

– оптимізація внутрішніх бізнес-процесів і використання всіх видів використовуваних ресурсів.

Отож у розробленні чи удосконаленні облікової політики доцільно не тільки забезпечити головному бухгалтеру висвітлення підходів до відображення в обліку й звітності традиційних економічних об'єктів, а й орієнтуватися на прогноз майбутнього розвитку, забезпечення економічної безпеки і передбачити можливість формування інформації нефінансового характеру, за якою оцінюється результативність діяльності підприємства, окреслити конкретні методи обрахунку. Відповідні показники можуть бути деталізовані у додатку до Наказу про облікову політику в довільній формі або зафіксовані в іншому локальному акті.

Облікову політику підприємства сьогодні можна розглядати як один із найбільш ефективних інструментів інформаційної облікової системи, який може використовуватися в господарській діяльності з метою підвищення рівня економічної безпеки підприємства. Але, незважаючи на резерви та можливості облікової політики, досить багато підприємств не використовують її повною мірою, при цьому приділяють недостатньо уваги потенційним можливостям облікової політики щодо її впливу на фінансову безпеку підприємства та інші складники стабільного розвитку.

Облікова система кожного конкретного підприємства залежить від його облікової політики, яка може суттєво відрізнятися між двома схожими за розмірами і видами діяльності підприємствами. Адже загальновідомо, що саме облікова політика визначає та окреслює методи ведення обліку, що будуть застосовуватися в обліковому процесі, величину доходів та витрат, активів, зобов'язань та інших об'єктів. Саме вищеперераховані об'єкти у комплексі формують економічну безпеку суб'єктів господарської діяльності. Тому вибір методів та прийомів облікової політики, правильність застосування принципів обліку щодо тих чи інших операцій важливі з теоретичної та практичної позицій.

Актуальність упровадження комплексної системи заходів з організації бухгалтерського обліку зумовлена необхідністю правильної організації облікового процесу, що здійснюється з метою збереження облікових даних для забезпечення економічної безпеки підприємства.

У частині облікової політики підприємства оптимізація облікового процесу відбувається за такими складниками, як:

– організація роботи бухгалтерської служби;

– організація та техніка ведення бухгалтерського обліку;

– організація внутрішньогосподарського контролю.

Зазначені складники організації бухгалтерського обліку відображають процес його ведення поетапно: від створення бухгалтерської служби до здійснення контролю за її діяльністю.

Головною метою контролю в системі економічної безпеки будь-якого підприємства є проведення заходів щодо виявлення, попередження, ліквідації та профілактики негативних відхилень від наміченого курсу функціонування суб'єкта господарювання, з'ясування причин конфліктних ситуацій.

Поставлені цілі досягаються шляхом проведення попереднього, поточного та подальшого контролю залежно від обраних об'єктів перевірки.

Необхідність включення служби внутрішнього контролю до загальної системи економічної безпеки сучасного підприємства визначається посиленням конкурентної боротьби, а також збільшенням кількості фіктивних і проблемних підприємств, що викликано не тільки загальною макроекономічною нестабільністю, але й дією негативних зовнішніх чинників ризикованої економічної політики, відсутністю стратегічного планування господарської діяльності, недостатньо кваліфікованим управлінням підприємством [8].

Внутрішньогосподарський контроль як інструмент забезпечення економічної безпеки повинен виконувати такі завдання, як:

– перевірка законності та запобігання вчиненням незаконних та економічно недоцільних господарських операцій під час прийняття управлінських рішень (оцінка систем обліку, контролю та економічного аналізу, виконання кошторисів, зобов'язань, прийнятої стратегії розвитку);

– усунення виявлених негативних відхилень, правопорушень під час здійснення господарських операцій;

– оцінка ступеня ефективності використання капіталу.

Економічний контроль у системі безпеки повинен здійснюватись за об'єктами, тобто за центрами відповідальності. Центром відповідальності може бути будь-яка господарююча одиниця загалом або її структурні одиниці, очолювані керівництвом.

Важливим є якісний процес моделювання методики внутрішньогосподарського контролю, що включає комплексне розроблення інформаційного забезпечення, чітке визначення мети, завдань, об'єктів та суб'єктів перевірки, методичних способів і прийомів контрольних процедур, узагальнення контрольної інформації.

Можна виділити основні зовнішні чинники, що вимагають посиленої участі суб'єктів внутрішнього контролю у процесах виявлення ризиків та загроз діяльності, такі як:

– посилення макроекономічної нестабільності на світовому рівні;

– загострення вітчизняної політичної та економічної кризи;

– жорстка конкурентна боротьба між економічними суб'єктами;

– необхідність захисту комерційної таємниці;

– обмежений доступ різних категорій користувачів до фінансової інформації економічних суб'єктів;

–необхідність підвищення ступеня довіри до економічних суб'єктів з боку ділових партнерів;

– ускладнення характеру господарської діяльності підприємств;

– використання ризикової політики управління;

–суттєве ускладнення організаційної структури підприємств;

– збільшення інформаційного та професійного навантаження на працівників економічних суб'єктів;

– висока імовірність економічних злочинів з боку ділових партнерів;

– посилення суперечностей між інтересами власників господарюючого суб'єкта та його працівників [8].

Висновки. Аналіз наявних підходів до визначення категорійно-понятійного апарату системного дослідження питань економічної безпеки дав змогу розглянути цю економічну категорію у взаємозв'язку з системою бухгалтерського обліку. Під економічною безпекою підприємства розуміють збереження майна та інформації підприємства відповідно до обраної стратегії та принципу безперервності діяльності. Інформаційні системи управління підприємством, серед яких ключове місце належить системі бухгалтерського обліку, повинні організовуватися таким чином, щоб забезпечувати стратегічне і тактичне планування діяльності та унеможливлювати використання інформації не за призначенням, що слугуватиме основою концепції економічної безпеки підприємства.

Забезпечення фінансового складника економічної безпеки передбачає уникнення таких факторів, як ухилення від сплати податків, несплата податків через втрату ліквідності, порушення касової і платіжної дисципліни, незадовільний стан розрахунків із контрагентами тощо. Саме ці фактори можуть загрожувати фінансовій безпеці підприємства і саме завдяки бухгалтерській інформації можуть бути визначені ризики виникнення цих загроз.

Рівень сучасної конкуренції вимагає від вітчизняних суб'єктів господарювання підвищення якості структури і методів управління. Забезпечення економічної безпеки в умовах ринку неможливе без оперативного використання достовірної інформації для потреб управління. Переймаючи досвід країн із ринковою економікою, можна порадити запровадження

системи внутрішнього контролінгу, що буде обслуговувати управлінський процес та систематично досліджувати всі елементи планування, обліку, аналізу та контролю. Це дасть можливість оптимального вибору оперативних та стратегічних напрямів діяльності, якісного управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності. Отже, для забезпечення економічної безпеки бізнесу запровадження і подальше функціонування дієвого та науково обґрунтованого механізму внутрішньогосподарського контролю з використанням системи контролінгу забезпечить досягнення бажаних результатів.

Бібліографічний список:

1. Управління фінансово-економічною безпекою: навч. посібник / О.А. Кириченко, С.М. Лаптєв, П.Я. Пригунов та ін.; за ред. чл.-кор. АПК України, проф. В.С. Сідака. – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 412 с.
2. Лазарева А.П. Фінансово-економічна безпека підприємства та механізм її забезпечення / А.П. Лазарева // Інноваційна економіка. – 2012. – № 32(6). – С. 305–307.
3. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / [Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко]. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
4. Ващекин Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности / Н.П. Ващекин. – М. : Экономика, 2002. – 334 с.
5. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
6. Данилишин Т.Р Фінансова безпека як складова економічної безпеки підприємств / Т.Р. Данилишин, Ж.В. Галак // Економікс. – 2010. – № 12. – С. 13–15.
7. Про основи національної безпеки України: Закон України. Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15
8. Шигун М.М. Принципи внутрішнього контролю в системі економічної безпеки підприємства / М.М. Шигун // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Розділ 4. Бухгалтерський облік та аудит. – С. 159–162.

УДК 658.012.12:004

Демиденко С.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту
Черкаського державного технологічного університету

Томчук Р.Р.
студентка
Черкаського державного технологічного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ORGANIZATION OF INFORMATION SUPPORT OF BUSINESS ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано поняття інформації та інформаційного забезпечення. Висвітлено сутність та роль інформаційних ресурсів у процесі господарювання підприємства. Розглянуто рух інформаційних потоків, на яких базується проведення аналізу господарської діяльності та управління загалом. Обґрунтовано взаємозв'язок між управлінськими функціями, джерелами інформації та аналізом господарської діяльності підприємства. Доведено необхідність дотримання принципів організації інформаційного забезпечення економічного аналізу.

Ключові слова: інформація, інформаційне забезпечення, інформаційні потоки, аналіз господарської діяльності, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризованы понятия информации и информационного обеспечения. Освещены сущность и роль информационных ресурсов в процессе хозяйствования предприятия. Рассмотрено движение информационных потоков, на которых базируется проведение анализа хозяйственной деятельности и управления в целом. Обоснована взаимосвязь между управленческими функциями, источниками информации и анализом хозяйственной деятельности предприятия. Доказана необходимость соблюдения принципов организации информационного обеспечения экономического анализа.

Ключевые слова: информация, информационное обеспечение, информационные потоки, анализ хозяйственной деятельности, управление.

ANNOTATION

The article describes the concept of information and information systems. It deals with the nature and role of information resources in the management of the company. It was also considered the flow of information on which the analysis and management of economic activity is based in general. The relationship between functions of management, sources of information and analysis of business enterprises was grounded. The necessity of compliance with the principles of information support of economic analysis was proved.

Key words: information, information support, information flows, business analysis, management.

Постановка проблеми. З розвитком нових технологій у сучасному світі дуже важливо для підприємства своєчасно мати якісні інформаційні надходження. Щоб отримати якісний результат, підприємство повинно використовувати об'єктивні дані для проведення аналізу господарської діяльності. З огляду на великий потік інформації підприємство має навчитися визначати суттєвість інформації. Під час її ідентифікації фахівці опрацьовують значну кількість даних, які треба обробити та проаналізувати, щоб у подальшому використати отримані висновки для управління підприємством. Тому потреби управління зумовлюють необхідність вдосконалення системи економічної інформації, упорядкування інформаційного потоку для підвищення рівня достовірності, цілісності, оперативності інформації, що використовується у проведенні економічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у розвиток поняття інформації зробили такі зарубіжні вчені, як К. Шеннон, У. Уівер, Н. Вінер, Л.М. Беккер, К. Фон Вайцзекер та ін. Проблемам інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності присвятили праці вчені-економісти, такі як П.А. Гончарук, І.І. Каракоз, Т.Д. Косова, І.В. Сіменко, Г.М. Тацій, А.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет та ін. Проте в умовах трансформації економіки дослідження та обґрунтування ролі інформаційних ресурсів у процесі господарювання підприємств потребують більш глибокого вивчення.

Метою статті є дослідження сутності та ролі інформаційних ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства та обґрунтування принципів організації інформаційного забезпечення економічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасного господарювання неможливо уявити себе без інформації та інформаційних ресурсів. Із поступовим розвитком суспільства змінювалось поняття «інформація». Спочатку під інформацією розуміли широке поняття «відомості» та «передача даних».

К. Шеннон та У. Уівер у своїй математичній теорії інформатики і теорії передачі даних каналами зв'язку (1948 р.) відобразили інформацію як усі види повідомлень. Вони визначили імовірні методи для визначення кількості інформації, яка передається. Але такі методи не виражають змісту інформації, описуючи її знакову структуру [6].

Американський кібернетик Норберт Вінер розумів під інформацією не всі «відомості», а лише нові інформаційні потоки, які забезпечують цілеспрямоване досягнення мети в управлінні [7].

Інформація (англ. information) – сукупність відомостей, даних, знань про об'єкт або явище, що вивчаються. У теорії управління – сукупність відомостей про зміни, що відбуваються в системі та навколишньому середовищі цієї системи, що знижує рівень невизначеності знань про перебіг процесу управління; предмет, засіб і продукт управлінської праці [3].

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про інформацію» під інформацією розуміються будь-які відомості та (або) дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді. Згідно зі ст. 4 суб'єктами інформаційних відносин є:

– фізичні особи;
– юридичні особи;
– об'єднання громадян;
– суб'єкти владних повноважень.

Об'єктом інформаційних відносин є інформація [4].

Спостереження за розвитком світової економіки показують необхідність інформаційного забезпечення, основними функціями якого є збір та переробка інформації. Інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі.

Інформаційне забезпечення повинно відповідати таким вимогам, як:

– цілісність;
– ймовірність;
– контроль;
– захист від несанкціонованого доступу;
– гнучкість;
– стандартизація та уніфікація;
– адаптивність;
– мінімізація введення та виведення інформації [2].

Головною метою успішного аналізу господарської діяльності є достовірна інформація у достатній кількості для найбільш точного проведення аналітичної роботи на підприємстві. Аналітичний процес являє собою послідовність робіт, які спрямовані на виявлення потенціалу підприємства та розроблення управлінської стратегії.

Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності полягає у постійному русі інформаційних потоків, які забезпечують функціонування підприємства (рис. 1).

Для аналізу господарської діяльності застосовують збір інформації на всіх етапах управління. Інформаційне забезпечення виконує провідну роль у процесі розроблення, систематизації та оптимізації функціональних методів управління підприємством. Аналітична інформація забезпечує надходження даних про виконання або невиконання плану в різних підрозділах, дає змогу швидко виявити недоліки управлінських рішень.

Аналіз господарської діяльності підприємства складається з декількох етапів, послідовних за змістом і взаємопов'язаних між собою. Вони дають змогу підвищити ефективність очікуваних рішень та зменшити трудомісткість аналітичної роботи (рис. 2).

Після проведення аналітичних розрахунків на підприємстві підсумовують отримані результати, на підставі яких дають оцінку роботи аналізованого підприємства, узагальнюють переваги і недоліки його діяльності та виявляють резерви для ефективного використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів.

Узагальнення результатів, отриманих у процесі аналізу господарської діяльності, спрямовані на підвищення функціональності суб'єкта господарювання. Після формування висновків підприємство запроваджує організаційно-технічні заходи щодо усунення недоліків та для реалізації запланованих результатів.

Нові потоки інформації являють собою об'єкти управління, на основі яких розробляються певні методики та стратегії управління ресурсами підприємства. Розроблення суб'єктами господарювання стратегічних планів, забезпечення підтримки діяльності співробітників, ідентифікація проблем, що виникають, та взаємодія з іншими організаціями багато в чому визначаються рівнем якості інформації [5].

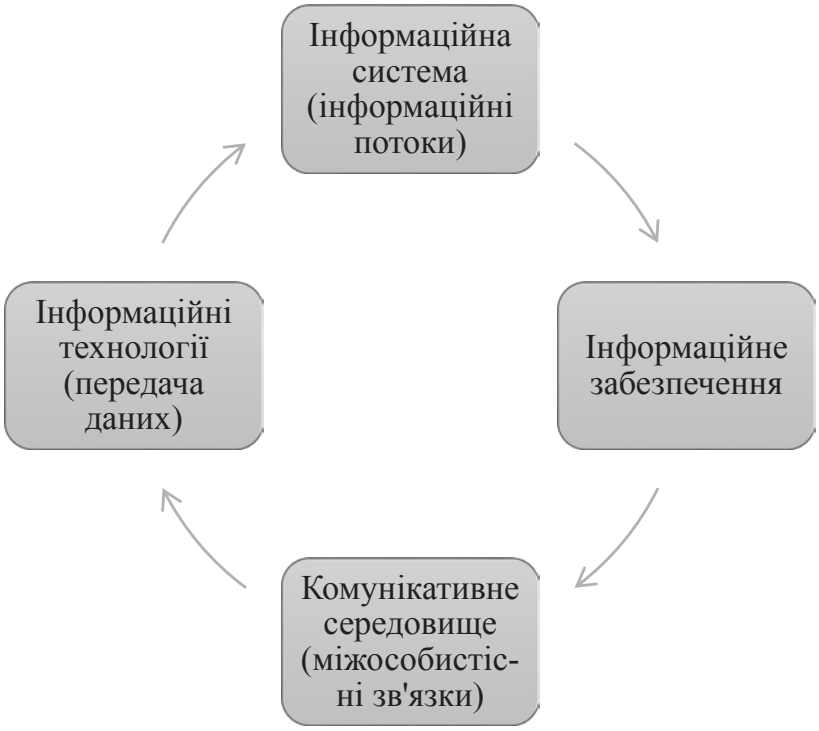


Рис. 1. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності

Підприємство отримує інформаційні потоки як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел. У процесі управління підприємством інформація про його стан та діяльність передається між всіма підрозділами підприємства на чолі з керівництвом. З'єднання окремих підсистем підприємства відбувається завдяки руху інформації, одержаної після проведення аналізу господарської діяльності. Передача даних здійснюється за допомогою спеціальної електронно-обчислювальної техніки та інших технічних засобів зв'язку.

Обмін інформацією необхідний безпосередньо для роботи сучасної техніки та розвитку інформатики як галузі науки, для підвищення ефективності праці на підприємствах і якості робочої сили, для правильної та продуктивної організації управління і виробництва загалом. Інформаційне забезпечення потребує удосконалення, яке може здійснюватися за допомогою науково-технічного прогресу, розвитку інформатики, глибшого вивчення законів, способів обробки, узагальнення та передачі інформації.

Інновації у сфері інформаційного забезпечення можуть привести до позитивних зрушень, таких як:

– поліпшення якості інформації;
– підвищення продуктивності праці;
– зниження вартості товарів та послуг;
– поліпшення управлінських функцій;
– ефективне використання даних;
– зменшення витрат підприємства.

Для ефективного управління підприємство має бути забезпечене єдиним інформаційним фондом для систематизації та уніфікації показників і документів. Під час розроблення засобів формалізованого опису даних варто звернути увагу на те, з чого безпосередньо складається інформація, як формуються документи, на характеристику руху потоків, якість інформаційного забезпечення та способи перетворення інформації. Організація інформаційного забезпечення зорієнтована на кінцевого споживача паралельно з програмним забезпеченням та інформаційною технологією.

В узагальненні інформації та прийнятті організаційних рішень керівництво підприємства передусім використовує економічну інформацію, яка базується на узагальненні статистичних даних щодо діяльності підприємства.

Зовнішня інформація є головним джерелом наповнення інформаційних складників підприємства. Вона складається з:

1. Законів та нормативних актів, які видаються та регулюються органами виконавчої та законодавчої влади (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, тощо), щодо усіх напрямів підприємницької діяльності.

2. Звітів середніх та великих господарських суб'єктів, наукових публікацій та наукових розробок.

3. Інформації, отриманої шляхом спостереження та опитування споживачів. Споживачі орієнтуються на зміну курсу валюти, зміни у законодавстві та соціальному житті населення, тим самим впливаючи на попит того чи іншого товару.

Після надходження інформації на підприємство вона проходить аналітичну обробку, яка виокремлює найважливіше безпосередньо для діяльності підприємства. Саме внутрішні розрахунки формують близько 80–90% інформації, яка в подальшому використовується в управлінні.

Основними джерелами інформації для аналізу господарської діяльності є фінансова звітність, а також оперативна та статистична

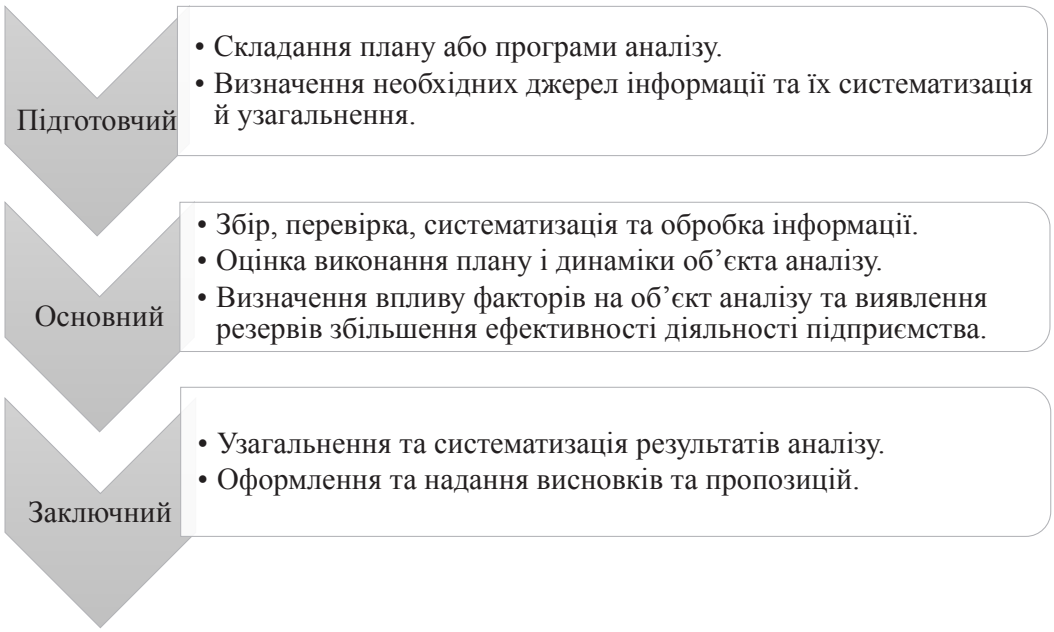


Рис. 2. Етапи проведення аналізу господарської діяльності на підприємстві [1]

звітність. Фінансовий стан підприємства відображається у бухгалтерській звітності за звітний період та показує результати діяльності підприємства на звітну дату. За допомогою балансу та звіту про фінансові результати підприємства бухгалтерський відділ доходить висновків щодо майнового стану підприємства, прибутковості та рентабельності ведення його підприємницької діяльності. Примітки до річної фінансової звітності пояснюють сутність наданої інформації зовнішнім і внутрішнім користувачам.

Загалом в умовах ринкової економіки для ведення господарської діяльності облік достатньою мірою забезпечує потреби економічного аналізу, який за повного використання даних своєчасно виявляє багато видів резервів підвищення ефективності господарювання підприємства.

Бухгалтерський баланс як інструмент аналізу є найбільш інформативною базою фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану дає змогу широко використовувати інформацію для досягнення економічних вигод. Для реальної оцінки фінансового стану використовуються різні напрями аналізу.

Аналіз та розрахунок показників структури балансу, ліквідності, надходжень та витрат, забезпеченості основними засобами підприємства використовується для аналізу фінансового стану на короткострокову перспективу.

Під час аналізу фінансового стану на довгострокову перспективу досліджують вплив на підприємство зовнішніх чинників, таких як грошові надходження від інвесторів та замовників, попит на продукцію та послуги, залежність конкуруючих підприємств.

Перед використанням отриманої інформації потрібно переконатися у правильності проведених розрахунків та правдивості початкової інформації. Звісно, ефективне впровадження аналітичної функції управління можливе лише за наявності достатньої кількості важливої та значної за впливом інформації, яка має надходити перед початком роботи. Інформація, яка має менший вплив на проведення аналізу, вивчається менш ретельно. Головним завданням фахівців є вміння фільтрувати ці види інформації.

Дотримання вимог інформаційного забезпечення надає зрозумілу для користувача інформацію. Для цього інформація проходить обробку аналітиком, який відповідає за її контроль та цілісність. Інформація, надана користувачеві, носить конфіденційний характер, тобто вона строго контролюється, щоб уникнути надання внутрішньої інформації зовнішнім користувачам або конкурентам.

Об'єктивне відображення господарської діяльності забезпечує надійність та достовірність інформації, для цього надається винятково правдива інформація, у якій переважає економічний зміст. Доречна інформація впливає на прийняття рішень користувачами, допомагає оцінювати надані результати за показниками звітного року і попередніх періодів та ефективно прогнозувати діяльність у майбутньому. Гнучкість забезпечує точну інформацію шляхом постійного оновлення та адаптації до зовнішніх змін.

Отже, створення та функціонування раціональної системи інформаційного забезпечення економічного аналізу підприємства повинно базуватися на конкретних принципах, що підвищить рівень її організації. Лише використовуючи якісну інформацію, надану підприємством, користувач може об'єктивно оцінити ситуацію та дійти певних висновків без імовірності помилки.

Висновки. На сучасному етапі ринкової економіки України необхідним є досконале інформаційне забезпечення підприємства. У процесі управління підприємством важливу роль відіграє аналіз господарської діяльності суб'єкта господарювання. Забезпечення підприємства новими потоками інформації сприяє якісному проведенню аналізу господарської діяльності. Розроблення стратегії раціонального використання інформаційних ресурсів поліпшує якість управління та продукції, становлення і розвиток як підприємства, так і галузі загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник / [за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 384 с.
2. Вікіпедія – Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org
3. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник – Київ.: Кондор, 2006 – 117 с.
4. Закон України «Про інформацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2657-12
5. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності підприємства / А.М. Ткаченко, П.А. Гончарук // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014.
6. Клод Е. Шеннон, Уоррен Уівер. Математична теорія зв'язку. – Унів. Іллінойсу Press, 1963.
7. Н. Вінер. Кібернетика: або управління і зв'язок у тварині і машині. Париж (Hermann&Cie) &Camb. Maca. (MITPress), 1948, другий переглянутий ред. 1961.

УДК 657

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

ЕКОНОМІЧНА КВІНТЕСЕНЦІЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC QUINTESSENCE AND CLASSIFICATION OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання економічної квінтесенції оборотних активів підприємства. У результаті узагальнення надбання наукової літератури виокремлено політико-економічний аспект та законодавчо затверджене поняття. Уточнено сутність оборотних активів для однозначного їх розуміння. Проаналізовано теоретичні підходи до класифікації оборотних активів та виділено різні ознаки розподілу оборотних активів на відповідні їх види. Це дає змогу структурувати їх змістову різноманітність та здійснювати контроль і управління оборотними активами на основі класифікаційних ознак.

Ключові слова: оборотні активи, оборотний капітал, оборотні кошти, поточні активи, класифікація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован вопрос экономической квинтэссенции оборотных активов предприятия. В результате обобщения достижений научной литературы выделены политико-экономический аспект и законодательно утвержденное понятие. Уточнена сущность оборотных активов для однозначного их понимания. Проанализированы теоретические подходы к классификации оборотных активов и выделены различные признаки распределения оборотных активов на соответствующие их виды. Это позволяет структурировать их содержательное разнообразие, осуществлять контроль и управление оборотными активами на основе классификационных признаков.

Ключевые слова: оборотные активы, оборотный капитал, оборотные средства, текущие активы, классификация.

ANNOTATION

This article explores the issue of economic quintessence of current assets of the enterprise. Summarizing the achievements of scientific literature, political and economic aspect and a legally approved notion were singled out. The essence of current assets was specified for the achievement of the explicit understanding. Theoretical approaches to classification of current assets were analyzed and various features of the distribution of current assets into relevant types were selected. This allows to structure their semantic diversity and carry out the control and management of current assets on the basis of classifications.

Key words: current assets, current capital, current funds, floating assets, classification.

Постановка проблеми. Одним із основних економічних ресурсів фінансової та господарської діяльності суб'єкта господарювання є оборотні активи, які є одним із гарантів забезпечення безперервної діяльності бізнесу. Якщо керівництву господарюючого суб'єкта вдається ефективно використовувати оборотні активи, то це позитивно позначається на фінансових результатах. Існування категорії «оборотні активи» та їх класифікація завжди цікавили науковців, як вітчизняних, так і закордонних, оскільки оборотні активи є складною економічною категорією, сутнісні характеристики якої постійно вимагають дослідження у зв'язку зі змінами у нормативно-правовому законодавстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сутності та класифікації оборотних активів досліджували у своїх працях такі вчені, як Ю.А. Арутюнов, Н.Г. Виговська, Н.О. Власова, Г.Г. Кірейцев, Г.В. Мисака, О.М. Петрук, І.А. Сікора та ін. Однак зміни в сучасній системі обліку та потребах ефективного управління оборотними активами потребують додаткових ґрунтовних досліджень цього питання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Результат аналізу наукових надбань свідчить, що існує велика кількість підходів до визначення категорії оборотних активів та їх класифікаційних ознак, що вимагає подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження підходів різних науковців до економічної квінтесенції та класифікації оборотних активів з метою ефективного управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить часто поняття «оборотні активи» науковці пов'язують та ототожнюють із оборотним капіталом, оборотними коштами, обіговими засобами та поточними активами. Вчені Г.Г. Кірейцев, Н.Г. Виговська та О.М. Петрук стверджують: «Оборотний капітал (оборотні активи) – це сукупність коштів, авансованих в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції» [1]. Якщо взяти до уваги два поняття – оборотний капітал та оборотні активи, то можна зазначити, що оборотний капітал у форматі економічної категорії представляє започаткування відносин купівлі-продажу грошових коштів, які є нетрафаретним товаром на ринку. Придбання такого товару свідчить про появу у суб'єкта господарювання фінансових ресурсів для вкладення в оборотні активи, які відрізняються від капіталу тим, що мають натурально-речову форму і повністю споживаються в одному операційному циклі. З огляду на це тотожність оборотного капіталу з оборотними активами, на наш погляд, є хибним і зумовлене тим, що вкладений в оборотні активи

капітал приймає їх натурально-речову форму і тільки після закінчення операційного циклу використання оборотних активів повертається в тому ж обсязі і формі. Отже, оборотні активи й оборотний капітал є окремими категоріями, однак диференціюють одні і ті ж об'єкти, до яких належать грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторська заборгованість і запаси.

Аналітичне дослідження наукових надбань авторів Ю.А. Арутюнова, Дж. К. Ван Хорна, А.М. Поддєрьогіна, В.Н. Смагіна [2; 3; 4; 5] показало, що досить розповсюдженим є прирівнювання оборотних активів до оборотних коштів. На нашу думку, такі погляди більше відповідають вимогам адміністративно-командної економіки, коли оборотними активами вважались лише грошові кошти, які забезпечують фінансування витрат підприємства. Оборотні активи є ширшим поняттям, ніж оборотні кошти, оскільки загальноприйняте виокремлення оборотних коштів на оборотні фонди та фонди обігу не бере до уваги такого складника господарських засобів суб'єкта господарювання, як короткострокові фінансові вкладення. Зокрема, такі автори, як М.В. Володькіна, Дж. К. Ван Хорн, Ф. Ли Ченг до оборотних активів відносять грошові кошти, короткострокові фінансові інвестиції, дебіторську заборгованість, запаси сировини та готової продукції [6; 3; 7].

Моніторинг наукових публікацій дає змогу стверджувати, що поняття «оборотні активи підприємства» є фундаментальним, однак може формулюватися по-різному. Наприклад, у фінансовому словнику зазначено таке трактування оборотних активів: «Це сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються впродовж одного операційного (виробничо-комерційного) циклу» [8]. Подібно, однак трохи ширше поняття трактує В.Г. Швець: «Оборотні активи – сукупність майнових цінностей, які обслуговують поточну господарську діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу, якщо він менший року, тому всю свою вартість одразу переносять на виготовлену з них продукцію» [9, с. 46].

Науковець Г.В. Мисака стверджує, що оборотні активи як «господарські засоби призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу або дванадцяти місяців з дати балансу, тому всю свою вартість вони відразу переносять на виготовлену з них продукцію» [10, с. 98]. Н.М. Грабова відзначає, що «до оборотних активів належать грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу (або протягом 12 місяців з дати балансу)» [11, с. 71].

Визначення активів наведено у НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» і трактується подібно до МСФЗ 16 – що активи є ресурсами, які контролюються підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання підприємством майбутніх економічних вигод [12; 13]. За цим же стандартом визнаються оборотними такі активи, як гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу.

Узагальнення наукових надбань економічної літератури дає змогу виокремити такі основні напрями трактування поняття «оборотні активи»:

1. Політико-економічний аспект – ототожнення оборотних активів з оборотними коштами. Це твердження не відповідає сучасним вимогам, які висуваються до цього поняття, та суперечить чинному законодавству, оскільки є досить вузьким і не завбачує включення до складу оборотних активів короткострокових фінансових інвестицій.

2. Законодавчо затверджене поняття, основою якого є врахування сучасних економічних процесів та економічно обґрунтованих характеристик оборотних активів за часом та напрямами їх використання, призначенням та ліквідністю.

Провівши моніторинг наукової та періодичної літератури, нормативно-правових актів, можна узагальнити, що оборотні активи – ресурси, які формуються за рахунок інвестованого в них капіталу, які, змінюючи свою функціональну форму, беруть участь в одному операційному циклі для забезпечення безперервності діяльності та одержання економічних вигод у перспективі.

Важливе місце в обліково-аналітичному забезпеченні управління оборотних активів належить виокремленню їх на окремі складові елементи з подальшим групуванням їх за однорідними ознаками, тобто їх класифікація. Зумовлено це тим, що правильно та логічно побудована класифікація оборотних активів сприяє вірному веденню облікового процесу, прозорості та чіткості у формуванні фінансової звітності, забезпеченості аналітичними відомостями для здійснення моніторингу і, як наслідок, допоможе прийняти правильні та ефективні рішення в системі управління бізнесом. У працях вітчизняних та зарубіжних науковців найчастіше виділяються такі основні ознаки класифікації оборотних активів підприємства, які наведені на рис. 1.

Проаналізуємо рисунок детальніше.

1. За фінансовими джерелами формування активів виокремлюють:

а) валові оборотні активи – вся сукупність оборотних активів, які сформовані за рахунок власного та залученого капіталу для фінансування господарської діяльності; б) чисті оборотні активи – частина оборотних активів, які характеризуються вартістю майнових цінностей

підприємства, що створені за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань. Вартість чистих оборотних активів підприємства можна розрахувати за такою формулою:

$$ЧОА = ОА - КЗК, \quad (1)$$

де ЧОА – чисті оборотні активи, тис. грн.; ОА – балансова вартість оборотних активів, тис. грн.; КЗК – загальний обсяг короткострокового залученого капіталу на дату балансу, тис. грн.

в) власні оборотні активи – та частина активів, яка сформована за рахунок власного капіталу підприємства.

Відповідно, якщо підприємство не використовує довгостроковий залучений капітал, то суми власних і чистих оборотних активів збігаються.

2. За характером участі оборотних активів у різних видах діяльності суб'єкта господарювання виокремлюють: а) оборотні активи у сфері виробництва – обсяг оборотних активів, які залучені безпосередньо у процесі виробництва (виробничі запаси, незавершене виробництво); б) оборотні активи у сфері обігу – обсяг оборотних активів підприємства, які приймають участь у процесі реалізації та постачання (грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість, готова продукція) [10].

3. За видами виділяють: а) запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів та незавершеного виробництва – матеріальні цінності, які забезпечують виробничу діяльність підприємства; б) запаси готової продукції – вид оборотних активів у вигляді запасів виробленої продукції, яка призначена для реалізації; в) дебіторську заборгованість – сума заборгованості за товари, роботи (послуги), за виданими авансами, розрахунками з бюджетом, за претензіями та іншими розрахунками на користь підприємства; г) грошові активи – залишки грошових коштів у національній та іноземній валюті в касі, на рахунках у банку та в інших формах, а також короткострокові фінансові інвестиції; д) ринкові цінні папери – це короткострокові фінансові вкладення підприємства з метою отримання доходу; е) інші оборотні активи – оборотні активи, які не були включені до вищенаведених характеристик [10].

4. За періодом функціонування оборотних активів – а) постійна частина – являє собою групу оборотних активів, обсяг яких не залежить від сезонних та інших змін операційної діяльності підприємства; б) змінна частина – являє собою групу оборотних активів, обсяг яких змінюється залежно від окремих періодів господарської діяльності, які пов'язані зі змінами обсягів виробництва та реалізації готової продукції [9].

Зазначені та розглянуті вище ознаки класифікації є досить поширеними, використовуються для правильного ведення облікового процесу, однак зазначимо, що в умовах зростання вимог до управління постає потреба пошуку ознак класифікації, які би повною мірою забезпечили інформацією власне управлінський персонал. Такими ознаками є класифікація оборотних активів, яка наводиться у працях іншої групи науковців – А.М. Поддерьогіна, І.А. Сікори, а саме: за ступенем ліквідності, за ризиком вкладених оборотних активів, залежно від методів планування та регулювання [4; 14].

Розглянемо їх більш деталізовано.

1. За ступенем ліквідності оборотні активи поділяють на: а) абсолютно ліквідні – майнові цінності, які являють собою готові платіжні засоби (грошові кошти в національній та іноземній валюті); б) високоліквідні – майнові цінності, які можуть швидко бути конвертованими у грошову форму (приблизно за період до одного місяця), до цієї групи відносять короткострокові фінансові вкладення, короткострокову дебіторську заборгованість; в) малоліквідні – майнові цінності, які можуть бути конвертовані у грошову форму без втрати своєї ринкової вартості терміном від півроку і вище (виробничі запаси, незавершене виробництво, МШП, готова продукція).

2. За ризиком вкладених оборотних активів – а) оборотні активи з високим ризиком вкладення; б) оборотні активи з середнім ризиком вкладення; в) оборотні активи з мінімальним ризиком вкладення.

3. Залежно від методів планування та регулювання – нормовані; ненормовані.

На наш погляд, розглянуті класифікації доцільно буде доповнити, що дасть змогу підвищити ефективність управління рухом оборотних активів.

Оскільки розглядається питання обліково-аналітичного забезпечення оборотних активів для цілей управління суб'єкта господарювання, то з огляду на зближення національних стандартів обліку з міжнародними класифікація

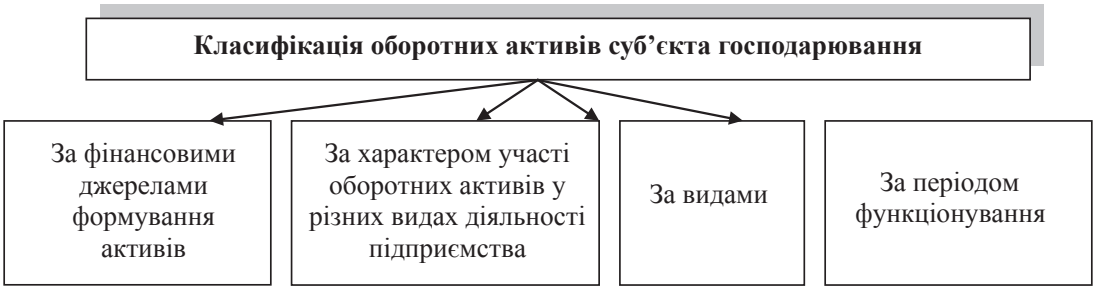


Рис. 1. Ознаки класифікації оборотних активів [10]

має враховувати особливості різних видів економічної діяльності – операційної, інвестиційної та фінансової. Тому вважаємо за потрібне виокремити окрему ознаку класифікації – розмежування оборотних активів за видами господарської діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової). Таке виокремлення буде корисним для проведення аналізу оборотних активів вітчизняних підприємств, дасть змогу оцінити їхню структуру, та виокремити напрями діяльності, які вимагають перегляду системи управління оборотними активами.

На прикладі зернопереробного комбінату зупинимось на тому, які активи мають належати до кожної з груп зазначеної вище класифікації оборотних активів. Це оборотні активи операційної діяльності – сировина та матеріали (зерно пшениці, кукурудза, соя, ріпак тощо), а також інші ТМЦ, що потрібні для здійснення операційної діяльності комбінату, грошові кошти та сума дебіторської заборгованості покупців та замовників товарів (робіт, послуг), від податкових органів, у результаті перерахунку зайво проведених платежів до бюджету; оборотні активи інвестиційної діяльності – поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість та грошові кошти, пов'язані з поточним та фінансовим інвестуванням; оборотні активи фінансової діяльності – грошові кошти та їх еквіваленти, виплата та надходження яких пов'язані із залученням додаткового акціонерного чи пайового капіталу, одержанням короткострокових кредитів та позик, виплатою дивідендів та вкладів власників, а також інші грошові операції, пов'язані зі здійсненням зовнішнього фінансування господарської діяльності.

На нашу думку, розглянута класифікація є важливою, оскільки дасть змогу оцінити грошові потоки, що здійснюються зернопереробним комбінатом у результаті окремих видів господарської діяльності, визначити вид господарської діяльності, який є пріоритетним у формуванні обсягу оборотних активів. Це буде сприяти виокремленню додаткових джерел формування потрібного обсягу оборотних активів на комбінаті.

Ми підтримуємо думку Н.О. Власової, що «класифікація оборотних активів дає змогу структурувати їхнє видове та змістовне розмаїття та дає можливість здійснювати контроль, управління оборотними активами на основі класифікаційних ознак [15, с. 10].

Однією з особливостей та основних характеристик функціонування оборотних активів на зернопереробному комбінаті є його операційний цикл. Він починається з моменту видачі авансів постачальникам і закінчується на дату отримання коштів за борошномельну продукцію, реалізовану на умовах відстрочення платежу. Так, рух оборотних активів у процесі операційного циклу проходить чотири основні етапи (рис. 2).

Перша стадія є процесом постачання, тобто закупівлі потрібного обсягу сировинних запасів (зерно пшениці, кукурудзи, соя, ріпак) для забезпечення безперервності господарської діяльності комбінату. Друга стадія пов'язана з процесом виробництва борошномельної продукції, тобто відбувається використання придбаних запасів у виробництві. Результат цього процесу – утворення запасів готової борошномельної продукції. На третій стадії запаси готової борошномельної продукції реалізуються покупцю і до настання їх оплати трансформуються у дебіторську заборгованість. На четвертій стадії оплачена дебіторська заборгованість знову трансформується у грошові кошти, частина яких до їх використання може зберігатися у формі короткострокових фінансових вкладень.

З огляду на наведену схему руху оборотних активів в процесі здійснення господарської ді-

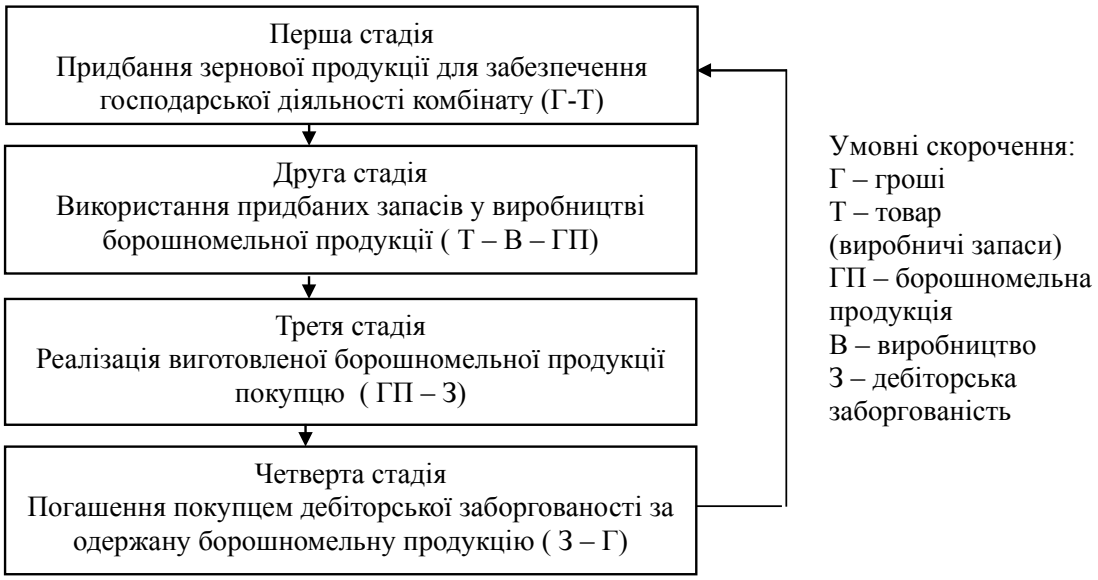


Рис. 2. Схема руху оборотних активів у процесі господарської діяльності зернопереробного комбінату

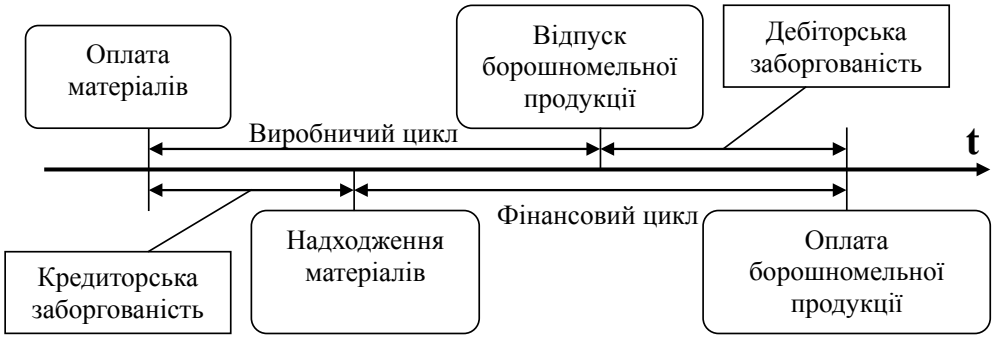


Рис. 3. Структура операційного циклу зернопереробного комбінату

яльності комбінату можна проілюструвати схематично структуру операційного циклу комбінату (рис. 3).

Для здійснення ефективного управління оборотними активами доцільним є дослідження першої стадії руху – придбання оборотних активів, на якій особливу увагу слід звернути на джерела фінансування. Моніторинг та систематизація інформації про джерела фінансування є частиною теорії управління оборотними активами, яка існує для вивчення таких завдань, як забезпечення найбільш оптимального розміру оборотних активів, що буде забезпечувати безперервність процесу виробництва, а також їх ефективне використання; створення найбільш раціональної структури оборотних активів за всіма сферами господарювання підприємства; створення і поповнення оборотних активів за рахунок власних і позикових джерел відповідно до затверджених обсягів виробництва; організація контролю за збереженням і ефективним використанням оборотних активів.

Зазначимо, що вивчення джерел фінансування є вагомим важелем у процесі управління оборотними активами, який ґрунтується на виборі ефективної політики фінансування оборотних активів та управління нею у процесі господарської діяльності бізнесової одиниці. Однак важливим є врахування специфіки господарської діяльності зернопереробного комбінату, його розміри та інтенсивність виробництва.

Згідно з правовою регламентацією групування джерел фінансування оборотних активів у ст. 140 «Господарського кодексу України» визначено, що джерелами формування майна суб'єктів господарювання є грошові та матеріальні внески засновників; доходи від реалізації продукції (робіт, послуг); доходи від цінних паперів; капітальні вкладення і дотації з бюджетів; надходження від продажу (здачі в оренду) майнових об'єктів (комплексів), що належать їм, придбання майна інших суб'єктів; кредити банків та інших кредиторів; безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій і громадян; інші джерела, які не забороняє чинне законодавство [16].

Варто відзначити, що законодавчо в Україні не конкретизовано джерела фінансування оборотних активів. Це не є значним недоліком і суттєво не впливає на точність та достовірність отриманих даних. Однак для цілей управління на кожному підприємстві має здійснюватись аналітичне дослідження джерел фінансування оборотних активів, яке надасть інформацію про баланс власних і позикових джерел, що потрібні для забезпечення кругообігу оборотних активів.

Висновки. Отже, в результаті дослідження були виділені різноманітні теоретичні підходи до визначення сутності оборотних активів та узагальнено, що оборотні активи – ресурси, що формуються за рахунок інвестованого в них капіталу, які, змінюючи свою функціональну форму, беруть участь в одному операційному циклі для забезпечення безперервності діяльності та одержання економічних вигід у перспективі.

Проаналізувавши основні ознаки класифікації оборотних активів підприємства, запропоновано виокремити окрему ознаку класифікації – розмежування оборотних активів за видами господарської діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової). Таке виокремлення буде корисним для проведення аналізу оборотних активів вітчизняних підприємств, дасть змогу оцінити їхню структуру та виокремити напрями діяльності, які вимагають перегляду системи управління оборотними активами.

Для цілей управління на кожному підприємстві рекомендовано здійснювати аналітичне дослідження джерел фінансування оборотних активів, яке надасть інформацію про баланс власних і позикових джерел, що потрібні для забезпечення кругообігу оборотних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: [навчальний посібник] / Г.Г. Кірейцев, Н.Г.Виговська, О.М.Петрук. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 272 с.
2. Арутюнов Ю.А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – 2-е изд. / Ю.А. Арутюнов – М. : КНОРУС, 2007. – 312 с.
3. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. Основи финансового менеджмента. – 12-е изд. Пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович // – М.: Вильяме, 2006. – 1232 с.
4. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств:підручник / А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
5. Смагин В.Н. Финансовый менеджмент. Краткий курс: учебное пособие / В.Н. Смагин// – М.: КНОРУС, 2007. – 144 с.

6. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства: [навчальний посібник] / М.В. Володькіна // – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 196 с.
7. Ченг Ф. Ли Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ф. Ли Ченг, Джозеф И. Финнерти// – М. : ИНФРА-М, 2000 г. – 685 с.
8. Загородній А.Г. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко // – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів, банк. Ін.-ту НБУ, 2002. – 566 с.
9. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [Підручник] / В.Г. Швець// – К. : Знання, 2004. – 447 с.
10. Мисака Г.В. Бухгалтерський облік: [Навч. пос.] / Г.В. Мисака, В.М. Шарманська – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
11. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку: [Навч. посібник]. Видання 6-те. За ред. М.В. Кужельного / Н.М. Грабова. – К.: А.С.К., 2001. – 272 с.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
13. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова]. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 380 с.
14. Сікора І. Особливості оцінки оборотних активів на виробничих підприємствах / І. Сікора // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 7. – С. 43–46.
15. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі: монографія / Н.О.Власова [та ін.]. – Х.: ХДУХТ, 2014. – 258 с.
16. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, № 18, № 19–20, № 21–22 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.nau.ua.

УДК 657

Дьордяй В.П.
студент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Макарович В.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

КЛАСИФІКАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГОРОЗПОДІЛЬЧОЇ ГАЛУЗІ

CLASSIFICATION OF OPERATING COSTS OF ENTERPRISES POWER DISTRIBUTION

АНОТАЦІЯ

У статті на основі дослідження класифікації операційних витрат були систематизовані класифікаційні ознаки, які розглядаються у працях вітчизняних і зарубіжних вчених та використовуються у практичній діяльності. Це дало змогу запропонувати власний підхід до класифікації операційних витрат підприємств енергорозподільчої галузі для цілей бухгалтерського обліку, який забезпечить отримання інформації користувачами в необхідних аналітичних розрізах, дасть змогу відобразити витрати через принцип достовірності і повноти.

Ключові слова: операційні витрати, собівартість, класифікація витрат, стаття калькуляції, шляхи скорочення витрат, витрати поточного періоду, майбутні витрати, прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе исследования классификации операционных расходов были систематизированы классификационные признаки, которые рассматриваются в трудах отечественных и зарубежных ученых и используются в практической деятельности. Это позволило предложить собственный подход к классификации операционных расходов предприятий энергораспределительной отрасли для целей бухгалтерского учета, который обеспечит получение информации пользователями в необходимых аналитических разрезах, позволит отразить расходы по принципу достоверности и полноты.

Ключевые слова: операционные расходы, себестоимость, классификация затрат, статья калькуляции, пути сокращения расходов, расходы текущего периода, будущие расходы, прибыль.

ANNOTATION

In this work, based on research classification of operating expenses were systematic classification criteria to be considered in the works of local and foreign scientists and used in practice, which in turn allowed to offer its own approach to the classification of the operating costs of enterprises power distribution sector for accounting purposes which will provide the user information necessary analytical sections, will reflect the costs of truthfulness and complete you.

Key words: operating expenses, costs, classification costs, costing article, ways to reduce costs, the cost of the current period, future costs, profit.

Постановка проблеми. Ефективне здійснення господарської діяльності підприємства зумовлює постійну необхідність аналізу процесу формування операційних витрат із метою їх мінімізації та максимізації прибутку. Для підприємств окремих галузей це є одним із найважливіших аспектів досягнення бажаного прибутку (зокрема, для енергорозподільчих компаній).

Особливістю здійснення діяльності енергорозподільчих компаній є те, що найбільшу питому вагу витрат становить купована електроенергія за ціною, встановленою НКРЕКП, і розподілення електроенергії споживачам також здійснюється за регульованими цінами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теорії, організації та методики бухгалтерського обліку витрат здійснили вітчизняні вчені, такі як І.С. Андрющенко, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Гончаров, З.В, Гуцайлюк, В.П. Загородній, В.І. Зіздок, У.І. Когут, В.В. Сопко, Т.В. Панкратова тощо.

Поряд із питаннями, які розглядаються в наукових колах щодо витрат, важливе значення для розвитку облікової думки має науково обґрунтована класифікація операційних витрат для цілей бухгалтерського обліку та економічного аналізу, що забезпечить можливість удосконалення обліково-аналітичного забезпечення діяльності енергорозподільчих компаній.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значна частина вчених та науковців досліджували питання сутності, характеристики та механізму формування витрат, і тільки невелике коло авторів розглядали питання класифікації операційних витрат у діяльності енергорозподільчих компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання ефективне управління підприємством передбачає насамперед контроль операційних витрат, які формують собівартість продукції. Поняття операційних витрат науковці розуміють по-різному. Так, В.М. Гончаров [5, с. 101] під операційними витратами (собівартість) розуміє виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності.

І.А. Бланк [3, с. 199] вважає, що поточні (операційні) витрати підприємства представлені витратами, які в різних галузях набувають різної форми:

а) «витрати виробництва – виражені у грошовій формі операційні витрати трудових, матеріальних, нематеріальних і фінансових ресурсів на виробництво продукції»;

б) «витрати обігу – виражені в грошовій формі операційні затрати трудових, матеріальних, нематеріальних і фінансових ресурсів на здійснення торговельної (торговельно-посередницької, збутової) діяльності підприємства»;

в) «витрати розміщення – витрати, пов'язані з розміщенням емітованих підприємством цінних паперів (акцій, облігацій) на первинному фондовому ринку».

Заслуговують на увагу дослідження канадських вчених, зокрема, Д.Р. Херсена, М.М. Моувента інших [7, с. 39], які під витратами (Cost) розуміють пожертву грішми або грошовими еквівалентами за товари та послуги, від яких очікується, що вони принесуть поточну чи майбутню вигоду для організації. Вони кажуть «грошові еквіваленти», оскільки негрошові ресурси можна обміняти на бажані товари або послуги, наприклад, можна обміняти обладнання на матеріали, що використовуються для виробництва. З вищенаведеного ми можемо дійти висновку, що витрати – це грошова міра ресурсів, використаних для досягнення певної вигоди.

Ф.Ф. Бутинець [4, с. 622] розрізняє поняття бухгалтерських та економічних витрат: під економічними витратами варто розглядати «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей, яку можна отримати за найбільш вигідного з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів, а бухгалтерські витрати означають тільки конкретні витрати ресурсів.

Як об'єкт обліку витрати являють собою зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучень або розподілення власниками).

Для ефективного управління операційними витратами підприємства важливим є здійснення якісної їх класифікації, яка буде використовуватись у процесі обліку, аналізу, калькулювання, планування і контролю, формувати виробничу собівартість продукції.

Для того щоб витрати можна було проаналізувати і правильно оцінити, їх необхідно класифікувати. Сьогодні існує полеміка між науковцями щодо виокремлення класифікаційних ознак розподілу операційних витрат. Нами здійснено спробу систематизувати погляди науковців щодо класифікації операційних витрат підприємства за основними класифікаційними ознаками та узагальнити в табл. 1.

Функціональна вагомість електроенергетики є сьогодні беззаперечною: вона забезпечує функціонування усіх без винятку інших галузей економіки; поліпшує умови праці і виробництва; визнана як матеріальна основа науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці та соціально-економічної стабільності [8, с. 13]. Енергетика України має унікальні резерви потужностей із виробництва електроенергії, проте здатність галузі стабільно забезпечувати економіку електроенергією обмежена низкою проблем, серед яких є проблема якісного управління операційними витратами.

Дані обліку витрат використовуються для оцінки та аналізу виконання планових показників, для здійснення аналітичних та економічних розрахунків, для визначення результатів діяльності енергопостачальної компанії та фактичної ефективності організаційно-технічних заходів. Витрати енергопостачальних компаній складаються із вартості купованої енергії (оплата ДП «Енергоринок» вартості придбаної електроенергії для подальшої її реалізації власним

Таблиця 1

Систематизація видів операційних витрат підприємства за основними класифікаційними ознаками

№ п/п	Ознаки класифікації операційних витрат підприємства	Види витрат за відповідними ознаками класифікації
1.	За економічним змістом	• матеріальні витрати; • витрати на оплату праці; • відрахування на соціальні заходи; • амортизація необоротних активів; • інші витрати
2.	За видами затрат	• витрати за економічними елементами, витрати за статтями калькуляції
3.	За змістом операційного процесу	• операційні витрати, пов'язані з виробництвом продукції; • операційні витрати, пов'язані зі збутом продукції; • повні операційні витрати
4.	За періодами	• витрати поточного періоду, • витрати майбутніх періодів
5.	За видами продукції	• витрати на вироби, роботи, послуги
6.	За ступенем участі у виробничому процесі	• прямі, накладні
7.	За способом перенесення вартості на продукцію	• прямі, непрямі
8.	За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	• змінні, постійні

Джерело: сформовано на основі джерел [2; 5: 6]

споживачам на закріпленій території діяльності), витрат операційної діяльності, фінансових витрат та інших витрат [8, с. 42].

Якщо говорити загалом про витрати енергопостачальної компанії, яка займається і передачею, і постачанням, то аналіз затвердженої структури витрат (на прикладі декількох компаній) засвідчив, що в загальній сумі операційних витрат 90% витрат пов'язані з передачею електроенергії, і лише 10% – з постачанням.

У цьому аспекті заслуговують на увагу дослідження І.О. Левицької [8, с. 42], яка розглядає операційні витрати з передачі електроенергії як технічні витрати на обстеження та контроль стану, організацію експлуатації та ремонту місцевих (локальних) мереж, витрати на розроблення та погодження проектно-кошторисної документації на будівництво, реконструкцію та модернізацію електричних мереж та підстанцій, витрати на оплату праці технічного персоналу, амортизацію основних засобів, задіяних у процесі передачі електроенергії, інші супутні матеріальні та інші операційні витрати. Операційні витрати з постачання електроенергії передбачають витрати для забезпечення комерційної діяльності з продажу електроенергії, такі як витрати на ведення договірної роботи зі споживачами електричної енергії, витрати на друк та доставку рахунків за спожиту електроенергію, комісійні за банківське та поштове обслуговування, витрати, пов'язані зі зніманням показників приладів обліку, оплата праці працівників комерційного напряму, амортизація обладнання, задіяного у процесі постачання електроенергії, супутні матеріальні та інші операційні витрати.

Собівартість передачі та постачання електричної енергії є одним із найважливіших показників, що характеризують якісний рівень роботи енергопостачальної компанії. Однак розподіл операційних витрат, який передбачається в П(С)БО 16, не збігається із постановами НКРЕ. Так, у табл. 1, наведено порівняльний аналіз складу елементів операційних витрат за П(С) БО 16 та постановою НКРЕ № 801 від 1 серпня 2011 р.

За чинним сьогодні тарифним режимом НКРЕ енергорозподільчі компанії операційні витрати розподіляють на контрольовані та неконтрольовані.

Операційні контрольовані витрати – це операційні витрати, розмір яких залежить від управлінських рішень ліцензіата. Операційні неконтрольовані витрати – операційні витрати, на які ліцензіат не має безпосереднього впливу (податки, збори, обов'язкові платежі, розмір яких установлюється відповідно до законодавства України). До складу операційних контр-

Таблиця 2

Порівняльний аналіз складу елементів операційних витрат [8, с. 52]

Економічні елементи операційних витрат та їхні складники	За П(с)БО 16 [9]	За постановою НКРЕ № 801 від 01.08.2011 [10]
1. Матеріальні витрати: сировина й основні матеріали		
• купівельні напівфабрикати та комплектуючі		
• вироби	✓	✓
• паливо й енергія	✓	✓
• будівельні матеріали	✓	✓
• запасні частини	✓	✓
• тара і тарні матеріали	✓	–
• допоміжні та інші матеріали	✓	✓
• виробничі послуги	–	✓
• витрати на ремонт	–	✓
• витрати на електроенергію для господарських потреб	–	✓
• витрати на використання електромереж інших		
• ліцензіатів-передавачів	–	✓
2. Витрати на оплату праці	✓	✓
3. Відрахування на соціальні заходи	✓	✓
4. Амортизація	✓	✓
5. Інші операційні витрати	✓	✓
• витрати на відрядження	✓	✓
• витрати на послуги зв'язку	✓	✓
• плата за розрахунково-касове обслуговування	✓	✓
• плата за землю	–	✓
• комунальний податок	–	✓
• податок на транспорт	–	✓
• утримання легкового транспорту	–	✓
• інвентаризація землі	–	✓
• інші витрати	✓	✓

ольованих витрат мають бути включені тільки ті операційні контрольовані витрати, що безпосередньо пов'язані зі здійсненням ліцензованої діяльності з постачання електричної енергії за регульованим тарифом, та окремо ті витрати, які пов'язані з передачею електричної енергії. До складників операційних неконтрольованих витрат також мають бути включені операційні неконтрольовані витрати, що безпосередньо забезпечують процес постачання електричної енергії та окремо – процес передачі.

Таким чином, виникають розбіжності між регламентованими класифікаційними ознаками розподілу операційних витрат за П(с)БО та постановами НКРЕ.

Прикладне дослідження операційних витрат енергорозподільчої компанії ПАТ «Закарпаттяобленерго» забезпечило можливість виокремити таку класифікацію операційних витрат, як вартість купованої електроенергії, паливо-мастильні матеріали, послуги виробничого процесу, у тому числі ремонтні роботи, транспортні послуги, послуги водопостачання та каналізації, послуги з наладки, обслуговування та випробування обладнання, послуги лабораторій; сировина і допоміжні матеріали, енергія зі сторони, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація необоротних активів, податки, збори, обов'язкові платежі, витрати на оплату службових відряджень, страхування працівників, страхування, зв'язок, підготовка кадрів та інші витрати, що

Рис. 1. Інші витрати, які входять до собівартості продукції, 2016 рік [1]

в сукупності формують собівартість передачі та постачання електричної енергії. Відсоткове відношення операційних витрат підприємства, які формують собівартість реалізованої продукції ПАТ «Закарпаттяобленерго», наведено в табл. 3.

Аналізуючи дані, наведені в таблиці 3, варто підсумувати, що найбільшу питому вагу у складі собівартості продукції займає вартість купованої електроенергії – 61,38%, другими за розміром є витрати на оплату праці (14,03%), відповідно відрахування на соціальні заходи становлять 5,02%. Амортизація необоротних активів становить 118 430 тис. грн., або 12,21% у питомій вазі собівартості реалізованої продук-

Таблиця 3

Собівартість реалізованої продукції ПАТ «Закарпаттяобленерго» за 2016 рік [1]

№ п/п	Найменування показника	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
1.	Вартість купованої електроенергії	595 306	61,38
2.	Паливо-мастильні матеріали	10 953	1,13
3.	Послуги виробничого процесу, у тому числі:	14 019	1,45
	• Ремонтні роботи	12 058	86,01
	• Транспортні послуги	99	0,71
	• Послуги водопостачання та каналізації	184	1,31
	• Послуги з наладки, обслуговування та випробування обладнання	1484	10,59
	• Послуги лабораторій	194	1,38
4.	Сировина і допоміжні матеріали, у т. ч.:	26 046	2,69
	• Збір за спеціальне використання води	308	1,18
5.	Енергія зі сторони	5138	0,53
6.	Витрати на оплату праці	13 6106	14,03
7.	Відрахування на соціальні заходи	48 687	5,02
8.	Амортизація необоротних активів	118 430	12,21
9.	Податки, збори, обов'язкові платежі, у т. ч.:	809	0,08
	• Плата за землю	808	99,88
	• Інші обов'язкові платежі	1	0,12
10.	Витрати на оплату службових відряджень	708	0,07
11.	Страхування працівників	350	0,04
12.	Страхування	167	0,02
13.	Зв'язок	935	0,10
14.	Підготовка кадрів	218	0,02
15.	Інші витрати	11 936	1,23
16.	**Собівартість реалізованої продукції, всього**	**969 808**	**100,00**

ції. Решта операційних витрат становлять менше 5% в загальній питомій вазі.

Окремої деталізації заслуговують інші витрати, які є непрямими накладними, але входять до собівартості продукції (рис. 1):

Як видно на рисунку, найбільшу питому вагу у складі інших витрат займають послуги банків та поштових відділень (44%), охорона об'єктів (23%) та послуги сторонніх організацій (20%).

За змістом операційного процесу операційні витрати поділяють на:

1) операційні витрати, пов'язані з виробництвом продукції;

2) операційні витрати, пов'язані зі збутом продукції;

3) повні операційні витрати [5, с. 112].

На досліджуваному підприємстві – ПАТ «Закарпаттяобленерго» – відсутні операційні витрати, пов'язані зі збутом продукції, оскільки підприємство не несе збутових витрат, тому операційні витрати, пов'язані з виробництвом продукції, і будуть становити повні операційні витрати.

За періодами операційні витрати поділяють на витрати поточного періоду та майбутніх періодів [2, с. 218]. За показниками, наведеними у фінансовій звітності підприємства, всі операційні витрати належать до поточного періоду, оскільки витрати майбутніх періодів відсутні.

Висновки. Характеризуючи підприємства енергорозподільчої діяльності в Україні, можна дійти висновку, що понесені ними операційні витрати в основному залежать від вартості купованої електроенергії, що безпосередньо впливає на формування собівартості продукції і, як наслідок, на фінансовий результат підприємства. Особливими для цих підприємств є статті калькуляції, які не є типовими для інших галузей.

Сьогоднішні ринок розподілення електроенергії не є врегульованим та передбачає існування монополії, адже продаж здійснюється за регульованими цінами, що змінює об'єктивну собівартість. Скасування монополії та запровадження вільного ринку розподілення електроенергії шляхом вибору власної енергорозподільчої компанії дасть змогу знизити ціну та формувати реальну собівартість реалізованої споживачам енергії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Smida – система розкриття інформації на фондовому ринку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://smida.gov.ua/.
2. Андрющенко І.С. Класифікація витрат операційної діяльності на підприємствах ресторанного господарства / І.С. Андрющенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг [Текст] : зб. наук. праць : у 2 ч. Вип. 1 (11) /Харк. держ. ун-т харч. та торг. – Х. : ХДУХТ, 2010. – С. 216–224.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2001. – 521 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1(22). – С. 11–18.
5. Гончаров В.М. Внутрішній економічний механізм підприємства: навчальний посібник / В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура, Д.В. Солоха та ін.. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2007. – 284 с.
6. Когут У.І. Критерії класифікації витрат підприємства / У.І. Когут // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2008. – № 624. – С. 43–49. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment / 2008_624/08.pdf.
7. Управлінський облік /Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков.Пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін. Наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.
8. Левицька І.О. Управлінський облік і аудит витрат на постачання та передачу електричної енергії енергопостачальних компаній України дис. канд. ек. наук: 08.00.09/ Левицька Ірина Олексіївна. – Київ, 2015. – 294 с.
9. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р. за № 27/4248. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
10. Про затвердження Процедури встановлення або перегляду тарифів для ліцензіатів з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами та з постачання електроенергії за регульованим тарифом : Постанова Національної комісії регулювання електроенергетики України від 01.08.2001 р. № 801. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua.

УДК 657

Костюченко В.М.
доктор економічних наук, доцент
Київського національного торговельно-економічного університету

Бондарь А.С.
студентка
Київського національного торговельно-економічного університету

ЄВРОКОНВЕРГЕНЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ДОСВІД ІТАЛІЇ

THE EUROPEAN UNION ACCOUNTING CONVERGENCE: THE ITALY EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються передумови конвергенції бухгалтерського обліку в Італії відповідно до Європейських Директив у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. З'ясовано, що регулювання бухгалтерської професії в Італії повністю реформовано з 1 січня 2008 року. Професія бухгалтера в Італії поділена на такі два рівні, як бухгалтер та дипломований бухгалтер, які різняться за об'ємом і характером професійної діяльності. Правила італійського бухгалтерського обліку основані на законодавчій базі, Цивільному Кодексі, який відповідає чинній Директиві ЄС у галузі обліку. У 1991 року, згідно із Законом, було запроваджено вимоги Четвертої та Сьомої Директив ЄС в італійське законодавство щодо підготовки і представлення фінансової звітності. Впровадження нової Директиви 2013/34/ЄС у липні 2015 року спрямовано на поліпшення розкриття інформації бухгалтерського документа, початок процесу спрощення адміністративних процедур і стандартів для підготовки, оприлюднення та аудиту фінансової звітності компаній з обмеженою відповідальністю.

Ключові слова: конвергенція, бухгалтерський облік, бухгалтерська професія, Європейська Директива, Італійські загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку, фінансові звіти, аудит фінансової звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются предпосылки конвергенции бухгалтерского учета в Италии в соответствии с Европейскими Директивами в области бухгалтерского учета и аудита. Выяснено, что регулирование бухгалтерской профессии в Италии полностью реформировано с 1 января 2008 года. Профессия бухгалтера в Италии разделена на такие два уровня, как бухгалтер и дипломированный бухгалтер, которые различаются по объему и характеру профессиональной деятельности. Правила итальянского бухгалтерского учета основаны на законодательной базе, Гражданском Кодексе, который соответствует действующей Директиве ЕС в области учета. В 1991 году, согласно Закону, были введены требования Четвертой и Седьмой Директив ЕС в итальянское законодательство по подготовке и представлению финансовой отчетности. Внедрение новой Директивы 2013/34/ЕС в июле 2015 года направлено на улучшение раскрытия информации бухгалтерского документа, начало процесса упрощения административных процедур и стандартов для подготовки, обнародования и аудита финансовой отчетности компаний с ограниченной ответственностью.

Ключевые слова: конвергенция, бухгалтерский учет, бухгалтерская профессия, Европейская Директива, Итальянские общепринятые принципы бухгалтерского учета, финансовые отчеты, аудит финансовой отчетности.

ANNOTATION

The aim of this paper is to consider the convergence of accounting in Italy in accordance with EU Directives in accounting and auditing. It is found out that the regulation of the accounting profession in Italy has been completely reformed since January 1, 2008. The profession of an accountant in Italy is divided into two levels – an accountant and a certified accountant, which differ in the scope and nature of the professional activity. The rules of Italian accounting are based on the legislative framework, the Civil Code, which corresponds to the current EU Directive on Accounting. In 1991, according to the Law the requirements of the Fourth and Seventh EU Directives were introduced into the Italian legislation on the preparation and reporting of financial statements. New EU Directive 2013/34/EU was implemented in July, 2015. The aim of the implementation of the new Directive 2013/34/EU is to improve the disclosure of the information of the accounting document and initiating the process of simplifying administrative procedures and standards for the preparation, publication and audit of financial statements of limited liability companies.

Key words: convergence, accounting, accounting profession, European Directive, Italian generally accepted accounting principles, financial statements, audit of the financial statements.

Постановка проблеми. Сучасною світовою тенденцією є глобалізаційні процеси, які сприяють поглибленню співпраці між країнами, окремими підприємствами, фізичними особами-підприємцями. Бухгалтерський облік задіяний у формуванні інформаційного забезпечення суб'єкта господарювання. Аналіз облікової інформації сприяє прийняттю виважених, економічно-обґрунтованих рішень зацікавленими користувачами. Кожна країна, залучена у міжнародний поділ праці, має національну систему бухгалтерського обліку, яка знаходиться під впливом політичних, економічних, соціальних, культурних та інших факторів. З огляду на значне розширення й збільшення обсягів переміщення капіталу, товарів, ресурсів, технологій, робочої сили між країнами питання розуміння облікової інформації, яка узагальнена у фінансовій звітності суб'єктів господарювання інших країн, набуває все більшого значення. Особливої актуальності на сучасному етапі розвитку України набувають питання конвергенції бухгалтерського обліку відповідно до Директив Європейського Союзу у рамках підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами-членами ЄС. Процес євроконвергенції спрямований на зближення моделей бухгалтерського обліку країн-членів та асоційованих членів ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конвергенції національних систем бухгалтерського обліку, згідно з МСФЗ, присвячені праці вітчизняних та іноземних вчених. Серед таких науковців варто відзначити

С.Ф. Голова, В.М. Пархоменко, Г.Г. Кірейцева, О.В. Харламову, Ф.Ф. Бутинця, П. Міллера, П. Бенсона, А. Савані.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас є незначна частина публікацій, у яких досліджується досвід запровадження Європейських Директив країнами-членами спільноти.

Мета статті полягає у вивченні досвіду Італії у конвергенції національного бухгалтерського обліку відповідно до Директив ЄС у сфері обліку та аудиту, виокремлення особливостей підготовки, подання, оприлюднення та аудиту фінансової звітності італійських компаній з обмеженою відповідальністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регулювання бухгалтерської професії в Італії повністю реформовано відповідно до Постанови від 28 червня 2005 року № 139 ("Norms for the Unification of the Order of dottori commercialisti and the Order of ragionieri in the Order of dottori commercialisti ed esperti contabili"), опублікованої в офіційному італійському журналі "Gazzetta Ufficiale" 19 липня 2005 року [1].

В результаті реформування професії був створений новий професійний орган, а саме Національна Рада Дипломованих Бухгалтерів *(Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, CNDCEC)*, який є компетентним і єдиним професійним органом бухгалтерів в Італії, що ефективно працює з 2008 року. Національна Рада Дипломованих Бухгалтерів (CNDCEC) представляє учасників-членів, як на національному, так і на міжнародному рівнях; здійснює контроль і координує діяльність місцевих органів; контролює дотримання різних правил і рекомендацій, зокрема етичного кодексу. 143 місцеві осередки здійснюють контроль на місцевому рівні за поведінкою бухгалтерів і мають дисциплінарні повноваження. Крім того, вони забезпечують безперервну професійну освіту і відповідну оцінку роботи бухгалтерів згідно з нормативними актами *(CPE Regulation)*, прийнятими Національною Радою [2].

Відповідно до законодавства з 2008 року професія бухгалтера в Італії поділена на два рівні, які різняться за об'ємом і характером професійної діяльності. Обидва рівні бухгалтерів вимагають наявності вищої освіти, однак терміни вищої освіти різняться. Це створює жорсткий зв'язок між академічним шляхом бухгалтера та його подальшою професійною діяльністю. Для базового рівня – бухгалтер *(Esperti Contabili, Section B)* – кандидати повинні отримати принаймні трирічну вищу освіту в галузі економіки і ділового адміністрування, тоді як для рівня дипломованого бухгалтера *(Dottori Commercialisti, Section A)* необхідно отримати принаймні п'ятирічну освіту в галузі економіки і бізнес-адміністрування [2]. Слід зазначити, що до реформування бухгалтерської професії в Італії, тобто до 2008 року, були два професійні рівні, віднесені до регульованих професій у сфері бухгалтерського обліку. Це дипломований бухгалтер *(Dottore Commercialista)* та бухгалтер і комерційний експерт *(Ragioniere e Perito Commerciale)*. Перед тим, як бажаючого стати бухгалтером занесуть у реєстр бухгалтерів, йому також необхідно набути практичного досвіду, тобто завершити трирічний період навчання з професійною реєстрацією або реєстрацією професійного партнерства й здати державний екзамен. Законодавчими актами було визначено, що бухгалтерська професія має визнані компетенції у сферах бізнес-адміністрування, корпоративних законів, фінансів і оподаткування.

Професійний рівень дипломованого бухгалтера є прикладом створення професійного органу на основі рівня освіти, а не функції. Дійсно, це була основа, на якій фахівці спробували побудувати свою власну професійну монополію. Історія дипломованого бухгалтера характеризується цілим рядом юрисдикційних конфліктів з іншими аналогічними професіями, які в деяких випадках навіть сьогодні залишаються не вирішеними. Дипломовані бухгалтери намагалися відрізнити себе від своїх професійних антагоністів вищим рівнем освіти. Це в кінцевому підсумку сприяло відкриттю університетів, що зосереджені виключно на формуванні фахівців в економічній сфері, такій як бухгалтерський облік.

Загальний контроль за діяльністю бухгалтерів і аудиторів в Італії здійснює Міністерство юстиції. Правила італійського бухгалтерського обліку основані на законодавчій базі, Цивільному Кодексі, який відповідає чинній Директиві ЄС у галузі обліку. Цивільний кодекс, відповідно до статей 2423-ter, 2424 і 2425, містить вимоги щодо змісту, аналізу та класифікації статей, включених в обов'язкову фінансову звітність.

У 1991 році, згідно із Законом (the 1991 Law), було запроваджено вимоги Четвертої та Сьомої Директив ЄС в італійське законодавство щодо підготовки і звітування фінансової звітності. Вимоги Четвертої та Сьомої Директив ЄС набували чинності для облікових періодів, які закінчувались 31 грудня 1993 року і 31 грудня 1994 року відповідно [3]. Закон 1991 року мав значний вплив на формат фінансових звітів і вимоги збільшення рівня розкриття інформації. Цей Закон змінив статті в італійському Цивільному Кодексі, запровадивши жорсткий формат звітів для всіх італійських компаній з обмеженою відповідальністю і різний формат для компаній, які надають фінансові послуги, такі як банки, фондові брокери та інші фінансові інститути.

З прийняттям Директиви 2013/34/ ЄС «Про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані з ними звіти певних типів компаній, що вносить поправки до Директиви 2006/43/ЄС Європейського парламенту і Ради і скасовує Директиви Ради 78/660/ЄЕС і 83/349/ЄЕС» від 26 червня 2013 року Парламент і Європейська Рада задекларували

нову еру для фінансової звітності компаній в країнах-членах Європейського Союзу. Впровадження нової директиви спрямовано на поліпшення розкриття інформації бухгалтерського документа і початок процесу спрощення адміністративних процедур і стандартів для підготовки та оприлюднення фінансової звітності. В Італії положення Директиви були імплементовані у законодавство Італії законодавчою Постановою від 18 липня 2015 року № 139. Положення, зазначені в Директиві, застосовуються до фінансової звітності за звітні періоди, що починаються з 1 січня 2016 року або протягом календарного 2016 року.

Деякі з нових правил, наприклад, у частині критеріїв виділення різних типів підприємств та груп компаній, принципів підготовки фінансової звітності, оцінки статей звітних форм, нових форм фінансової звітності, істотно відрізняються від підходів, що використовувалися в Італії з прийняттям Четвертої та Сьомої Директив ЄС.

Відповідно до статті 3 нової Директиви [4] та відповідно до нової статті 2435-bis Цивільного Кодексу Італії бенефіціари були згруповані на основі кількісних критеріїв, щоб відрізнити мікропідприємство від малого бізнесу, від середнього бізнесу і великих підприємств. Тоді як у разі бізнес-груп групи поділені на малі, середні та великі. У табл. 1 наведено характеристики і кількісні межі для ідентифікації різних категорій підприємств.

Загальні принципи підготовки фінансової звітності визначені у статтях 4 і 6. Це підтвердило те, що було у попередній Четвертій Директиві, а саме принципи першого рівня (стаття 4). Зокрема, принципи обачності, прозорості, правдивого і справедливого подання та послідовності. До них додаються принципи другого рівня (стаття 6), що описані у новій Директиві більш органічно, а саме принципи безперервної діяльності та суттєвості.

Новий принцип суттєвості розкрито у статті 2423 Цивільного Кодексу Італії (номер 4), яка також вимагає розкриття критеріїв, використовуваних для застосування принципу суттєвості.

У Директиві 2013/34/ЄС зазначено, що елементи фінансових звітів повинні бути оцінені перш за все на основі покупної ціни або собівартості виробництва (стаття 6, літера «і»). Особлива увага приділяється основним засобам (стаття 7) і фінансовим інструментам (стаття 8), для яких існують винятки з загальних принципів [4].

Що стосується основних засобів, то законодавець визнав, що держави можуть приймати закони на користь компаній, які пропонують їм можливість переоцінки основних засобів відповідно до концептуальних основ фінансової звітності. Таким чином, на відміну від положень попереднього законодавства, у новій Директиві не передбачено використання «відновлюваної вартості» і «підвищеної вартості» як альтернативи «покупної ціни» і «собівартості виробни-

Таблиця 1

Кількісні критерії для різних типів компаній

Компанії	Характеристики	Директива 2013/34/ЄС
Мікропідприємства – компанії, що на дату балансу не повинні виходити за межі принаймні двох із трьох наступних критеріїв.	а) Загальна сума балансу становить 350,000 євро; б) чисті доходи від продажу та надання послуг становлять 700,000 євро; в) середня кількість співробітників протягом фінансового року дорівнює 10.	Стаття 36 надає спрощення під час підготовки балансу, звіту про прибутки та збитки і приміток до фінансових звітів. Інші спрощення стосуються підготовки управлінського звіту і оприлюднення фінансових звітів.
Малі компанії – компанії, які на дату балансу не перевищують межі принаймні двох з трьох наступних критеріїв.	а) Загальна сума балансу становить 4,000,000 євро; б) чисті доходи від продажу та надання послуг становлять 8,000,000 євро; в) середня кількість співробітників протягом фінансового року дорівнює 50.	Відповідно до статті 14 держава-член може уповноважити малі компанії оформити баланс і звіт про прибутки та збитки у скороченому вигляді. Інші спрощення для оприлюднення фінансових звітів містяться у статті 31.
Середні компанії – компанії, які на дату балансу не перевищують межі принаймні двох з трьох наступних критеріїв.	а) Загальна сума балансу становить 20,000,000 євро; б) чисті доходи від продажу та надання послуг становлять 40,000,000 євро; в) середня кількість співробітників протягом фінансового року дорівнює 250.	Відповідно до статті 14 держави-члени можуть уповноважити їх у підготовці звіту про прибутки і збитки в скороченому вигляді. Надання додаткової інформації міститься в Примітці відповідно до статті 17.
Великі компанії – компанії, які на дату балансу перевищують межі принаймні двох з трьох наступних критеріїв.	а) Загальна сума балансу становить 20,000,000 євро; б) чисті доходи від продажу та надання послуг становлять 40,000,000 євро; в) середня кількість співробітників протягом фінансового року дорівнює 250.	Повинні надати додаткову інформацію в Примітці відповідно до положень статей 17 та 18.
Компанії публічного інтересу	Вважаються великим бізнесом незалежно від чистого доходу від продажу, загальної суми активів у балансі і середньої кількості співробітників протягом року.	Повинні надати додаткову інформацію в Примітці відповідно до положень статей 17 та 18.

цтва», а залишається тільки «переоцінена вартість» (табл. 2).

Таблиця 2

Зміни в оцінці активів

Показник	Закон 1991 року, Директива 78/660/ЄС	Директива 2013/34/ЄС
Активи	Відновлювана вартість, переоцінка	Метод перерахунку (стаття 7)
Фінансові інструменти	Ринкова вартість	Чиста вартість

У Директиві 2013/34/ЄС зазначено, що мінімальний склад документів, включених до фінансової звітності, складається з балансу, звіту про прибутки і збитки, а також приміток до фінансових звітів. Крім того, вона дає змогу державам-членам вимагати додаткові звіти від усіх тих підприємств, які не підпадають під класифікацію малих підприємств. Таким чином, у Цивільному Кодексі Італії передбачено звіт про рух грошових коштів як додатковий звіт, який буде представлений з фінансовими звітами, які вже визначені для певних компаній [5]. Змінена стаття 2423 (перший абзац) Цивільного Кодексу вказує на те, що фінансова звітність складається з балансу, звіту про прибутки і збитки, звіту про рух грошових коштів та приміток до фінансової звітності. Склад статей звіту про рух грошових коштів наведено у новій статті 2425-ter, яка пояснює, що такий звіт буде відображати рух і склад грошових коштів та їх еквівалентів внаслідок здійснення операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та операцій за участі акціонерів. Звіт про рух грошових потоків повинен бути представлений за поточний і попередній роки.

Положення Директиви 2013/34/ЄС поширюються на окремі типи компаній, зокрема в Італії на компанії з обмеженою відповідальністю. Згідно з італійськими законодавством компанії з обмеженою відповідальністю можуть бути утворені або у формі акціонерного товариства *(Societa per Azioni, SpA)* з мінімальним капіталом 100,000 євро, або у формі товариства з обмеженою відповідальністю *(Societa a responsabilita limitata, SrL)* з мінімальним капіталом 10,000 євро. Партнерства, компанії з обмеженою відповідальністю з акціями *(Societa in Accomandita per Azioni, SAPA)* також існують, хоча їх менше, ніж звичайних.

Компанії, що працюють в Італії, можуть використовувати як Італійські загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку *(Italian GAAP)*, так і МСФЗ (IFRS) для складання фінансової звітності. Національним органом, який розробляє стандарти бухгалтерського обліку, є Італійська Рада з обліку *(Organismo Italiano di Contabilita, OIC)*. Рада з обліку була заснована у правовій формі фонду, яким управляє Рада директорів, що складається з 15 членів. Італійська Рада з обліку у 2014 році видала 20 нових принципів бухгалтерського обліку, які містять деякі нові принципи порівняно з тими, що були введені у 2005 році [6]. Нові принципи більш схожі на міжнародні стандарти фінансової звітності, однак деякі відмінності залишаються.

Італія є членом Європейського Союзу, тому усі компанії, чиї цінні папери знаходяться в обігу на ринку цінних паперів, зобов'язані подавати звітність відповідно до МСФЗ, тобто відповідно до Директив 2002/1606//ЄС [7; 8]. Також банки та інші фінансові установи й страхові компанії зобов'язані застосовувати МСФЗ під час складання консолідованої звітності. Решта компаній, окрім малих компаній (SEs), можуть використовувати МСФЗ під час складання звітності. Для малих компаній існують форми скороченої звітності, й складають вони звітність відповідно до Італійських загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку *(Italian GAAP)*.

Усі італійські компанії з обмеженою відповідальністю зобов'язані дотримуватися подвійного запису для ведення книги рахунків. Документи, що підтверджують здійснення основних операцій, повинні зберігатися протягом 10 років.

Фінансовий рік не може тривати більше дванадцяти місяців. Компанія має право мати більш короткий термін фінансового року лише за виняткових обставин. Кінець року встановлюється в підзаконних актах і може бути змінений на позачергових загальних зборах акціонерів. Компанії зазвичай закривають свій фінансовий рік на 31 грудня, але це не є обов'язковим.

Відповідно до законодавства Італії директори всіх компаній з обмеженою відповідальністю повинні представити своїм членам на щорічних загальних зборах річну фінансову звітність, встановлену законом, що складається з балансу *(Stato Patrimoniale)*, звіту про прибутки і збитки *(Conto Economico)*, звіту про рух грошових коштів *(Rendiconto finanziario)*, приміток до фінансової звітності *(Nota Integrativa)*, управлінського звіту *(Relazione sulla gestione)* та обов'язкового звіту аудитора.

Річні загальні збори мають проводитися акціонерним товариством *(Societa per Azioni, SpA)* або товариством з обмеженою відповідальністю *(Societa a Responsabilita Limitata, Srl)* протягом 120 днів кожного кінця року для затвердження фінансової звітності. За певних обставин компанії можуть провести свої загальні збори протягом 180 днів після закінчення року. Фінансові звіти повинні бути подані до Реєстру підприємств протягом одного місяця після затвердження. З 2015 року є зобов'язання подавати бухгалтерську фінансову звітність у форматі XBRL.

Усі акціонерні товариства (SpA) та товариства з обмеженою відповідальністю (Srl) повинні підготувати повний склад обов'язкової фінансової звітності. А деякі малі і середні

компанії мають можливість подавати скорочені фінансові звіти. Відповідно до статті 2435-bis Цивільного Кодексу Італії скорочена фінансова звітність допускається, якщо протягом двох послідовних фінансових років компанія не перевищує такі показники:

– чистий обіг не перевищує 8 800 000 євро;

– загальна сума активів не перевищує 4 400 000 євро;

– середнє число співробітників у фінансовому році не перевищує 50.

Річні звіти складаються в євро і повинні надавати достовірне й об'єктивне уявлення про наявні активи, зобов'язання, фінансове становище і прибутки або збитки компанії за фінансовий рік; кожен елемент повинен бути визначений з обачністю. У примітках до фінансової звітності необхідно вказувати критерії, які застосовуються під час оцінюванні статей. Вони повинні містити детальний опис елементів у річній фінансовій звітності; перераховані зміни, які відбулися за звітні періоди; причину, чому це сталося. Крім того, вони повинні містити інформацію про середню кількість співробітників, кількість і вартість акцій компанії, фінансування, зроблені його членами, лізингові угоди, які відбулися, та іншу суттєву інформацію.

Відповідно до статті 25 законодавчої постанови 127/91 компанії, які контролюють інші компанії (будь-якої організаційно-правової форми), зобов'язані складати консолідовану фінансову звітність.

Існують два винятки під час підготовки консолідованої фінансової звітності, передбачені статтею 27 законодавчої Постанови 127/91:

1) якщо група не перевищує протягом двох фінансових років поспіль два з трьох таких критеріїв: чистий обіг не перевищує 35 000 000 євро; загальна сума активів не перевищує 17 500 000 євро; середнє число співробітників у фінансовому році не перевищує 250;

2) якщо група є субхолдингом компанії ЄС, яка готує консолідовані звіти.

Оскільки основну масу підприємств складають малі та середні компанії, що належать індивідуальним власникам, практика складання консолідованих звітів у країні невелика.

Бухгалтерську діяльність обов'язково повинні супроводжувати постійний контроль і перевірка. Задля виконання цих завдань необхідно проводити аудит фінансової звітності. Аудит в Італії здійснюється за законодавчим декретом від 27 січня 2010 року № 39 ("Implementation of directive 2006/43/EC on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts").

13 вересня 2012 року італійським Міністерством економіки і фінансів був заснований Реєстр аудиторів. Він включає в себе всі аудиторські фірми, які були раніше зареєстровані в спеціальному реєстрі аудиторських фірм, який вела Національна комісія по компаніям і біржам (CONSOB).

Аудитори призначаються рішенням акціонерів на три роки без будь-яких обмежень та можливості для поновлення. Для підприємств публічного інтересу (Public Interest Entities) термін, на який вибираються аудитори, становить дев'ять років без можливості на поновлення.

Згідно зі статтями 11 і 12 законодавчого декрету від 27 січня 2010 року № 39 ("Implementation of directive 2006/43/EC on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts") з 2015 року всі аудиторські фірми в Італії зобов'язані проводити аудит відповідно до Міжнародних Стандартів Аудиту Італії (ISA Italia). Міжнародні Стандарти Аудиту Італії – це перекладені Міжнародні Стандарти Аудиту, що змінені відповідно до певних місцевих правил. Вони замінили наявні італійські стандарти аудиту, які були обов'язковими в минулому тільки для перевірки підприємств публічного інтересу. Аудиторські компанії також повинні прийняти систему контролю якості відповідно до ISQC Italia 1 [9].

Існують певні відмінності під час проведеннія аудиту в акціонерних товариствах (SpA) та у товариствах з обмеженою відповідальністю (Srl). Відповідно до статті 37 Указу обов'язковий аудит в акціонерних товариствах здійснюється аудитором або аудиторською компанією. Для компаній, що не зобов'язані складати консолідовану фінансову звітність, аудит може бути здійснено спілкою аудиторів *(Collegio Sindacale)*. Акціонерні товариства (SpA) зобов'язані мати спілку аудиторів, яка повинна контролювати адекватність організаційних, адміністративних і бухгалтерських систем, а також може здійснювати аудит. До складу спілки аудиторів входять 3–5 постійних членів і два їх заступники.

Відповідно до статті 2477 Цивільного кодексу товариства з обмеженою відповідальністю (Srl) зобов'язані бути перевірені, якщо вони повинні складати консолідовану фінансову звітність, або якщо вони контролюють іншу компанію, яка перевіряється відповідно до закону, або якщо вони перевищують протягом двох років дві з таких умов: чистий обіг становить 8 800 000 євро; загальний баланс становить 4 400 000 євро; середньооблікова чисельність працівників у звітному періоді становить 50. Аудит товариства з обмеженою відповідальністю (Srl) може здійснюватися аудиторською компанією, спілкою аудиторів або одноосібним аудитором.

Висновки. Євроконвергенція як процес сприяє зближенню моделей бухгалтерського обліку країн-членів ЄС, який фактично знаходить вираження у зближенні систем національних стандартів бухгалтерського обліку з Європейськими Директивами у сфері обліку і аудиту. Італія є членом Європейського Союзу, тому розгляд чинних вимог для обов'язкової фінансової звітності й змін до них необхідно розпочинати з Директив ЄС, зокрема Директиви 2013/34/

ЄС від 26 червня 2013 року, оскільки статті Цивільного Кодексу Італії, що регламентують облік та аудит, відповідають саме Директивам ЄС. Як і інші країни світу, італійські лістингові компанії застосовують практику використання міжнародних стандартів (МСФЗ) відповідно до Директиви 2002/1606/ЄС. Річна фінансова звітність і консолідована звітність італійських компаній з обмеженою відповідальністю мають пройти обов'язковий аудит за окремими винятками. З 2015 року, відповідно до Директиви 2006/43/ЄС, імплементованої в законодавство, усі аудиторські компанії в Італії зобов'язані проводити аудит відповідно до Міжнародних Стандартів Аудиту Італії, які є перекладом Міжнародних Стандартів Аудиту та які змінені відповідно до певних місцевих правил. Конвергенція бухгалтерського обліку в ЄС сприяє підвищенню якості роботи бухгалтерів та аудиторів, забезпечує зрозумілість та прозорість методичних підходів до ведення обліку, складання і подання фінансової звітності зацікавленим користувачів, дає змогу останнім приймати обґрунтовані, виважені рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Divergence and convergence in the Italian Accountancy profession / [E. Barone, M.J. Jones, G. Albertinazzi] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apira2013.org/proceedings/pdfs/K068.pdf.
2. The Italian accountancy profession – Consiglio nazionale dei dottori commercialisti E degli esperti contabili [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.studioiberati.it/it/wp-content/uploads/descrizione-attivita-dottore-commercialista.pdf.
3. The International Handbook of Financial Reporting / edited by Y. Goodhead. – 3d edition. – London : Nexia International, Tolley Publishing, 2000. – P. 297–309.
4. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 року про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ua-energy.org/.../Accounting_Directive_for_translation_UK.
5. Paola D'Angelo Directive 2013/34/EU and its implementation in the Italian discipline [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.newslettereuropean.eu/directive-201334eu-implementation-italian-discipline-legislative.
6. Country by Country Financial Reporting and Auditing Framework Italy – Crowe Horwath AS Srl (prepared July 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.crowehorwath.net/crowe-horwath-global/services/audit/financial-reporting-frameworks/italy.aspx.
7. IFRS application around the world jurisdictional profile: Italy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Italy-IFRS-Profile.pdf.
8. Financial reporting framework in Italy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iasplus.com/en/jurisdictions/europe/italy.
9. Audit-Italy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://globalconnections.hsbc.com/france/fr/tools-data/country-guides/it/audit.

УДК 657.1

Крот Ю.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту
Черкаського державного технологічного університету

Пастернак Я.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту
Черкаського державного технологічного університету

ДОДАТКОВІ СТАТТІ БАЛАНСУ: НЕОБХІДНІСТЬ ВИДІЛЕННЯ ТА ПОРЯДОК ЗАПОВНЕННЯ

ADDITIONAL ITEMS OF BALANCE SHEET: A NEED OF SEPARATION AND A PROCEDURE OF COMPLETION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено порядок формування додаткових статей балансу (звіту про фінансовий стан). Розкрито умови відображення додаткових статей балансу. Розглянуто межі суттєвості для виокремлення статей фінансової звітності. Обґрунтовано необхідність та доцільність виокремлення додаткових статей балансу.

Ключові слова: баланс, звіт про фінансовий стан, додаткові статті балансу, суттєвість, оцінка, структура балансу.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы порядок формирования дополнительных статей баланса (отчета о финансовом состоянии). Раскрыты условия отображения дополнительных статей баланса. Рассмотрены пределы существенности для выделения статей финансовой отчетности. Обоснована необходимость и целесообразность выделения дополнительных статей баланса.

Ключевые слова: баланс, отчет о финансовом состоянии, дополнительные статьи баланса, сущность, оценка, структура баланса.

ANNOTATION

In the paper the order of formation of additional items of balance sheet (the statement of financial position) is studied. The conditions for the representation of additional items of balance sheet are revealed. The limits of materiality for the separation of financial statements items are considered. The necessity and appropriateness of singling out of certain additional items of balance sheet are substantiated.

Key words: balance sheet, statement of financial position, additional items of balance sheet, materiality, valuation, balance sheet structure.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин керівництву підприємства для обґрунтування та прийняття відповідних рішень необхідне отримання повної, достовірної і своєчасної інформації про фінансово-майновий стан і результати діяльності підприємства. Однією з головних функцій бухгалтерського обліку є інформаційна, яка проявляється у формуванні та передачі необхідних даних зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття ними відповідних рішень. Таким чином, інформація є одним із головних інструментів управління підприємством та засобом прийняття рішень, що дає змогу проаналізувати стан підприємства та спрогнозувати можливий розвиток подій у майбутньому [1, с. 18].

Узагальнена інформація про діяльність підприємства відображається в звітності, що містить баланс (звіт про фінансовий стан) як форму фінансової звітності. Сучасний баланс значною мірою наближений до балансів, які складаються у більшості країн світу. На нашу думку, найбільш важлива особливість сучасного балансу пов'язана з наявністю додаткових статей. Деякі додаткові статті балансу можуть заповнювати будь-які підприємства, інші ж призначені для певного кола суб'єктів господарювання. Отже, за переліком статей і відповідною інформацією баланси різних підприємств можуть суттєво відрізнятися, але методика формування балансу повинна обов'язково враховувати таку варіативність, що забезпечить реалізацію принципів універсальності та порівнянності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання побудови бухгалтерського балансу підприємства, вивчення його виникнення та розвитку протягом тривалого часу перебувають у полі зору науковців. Розв'язанню теоретичних і практичних проблем щодо методики складання і використання бухгалтерського балансу присвятили свої дослідження такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Ю.А. Верига, О.М. Ганяйло, С.Ф. Голов, М.В. Кужельний, Н.М. Малюга, Є.В. Мних, С.О. Олійник, В.П. Пантелеєв, Н.І. Петренко, М.С. Пушкар, Л.К. Сук, Л.В. Чижевська, П.Я. Хомин, В.О. Шевчук та ін. Водночас питання необхідності та доцільності виокремлення додаткових статей Балансу, визначення їх змісту, послідовності та структурованості подання інформації залишаються актуальними і такими, що потребують подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування необхідності та доцільності виокремлення окремих додаткових статей балансу, дослідження порядку їх заповнення для розроблення рекомендацій щодо удосконалення структури бухгалтерського балансу (звіту про фінансовий стан).

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування достовірних даних балансу (звіту про фінансовий стан) як основної форми фінан-

сової звітності можливе завдяки раціональній організації системи бухгалтерського обліку підприємства, адже баланс відображає підсумки роботи всього суб'єкта господарювання та надає відповідну інформацію зовнішнім та внутрішнім користувачам. У сучасних умовах баланс як економічна категорія трактується за двома напрямами: як елемент методу бухгалтерського обліку; як звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [2].

Із набранням чинності НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» змінилась форма балансу (звіту про фінансовий стан), а також з'явились додаткові статті. Перелік додаткових статей до фінансової звітності наведено в додатку 3 до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Під час складання фінансових звітів підприємства можуть визначати склад статей, за якими розкривається інформація, а саме можуть не наводити статей, які передбачені у формах фінансової звітності, затверджених національними положеннями (стандартами), якщо за ними відсутня інформація до розкриття (крім ситуацій, коли така інформація була в попередньому звітному періоді), а також включати до фінансових звітів додаткові статті у порядку, визначеному НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», якщо стаття відповідає таким критеріям [3]:

– інформація є суттєвою;

– оцінка статті може бути достовірно визначена.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» суттєва інформація – інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та керівництвом підприємства [2].

Оскільки межі суттєвості нормуються у стандартах украй рідко, функцію їх встановлення здебільшого бере на себе керівництво підприємства. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Міністерства Фінансів України від 27.06.2013 р. № 635, передбачають встановлення окремо критеріїв суттєвості [4]:

– для інформації про господарські операції, події;

– для статей фінансової звітності.

Тож база та межі суттєвості для господарських операцій, подій і фінансової звітності різнитимуться. Наразі зупинимось саме на суттєвості для цілей виокремлення статей фінансової звітності. У таблиці 1 наведено рекомендовані Міністерством фінансів межі суттєвості статей фінансової звітності [4].

Кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності необхідно вказати в розпорядчому документі про облікову політику підприємства.

Згідно з МСБО необхідність додаткових статей в балансі ґрунтується на аналізі:

– характеру, ліквідності, суттєвості активів та їх функцій у межах підприємства;

– сум, характеру, строків і умов погашення зобов'язань;

Таблиця 1

Межі суттєвості для виокремлення статей фінансової звітності

Форма звіту	Межі суттєвості статей фінансової звітності
Баланс	5% підсумку балансу або 15% підсумку класу активів, власного капіталу, класу зобов'язань
Звіт про фінансові результати	5% суми чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) або 25% фінансового результату від операційної діяльності
Звіт про рух грошових коштів	5% суми чистого руху грошових коштів від операційної діяльності
Звіт про власний капітал	5% розміру власного капіталу підприємства

Таблиця 2

Порядок заповнення додаткових статей активу балансу

Найменування додаткових статей	Код рядка	Дані для заповнення
I. Необоротні активи		
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	Первісна вартість інвестиційної нерухомості. Сальдо Дт 100 «Інвестиційна нерухомість» (у частині інвестиційної нерухомості, яку обліковують за первісною вартістю)
Знос інвестиційної нерухомості	1017	Сума зносу (у дужках). Сальдо Кт 135 «Знос інвестиційної нерухомості» (у частині зносу інвестиційної нерухомості, яку обліковують за первісною вартістю)
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	Первісна вартість довгострокових біологічних активів. Сальдо Дт 162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю», 164 «Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю», 166 «Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю»
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	Сума накопиченої амортизації довгострокових біологічних активів (у дужках). Сальдо Кт 134 «Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів»

Продовження таблиці 2

Гудвіл	1050	Сума перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання, що визначається відповідно до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». Інформація щодо вартості гудвілу включається до підсумку балансу. Сальдо Дт 191 «Гудвіл при придбанні»
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	Страховики відображають суму аквізиційних витрат, що мали місце протягом поточного та/або попередніх звітних періодів, але які належать до наступних звітних періодів та визнаються у витратах одночасно з визнанням відповідної заробленої премії протягом строку дії страхового договору (контракту). Сума відстрочених аквізиційних витрат включається до підсумку балансу
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	Страховики показують кошти у централізованих страхових резервних фондах, зокрема, які перебувають в управлінні Моторно-транспортного страхового бюро України, але які належать страховикам. Інформація про залишки коштів у централізованих страхових резервних фондах включається до підсумку балансу
II. Оборотні активи		
Виробничі запаси	1101	Вартість запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів, сировини, основ і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання у процесі нормального операційного циклу. Сальдо Дт 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»
Незавершене виробництво	1102	Витрати на незавершене виробництво та незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валова заборгованість замовників за будівельними контрактами. Сальдо Дт 23 «Виробництво», 25 «Напівфабрикати»
Готова продукція	1103	Запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), і роботи, які не прийняті замовником, відображаються у складі незавершеного виробництва. Сальдо Дт 26 «Готова продукція», 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»
Товари	1104	Вартість (без суми торгових націнок) залишків товарів, які придбані підприємствами для подальшого продажу. Сальдо Дт 28 «Товари» (за мінусом Дт 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» та Кт 285 «Торгова націнка»)
Депозити перестрахування	1115	Страховики наводять суму за угодами перестрахування, які характеризуються передачею незначного страхового ризику або відсутністю передачі страхового ризику та використовуються переважно як засіб оптимізації грошових потоків у короткостроковій і середньостроковій перспективі. Сума за угодами перестрахування включається до підсумку балансу
Векселі одержані	1120	Заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), інші активи, виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями. Інформація щодо зазначеної заборгованості включається до підсумку балансу. Сальдо Дт 34 «Короткострокові векселі одержані»
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	Сума нарахованих дивідендів, процентів, роялті тощо. Інформація щодо суми зазначеної заборгованості включається до підсумку балансу. Сальдо Дт 373 «Розрахунки за нарахованими доходами»
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	Заборгованість пов'язаних сторін і дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків, зокрема між учасниками групи тощо. Інформація щодо вказаної заборгованості включається до підсумку балансу. Сальдо Дт 682 «Внутрішні розрахунки», 683«Внутрішньогосподарські розрахунки» та 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» (у частині пов'язаних сторін)
Готівка	1166	Готівка в касі підприємства. Сальдо Дт 30 «Готівка»
Рахунки в банках	1167	Гроші на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути вільно використані для поточних операцій. Сальдо Дт 31 «Рахунки в банках»
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	Сума частки перестраховика у страхових резервах. У підсумок балансу включається загальна сума частки перестраховика у страхових резервах
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	Страховики наводять визначену й оцінену суму частки перестраховиків у страхових резервах довгострокових зобов'язань
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	Страховики наводять визначену й оцінену суму частки перестраховиків у страхових резервах збитків або резервах належних виплат
резервах незароблених премій	1183	Страховики наводять визначену й оцінену суму частки перестраховиків у страхових резервах незароблених премій
інших страхових резервах	1184	Страховики наводять визначену й оцінену суму частки перестраховиків в інших страхових резервах
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		

– однорідності оцінки активів і зобов'язань [5].

Отже, додаткові статті відображаються в балансі (звіті про фінансовий стан), якщо їх оцінка може бути достовірно визначена та інформація є суттєвою. Таким чином, заповнення додаткових статей не є обов'язковим, підприємство вправі це робити за умови, що додаткові статті будуть відповідати зазначеним критеріям. Деякі додаткові статті балансу (звіту про фінансовий стан) можуть заповнювати будь-які підприємства (наприклад, рядок 1050 «Гудвіл» або ж рядок 1104 «Товари»). Інші ж призначені для певного кола суб'єктів господарювання. Винятково для страхових організацій, наприклад, є рядок 1060 «Відстрочені аквізиційні витрати», а для підприємств, які випускають і проводять лотереї на території України, наприклад, рядок 1540 «Призовий фонд». Зазначені обставини приводять до необхідності аналізу форми балансу (звіту про фінансовий стан) як сучасної інформаційної бази прийняття управлінських рішень, що забезпечувала б її надійність.

Порядок заповнення додаткових статей активу балансу (звіту про фінансовий стан) наведено в таблиці 2.

Наведена структура активу юалансу потребує певного перегляду та уточнення. У формі балансу за статтями «Нематеріальні активи», «Основні засоби», «Довгострокові біологічні активи» не вказується, що це їх залишкова (справедлива) вартість. Первісна вартість нематеріальних активів та основних засобів, сума їх накопиченого зносу відображається в основних статтях балансу, а аналогічні показники довгострокових біологічних активів – у додаткових статтях. Пропонуємо відображати статті «Нематеріальні активи», «Основні засоби», «Довгострокові біологічні активи» за залишковою (справедливою) вартістю, а статті, які показують первісну вартість і суму зносу нематеріальних активів, основних засобів та довгострокових біологічних активів, відображати у додаткових статтях.

Вартість усіх запасів у чинній формі балансу відображають одним рядком 1100 «Запаси», деталізуючи їх за видами в додаткових статтях. Але, на нашу думку, вартість цих активів необхідно включити до основних статей активу Балансу і відображати окремо за статями «Виробничі запаси», «Незавершене виробництво», «Готова продукція», «Товари».

Витрати майбутніх періодів відображаються в розділі II «Оборотні активи». Варто зазначити, що витратами майбутніх періодів є ті, які були понесені у звітному періоді, але належать до наступних звітних періодів. Вони списуватимуться та відображуватимуться як витрати, виходячи із принципу відповідності доходів і витрат, у тому періоді, в якому будуть отримані економічні вигоди. Такий період може тривати 12 місяців, де такі витрати визнаватимуться оборотними активами, і більше, де такі витрати визнаватимуться необоротними активами [6, с. 9]. Пропонуємо відображати витрати майбутніх періодів у складі інших необоротних та оборотних активів у додаткових статтях розділу 1 «Необоротні активи» рядок «Довгострокові витрати майбутніх періодів», розділу II «Оборотні активи» рядок «Поточні витрати майбутніх періодів».

Дискусійним питанням є виокремлення розділу III активу «Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття», які становлять групу необоротних активів, що призначені для продажу. Ці активи у балансі відображають на дату балансу за найменшою з двох величин – балансовою вартістю або чистою вартістю реалізації. Відповідно до П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [7] група вибуття – це сукупність активів, які плануються до продажу або відчуження в інший спосіб однією операцією, та зобов'язання, які прямо пов'язані з такими активами, що будуть передані (погашені) внаслідок такої операції. На необоротні активи, утримувані для продажу, у тому числі необоротні активи, що входять у групи вибуття, амортизація не нараховується. Необоротні активи, групи вибуття, які визнані утримуваними для продажу, припиняють визнаватися у складі оборотних активів у разі відмови від їх реалізації. Пропонуємо необоротні активи, утримувані для продажу, групи вибуття відображати у складі інших оборотних активів у додатковій статті розділу II «Оборотні активи» рядок «Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття».

Порядок заповнення додаткових статей пасиву балансу (звіту про фінансовий стан) наведено в таблиці 3.

Наведена структура пасиву балансу також потребує певного уточнення. У статті «Зареєстрований капітал» наводиться зафіксована в установчих документах сума статутного капіталу, іншого зареєстрованого капіталу, а також пайовий капітал у сумі, яка формується відповідно до законодавства. Вважаємо доцільним з метою коректного подання інформації про зареєстрований капітал у рядку 1400 «Зареєстрований капітал» виокремити додаткові статті «Статутний капітал» та «Пайовий капітал».

Доходи майбутніх періодів відображаються в розділі III «Поточні зобов'язання і забезпечення». Доходи майбутніх періодів – це кошти, отримані у звітному періоді, але які належать відповідно до бухгалтерської звітності до майбутніх звітних періодів. Отже, такі доходи, як і витрати майбутніх періодів, будуть визнані в майбутньому періоді, тривалість якого може бути більше або менше року. Тому такі доходи пропонуємо відображати окремими додатковими статтями у складі інших довгострокових та поточних зобов'язань: у розділі II «Довгострокові зобов'язання і забезпечення» рядок «Довгострокові доходи майбутніх періодів», у роз-

Таблиця 3

Порядок заповнення додаткових статей пасиву балансу

Найменування додаткових статей	Код рядка	Дані для заповнення
I. Власний капітал		
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	Інформація про внески, які надходять для формування статутного капіталу, зокрема акціонерного товариства, після його оголошення та до реєстрації відповідних змін до установчих документів. Сальдо Кт 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу»
Емісійний дохід	1411	Інформація про розмір емісійного доходу. Сальдо Кт 421 «Емісійний дохід»
Накопичені курсові різниці	1412	Інформація про розмір накопичених курсових різниць. Сальдо Кт 425 «Інший додатковий капітал» (у частині суми курсових різниць, віднесених на збільшення власного капіталу)
Інші резерви	1435	Страховики наводять інші компоненти власного капіталу, які не можуть бути включені до статей «Зареєстрований капітал», «Капітал у дооцінках», «Додатковий капітал», «Резервний капітал», «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)», «Неоплачений капітал», «Вилучений капітал». Сума інших резервів включається до підсумку балансу
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Пенсійні зобов'язання	1505	Сума довгострокових зобов'язань, пов'язаних із виплатами після закінчення трудової діяльності. Сума пенсійних зобов'язань включається до підсумку балансу. Сальдо Кт 472 «Додаткове пенсійне забезпечення» (у частині зазначених пенсійних зобов'язань)
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	Сума довгострокових виплат персоналу (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо, розмір яких на дату балансу може бути визначений тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок). До підсумку балансу включається загальна сума довгострокових забезпечень. Сальдо Кт 471 «Забезпечення виплат відпусток», 472,477 «Забезпечення матеріального заохочення» (у частині довгострокових забезпечень витрат персоналу)
Благодійна допомога	1526	Залишок коштів (вартість товарів, робіт, послуг), отриманих у вигляді благодійної допомоги, які відповідно до пп. 197.1.15 ПКУ звільняються від обкладення ПДВ. Інформація щодо суми благодійної допомоги наводиться в додатковій статті в межах суми цільового фінансування. До підсумку балансу включається загальна сума цільового фінансування. Сальдо Кт 483 «Благодійна допомога»
Страхові резерви	1530	Сума резервів незароблених премій, інших технічних резервів, довгострокових зобов'язань (математичних резервів) і резервів належних виплат страхових сум
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	Страховики наводять суму резерву довгострокових зобов'язань
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	Страховики наводять суму резерву збитків або резерву належних виплат
резерв незароблених премій	1533	Страховики наводять суму резерву незароблених премій
інші страхові резерви	1534	Страховики наводять суму інших страхових резервів
Інвестиційні контракти	1535	Страховики наводять суму за контрактами, які створюють фінансові активи чи фінансові зобов'язання та мають юридичну форму договору страхування, але які не передбачають передачу страховику значного страхового ризику, отже, не відповідають визначенню страхового контракту. Сума за інвестиційними контрактами включається до підсумку балансу
Призовий фонд	1540	Підприємства, які провадять діяльність із випуску та проведення лотерей на території України, наводять залишок сформованого призового фонду, що підлягає виплаті переможцям лотереї відповідно до оприлюднених умов її випуску та проведення. Сума призового фонду включається до підсумку балансу. Сальдо Кт 475 «Забезпечення призового фонду (резерв виплат)»
Резерв на виплату джек-поту	1545	Підприємства, які провадять діяльність із випуску та проведення лотерей на території України, наводять залишок сформованого резерву на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі в лотереї. Інформація щодо зазначеної суми включається до підсумку балансу. Сальдо Кт 476 «Резерв на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї»
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Векселі видані	1605	Сума заборгованості, на яку підприємство видало векселі на забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядників та інших кредиторів. Сума зазначеної заборгованості включається до підсумку балансу. Сальдо Кт 62 «Короткострокові векселі видані»

Продовження таблиці 3

Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	Сума авансів, одержаних від інших осіб. Сума зазначеної заборгованості включається до підсумку балансу. Сальдо Кт 681 «Розрахунки за авансами одержаними»
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	Заборгованість підприємства його учасникам (засновникам), пов'язана з розподілом прибутку (дивіденди тощо) і капіталу. Інформація щодо зазначеної заборгованості включається до підсумку балансу. Сальдо Кт 67 «Розрахунки з учасниками»
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	Заборгованість підприємства пов'язаним сторонам і кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків, зокрема між учасниками групи тощо. Інформація щодо зазначеної заборгованості включається до підсумку балансу. Сальдо Кт 682, 683 та 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (у частині зобов'язань перед пов'язаними особами)
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	Страховики відображають суму кредиторської заборгованості за страховими виплатами, страховими преміями, отриманими авансами, суму кредиторської заборгованості перед страховими агентами, брокерами та посередниками і премій до сплати перестраховикам, іншу кредиторську заборгованість за страховою діяльністю. Сума зазначеної заборгованості включається до підсумку балансу
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	Страховики наводять неамортизований залишок комісійних винагород, отримуваних від перестраховиків, які були віднесені на майбутні періоди для їх відповідності преміям, переданим у перестрахування. Інформація щодо відстрочених комісійних доходів від перестраховиків включається до підсумку балансу
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	Недержавні пенсійні фонди наводять різницю між вартістю активів пенсійного фонду на звітну дату та сумою зобов'язань пенсійного фонду, що підлягають виконанню на звітну дату. Інформація щодо зазначеної вартості активів включається до підсумку балансу

ділі III «Поточні зобов'язання і забезпечення» рядок «Поточні доходи майбутніх періодів».

Також дискусійним питанням є виокремлення розділу IV пасиву балансу «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активи, утриманими для продажу, та групами вибуття». Пропонуємо такі зобов'язання відображати додатковою статтею у складі інших поточних зобов'язань в розділі III «Поточні зобов'язання і забезпечення», рядок «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активи, утриманими для продажу, та групами вибуття».

Висновки. Бухгалтерський баланс – це елемент методу бухгалтерського обліку а також документ, що відображає підсумки роботи підприємства та надає відповідну інформацію зовнішнім і внутрішнім користувачам. Найбільш важлива особливість сучасного балансу пов'язана з наявністю додаткових статей. Додаткові статті відображаються в балансі (звіті про фінансовий стан), якщо їх оцінка може бути достовірно визначена та інформація є суттєвою. Таким чином, заповнення додаткових статей не є обов'язковим, підприємство вправі це робити за умови, що додаткові статті будуть відповідати зазначеним критеріям. З метою удосконалення структури балансу (звіту про фінансовий стан) у статті запропоновано внести такі зміни до складу додаткових статей Балансу:

– відображати статті «Нематеріальні активи», «Основні засоби», «Довгострокові біологічні активи» за залишковою (справедливою) вартістю, а статті, які показують первісну вартість і суму зносу нематеріальних активів, основних засобів та довгострокових біологічних активів, відображати у додаткових статтях;

– вартість запасів необхідно включити до основних статей розділу II «Оборотні активи» активу Балансу і відображати окремо за статями «Виробничі запаси», «Незавершене виробництво», «Готова продукція», «Товари»;

– відображати витрати майбутніх періодів у складі інших необоротних та оборотних активів у додаткових статтях розділу I «Необоротні активи», рядок «Довгострокові витрати майбутніх періодів» розділу II «Оборотні активи», рядок «Поточні витрати майбутніх періодів»;

– необоротні активи, утримувані для продажу, групи вибуття відображати у складі інших оборотних активів у додатковій статті розділу II «Оборотні активи», рядок «Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття»;

– з метою коректного подання інформації про зареєстрований капітал в рядку 1400 «Зареєстрований капітал» виокремити додаткові статті «Статутний капітал» та «Пайовий капітал»;

– доходи майбутніх періодів відображати окремими додатковими статтями у складі інших довгострокових та поточних зобов'язань: в розділі II «Довгострокові зобов'язання і забезпечення», рядок «Довгострокові доходи майбутніх періодів», розділі III «Поточні зобов'язання і забезпечення», рядок «Поточні доходи майбутніх періодів»;

– зобов'язання, пов'язані з необоротними активи, утриманими для продажу, та групами вибуття, відображати додатковою статтею у складі інших поточних зобов'язань в розділі III «Поточні зобов'язання і забезпечення», рядок

«Зобов'язання, пов'язані з необоротними активи, утриманими для продажу, та групами вибуття».

Запропоновані зміни приведуть до зменшення помилок під час підрахунку суми балансу, розширення аналітичних можливостей та підвищення його інформаційної змістовності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 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.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від № 73 від 07.02.2013 р., з наступними змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua/.
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності затверджені Наказом Міністерства Фінансів України від 28.08.2013 р. № 433- [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://zakon.rada.gov.ua/ /show/374512.
4. Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293536.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: [практ. посібник] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
6. Продачук М. Адаптація даних бухгалтерського балансу до запитів управлінської системи у глобальному економічному середовищі / М. Проданчук // Бухгалтерський облік і аудит – 2013 – № 10 – С. 7–17.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затв. наказом Міністерства фінансів України від 03.10.2007 р. № 1100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish.

УДК 657

Мельник Н.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку
в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

Михайлишин Н.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ ЗАХОДІВ БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ

ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF ANTICORRUPTION MEASURES

АНОТАЦІЯ

Корупція як явище притаманна усім країнам світу, призводить до зниження іноземних інвестицій, погіршує економічну, політичну та соціальну ситуацію. Заходи, які проводяться в Україні для подолання корупції, є недостатньо ефективними, а тінізація економіки та ситуація, яка склалася у державі, створили середовище для розвитку негативних явищ та зловживань у сфері бухгалтерського обліку. Рівень корумпованості посадових осіб, бізнесу, державної влади та користувачів бухгалтерської інформації зумовив причинно-наслідковий взаємозв'язок між неналежною якістю бухгалтерського обліку, його низькою транспарентністю та інформаційною асиметрією в суспільстві. З метою попередження та уникнення корупційних та злочинних дій кожна країна як в державному, так і в приватному секторах повинна вживати заходів щодо ефективного регулювання бухгалтерського обліку, посилювати відповідальність за зловживання, а також застосовувати дієві стандарти бухгалтерського обліку. Саме контролююча та превентивна функції обліку є складовими заходів щодо запобігання корупції з використанням методів внутрішнього і зовнішнього контролю.

Ключові слова: бухгалтерський облік, корупція, якість, транспарентність, інформація.

АННОТАЦИЯ

Коррупция как явление присуща всем странам мира, приводит к снижению иностранных инвестиций, ухудшает экономическую, политическую и социальную ситуацию. Меры, которые предпринимаются в Украине для преодоления коррупции, являются недостаточно эффективными, а тенизация экономики и ситуация, которая сложилась в государстве, создали среду для развития негативных явлений и злоупотреблений в сфере бухгалтерского учета. Уровень коррумпированности должностных лиц, бизнеса, государственной власти и пользователей бухгалтерской информации обусловил причинно-следственную взаимосвязь между ненадлежащим качеством бухгалтерского учета, его низкой транспарентностью и информационной асимметрией в обществе. С целью предупреждения и предотвращения коррупционных и преступных действий каждая страна как в государственном, так и в частном секторах должна принимать меры по эффективному регулированию бухгалтерского учета, усиливать ответственность за злоупотребления, а также применять действенные стандарты бухгалтерского учета. Именно контролирующая и превентивная функции учета являются составными мер по предотвращению коррупции с использованием методов внутреннего и внешнего контроля.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, коррупция, качество, транспарентность, информация.

ANNOTATION

Corruption as a phenomenon is common to all countries of the world, leads to decrease in the foreign investments, and affects the economic, political and social situation. The steps which are conducted in Ukraine to combat corruption are ineffective, and the shadow economy and the situation prevailing in the country, created an environment for the development of negative phenomena and abuse in accounting. The level of corruption of officials, businesses, public authorities and users of accounting information led to a causal relationship between inadequate quality of accounting, its low transparency and information asymmetries in society. In order to prevent and avoid corruption, each country, both in the government and private sectors, should take steps for the effective regulation of accounting, to strengthen the responsibility for the abuse, and use the effective accounting standards. Exactly preventive and control functions of the accounting are integral parts to prevent corruption using the methods of internal and external control.

Key words: accounting, corruption, quality, transparency, information.

Постановка проблеми. Корупція визнається серйозною глобальною проблемою, яка стосується всіх країн світу та призводить до зниження прямих іноземних інвестицій, негативно вливає на економічне зростання та імідж держав, погіршує соціальне становище населення та рівень довіри суспільства. Загалом корупція – це протиправна діяльність, яка полягає у використанні службовими особами їхніх прав та посадових обов'язків для особистого збагачення. Всесвітній банк визначає корупцію як «зловживання службовим становищем з метою особистої вигоди». Метою корупції є зазіхання на державну власність, рухоме і нерухоме майно, фінансові ресурси суспільства. Найчастіше термін застосовується щодо бюрократичного апарату і політичної еліти. Водночас прояви корупції притаманні й приватному бізнесу, можуть виявлятися на рівні підприємств та організацій, які задіяні у корупційних схемах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зауважимо, що як корупція, так і якість бухгалтерського обліку є темами багатьох наукових досліджень. Зокрема, поняття корупції як явища досліджують К.А. Бабенко, Т.М. Боголіб, О.Ю. Бусол, М.І. Копитко, С.Ж. Лазаренко, Є.В. Невмержицький, В.Я. Тацій С.В. П'ясецька-Устич.

Якість облікової інформації та її вагомість для прийняття управлінських рішень розглядають у своїх працях М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, С.В. Голов, М.С. Пушкар, В.З. Семанюк, Є.С. Соколова, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко.

Проте публікацій, які припускають наявність зв'язку між корупцією та бухгалтерським обліком (крім окремих досліджень зарубіжних авторів [1; 2; 15]), практично немає.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високий рівень корупції, недоліки в правовому регулюванні, несприятливі умови для ведення бізнесу породжують інформаційну асиметрію, негативно впливають на транспарентність бухгалтерського обліку в Україні та суттєво погіршують імідж держави на міжнародному рівні.

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку між бухгалтерським обліком, якістю облікової інформації та рівнем корупції в країні, а також розробці шляхів удосконалення бухгалтерського обліку в контексті боротьби з корупцією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практично у кожній публікації щодо корупції з 1960 року по теперішній час науковці стикаються з проблемою її дефініції та вимірювання. Більшість дослідників цього явища розглядає корупцію з точки зору «порушення норм», «неправильності дій», «відхилення від правил в певному суспільстві» тощо [1].

Універсального визначення терміна «корупція» нині не існує принаймні з таких причин:

– корупція – це дуже давній, але розповсюджений феномен, який виникає у процесі постійної боротьби за владу; вона має багато різних форм, які важко (або навіть неможливо) звести до спільного знаменника;

– корупція – це міждисциплінарне явище і проблема (вона має різні історичні, психологічні, економічні, правові, політичні, соціологічні та інші аспекти);

– поведінка, яка вважається корумпованою в одній країні, може бути законною або принаймні соціально припустимою в іншій країні [2].

Незважаючи на певний прогрес в боротьбі з хабарництвом і корупцією в Європі, на Близькому Сході, в Індії та Африці, 51% респондентів, які брали участь в міжнародному дослідженні, проведеному компанією "Ernst & Young Global Limited" (EY) і присвяченому ризикам шахрайства в 2017 році, вважають цю проблему актуальною. У дослідженні взяли участь 4 100 представників великих компаній з 41 країни. Загалом 27% опитаних (включаючи 14% респондентів із Західної Європи) заявляють, що в бізнес-середовищі їхніх країн хабарництво є прийнятним засобом для отримання контрактів, лише 21% респондентів знають, що в їхніх компаніях є гарячі лінії для повідомлення про неетичну поведінку [3].

Корупцію як явище важко виміряти, але вона є аналітичною категорією, яка використовується для порівняльного аналізу. Найпоширенішим вважається дослідження корупції, яке здійснюється антикорупційною міжнародною громадською організацією "Transparency International", заснованою у 1993 році в Берліні колишнім директором Світового банку Пітером Айґеном. Нині "Transparency International" присутня більш ніж у 100 країнах світу та відома Індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) та Глобальним корупційним барометром (Global Corruption Barometer).

Згідно з даними "Transparency International" Індекс сприйняття корупції для України у 2016 році становив 29 (аналогічний індекс мали Казахстан, Іран, Нікарагуа, Непал та Росія), отже, наша держава посідає 131 місце зі 176 досліджуваних країн. Протягом останніх років CPI для України залишається практично незмінним, незважаючи на кроки, які здійснюються урядовими та неурядовими організаціями для подолання корупції [4].

Результати опитування бізнесу в Україні підтверджують, що заходи для боротьби з корупцією не є ефективними сьогодні, оскільки кількість респондентів, які вважають, що в країні широко розповсюджені хабарництво і корупція, залишається на неприйнятно високому рівні – 88%. За даним показником Україна знаходиться на найнижчих позиціях серед усіх країн-учасниць дослідження, проведеного компанією "Ernst & Young Global Limited". Вочевидь, відсутність економічного зростання і поліпшення бізнес-клімату в нашій країні в поєднанні з відсутністю ефективної системи покарання може підштовхнути підприємців до порушення етичних норм. Необхідно суттєво посилити заходи боротьби з корупцією, важливими компонентами якої повинні стати запобігання конфлікту інтересів і прозорі практики корпоративного управління як в державному, так і в приватному секторах [3].

Як зазначають С.Ж. Лазаренко та К.А. Бабенко, корупцію як складне соціальне явище слід вивчати з урахуванням декількох аспектів, розглядаючи її соціологічну, правову, економічну, соціальну і психологічну сторони. Якщо врахувати, що корупційні дії здійснюються в різних галузях економіки, то можна сказати, що дослідження економічного аспекту цього явища, безумовно, служить основою для аналізу всіх складових даного виду злочинності. Загальновідомими є труднощі виявлення випадків корупції, а також те, що масштаби здійснюваних у всьому світі подібних діянь дуже високі. Водночас інтернаціоналізація корупції негативно відбивається на міждержавних зв'язках, перетворюючи її на серйозну міжнародну проблему [5, с. 150].

За результатами дослідження, проведеного зарубіжними науковцями, до причин корупції були віднесені такі чинники: високий рівень бюрократії та наявність неефективних адміністративних структур; низький рівень розвитку демократії; низький рівень політичної прозорості та участі громадськості; низький рівень свободи преси; низький рівень економічної свободи; етнічні розбіжності та гендерна нерівність; недостатня інтеграція у світову економі-

ку; низький рівень децентралізації управління; невисокий рівень ринкової і політичної конкуренції; бідність; політична нестабільність; недостатній захист прав власності; недостатня транспарентність та підзвітність; вплив корумпованих країн-сусідів; низький рівень освіти та доступу до мережі Інтернет [6].

Загалом корупцію можна визначити трьома факторами, запропонованими американським економістом Робертом Клітгаардом (Robert Klitgaard), якого вважають одним з найкращих світових експертів з оцінки корупції, а саме:

Монополія + Свобода Дій – Підзвітність = Корупція.

Отже, монополія (зокрема, державна) збільшує корупцію; жорсткий контроль на основі формальних критеріїв, які залишають мало місця для окремих чиновників приймати дискреційні рішення, призводить до зниження корупції; підзвітність, збільшення контролю та відповідальності будуть сприяти зменшенню проявів корупції. Всі три складові формули, безумовно, не є усталеними константами, адже вони можуть деталізуватися, розширюватися, наповнюватися новими складовими. Але загалом формула Роберта Клітгаарда охоплює базові фактори, на основі яких розроблено моделі, методи і приклади, які застосовуються країнами та міжнародними організаціями з протидії корупції.

Розглядаючи корупцію як явище, повністю погоджуємося з думкою С.В. П'ясецької-Устич, яка вважає, що всі економічні агенти є «гравцями» формального сектору економіки, коли їхні дії відповідають установленим «правилам гри» і захищені ними. І навпаки, коли ці правила не дотримуються, їх слід розглядати як «гравців» тіньового сектору економіки. Іншими словами, прихильність до встановлених правил є першочерговим критерієм участі в «законній» економіці, тоді як недотримання або відхилення від установлених правил є критерієм участі в тіньовій економіці [7, с. 6–7].

В умовах жорсткої конкурентної боротьби, виснаження природних ресурсів, розвитку інформаційно-інноваційних процесів на підприємстві, переходу до постіндустріального суспільства інформація стає затребуваною все більше, адже ускладнюються умови прийняття рішень, їх наслідки та ефективність [8, с. 305].

Оскільки облікова інформація формується під впливом запитів користувачів, рівень їх корумпованості негативно впливає на сутність облікової інформації, її наповнення, якість та перекручує саму мету бухгалтерського обліку – надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Водночас формальне застосування принципів або цілеспрямований вибір методів бухгалтерського обліку уможливлює так званий креативний облік з метою забезпечення показників фінансової звітності, які відповідають цілям окремих осіб, але вводять в оману широке коло користувачів. Професор С.Ф. Голов вважає, що основною причиною «креативного обліку» є можливість впливати на показники бухгалтерського обліку через професійне (суб'єктивне) судження посадових осіб підприємства [9, с. 154].

На наш погляд, такий «креативний підхід» межує з незаконними діями посадових осіб у сфері бухгалтерського обліку з метою задоволення власних потреб або вимог керівництва.

Професор З.А. Саліхов зауважує, що вагомою проблемою корупційних зловживань є участь працівників облікових та контролюючих служб. Адже бухгалтер знає методи і способи здійснення заходів контролю та є ефективною складовою запобігання корупції. Водночас він має необмежені можливості у складанні фіктивних документів, наданні різноманітних несправжніх договорів та угод на послуги чи роботи, які фактично не були виконані. Автор вважає, що належне ведення бухгалтерського обліку практично не залишає можливості для фіктивних операцій з руху матеріальних цінностей, грошових коштів та іншого майна, яке перебуває на балансі. Більше того, на стадії обробки первинних документів застосування елементарних способів попереднього та поточного контролю дасть змогу виявити ознаки незаконної діяльності і практично виключає можливість проведення сфальсифікованих операцій і угод [10, с. 51].

Важливим доказом на користь наявності взаємозв'язку між бухгалтерським обліком і корупцією є результати аналізу даних з 57 країн світу, який був здійснений колективом науковців з США та Англії. За допомогою кореляційного аналізу та регресії вони довели наявність зв'язку між розширенням присутності компанії «Великої четвірки», якістю бухгалтерського обліку та оцінкою рівня корупції в досліджуваних країнах [11].

Ці результати підтвердили гіпотезу про те, що покращення бухгалтерського обліку та аудиту веде до зниження корупції в країні. Іншими словами, облікова інформація є інструментом, за допомогою якого приватні компанії демонструють, що вони діють законно (тобто те, що вони не беруть участь в корупційних схемах і угодах), а їх керівники стають підзвітними громадськості.

Саме контролююча та превентивна функції обліку є складовими заходів щодо запобігання корупції з використанням методів внутрішнього і зовнішнього контролю. На рівні підприємства доцільно встановлювати чіткі правила та етичні норми щодо запобігання проявам корупції у всіх сферах діяльності, використовувати інститути зовнішніх бухгалтерів та аудиторів.

Конвенція ООН розглядає у системі заходів з боротьби з корупцією наявність у кожній країні ефективних стандартів обліку та аудиту, а також покращення прозорості звітності, яка ви-

користовується для прийняття рішень. Зазначимо, що ці заходи розглядаються не лише у системі державних фінансів, обліку та звітності у державному секторі, але й стосовно приватного сектору [12].

З метою запобігання корупції кожна держава повинна вжити заходів, які в межах чинного законодавства та діючих стандартів обліку і звітності унеможливлюють:

– створення неофіційної (неформальної) звітності;

– проведення необлікованих або неправильно зареєстрованих операцій;

– облік неіснуючих витрат;

– відображення неправильно ідентифікованих зобов'язань;

– використання фальшивих (підроблених) документів;

– навмисне знищення облікової документації раніше термінів, передбачених законодавством [12].

При цьому кожна держава повинна не лише вживати заходів для запобігання корупційним діям у сфері обліку та звітності, але й запроваджувати адміністративні чи кримінальні санкції за недотримання таких заходів.

Вагомими складовими боротьби з корупцією є прозорість бухгалтерського обліку на рівні суб'єкта господарювання, а також його транспарентність для зовнішніх користувачів. Здебільшого обов'язковість розкриття інформації про господарську діяльність через транспарентність облікової інформації, яка не становить комерційної таємниці, та її результати у формі публічної, відкритої звітності перешкоджають корупції і правопорушенням. Саме тому важливим є дотримання якісних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які забезпечують єдині вимоги та чіткі правила розкриття інформації, а також високий рівень прозорості для зовнішніх користувачів [13, с. 16].

Зауважимо, що державне регулювання обліку та звітності, яке визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», передбачає створення єдиних правил та прийняття стандартів, які, крім інших аспектів, встановлюють вимоги щодо розкриття інформації. Тим самим держава може забезпечити суттєвий вплив на транспарентність обліку з метою надання доступу користувачам до якісної, достовірної, повної, неупередженої інформації щодо будь-якого суб'єкта господарювання та створить правові, економічні та регуляторні умови для підвищення транспарентності обліку як складової антикорупційних заходів.

Висновки. Заходи, які проводяться в Україні для подолання корупції протягом останніх років, є недостатньо ефективними. Правила «гри», сформовані у корумпованій державі та тіньовій економіці, створили сприятливе середовище для розвитку негативних явищ та зловживань у сфері бухгалтерського обліку. Рівень корумпованості посадових осіб, бізнесу, державної влади та користувачів бухгалтерської інформації зумовлює причинно-наслідковий взаємозв'язок між неналежною якістю бухгалтерського обліку, його низькою транспарентністю та інформаційною асиметрією в суспільстві. З метою запобігання корупції кожна країна як в державному, так і в приватному секторах повинна вживати превентивних заходів щодо ефективного регулювання бухгалтерського обліку, надання фінансової звітності, посилювати відповідальність за зловживання, а також застосовувати ефективні стандарти бухгалтерського обліку для попередження та уникнення корупційних та злочинних дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Accounting for Corruption: Economic Structure, Democratic Norms, and Trade: CSD Working Papers / Sandholtz, Wayne; Koetzle, William [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://escholarship.org/uc/item/42w2c8b2.
2. Corruption Risk Assessment in Public Institutions in South East Europe Comparative Research and Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rai-see.org/wp-content/uploads/2015/10/CRA_in_public_ins_in_SEE-WEB_final.pdf.
3. Згідно з дослідженням EY, керівникам не вдається ефективно формувати принципи ділової етики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ey.com/ua/uk/newsroom/news-releases/news-ey-senior-managers-failing-to-set-right-tone-on-business-ethics-finds-ey-fraud-survey.
4. Corruption perceptions index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016.
5. Лазаренко С.Ж. Корупція як результат системної неефективності державного управління / С.Ж. Лазаренко, К.А. Бабенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 24 – С. 149–151.
6. Causes and effects of corruption: what has past decade's empirical research taught us? A Survey / Dimant, E., Tosato, G. // Journal of Economic Surveys [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://mpra.ub.uni-muenchen.de/76445/1/MPRA_paper_76445.pdf.
7. П'ясецька-Устич С.В. Корупція як системне явище в економіці України / С.В. П'ясецька-Устич // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 6. – С. 5–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_6_3.
8. Семанюк В.З. Інформаційні ресурси як інструмент підвищення ефективності бізнесу / В.З. Семанюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10. – С. 304–307.
9. Голов С.Ф. Футурологія бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 794. – С. 153–157. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_794_23.
10. Салихов З.А. О роли бухгалтерского учета в борьбе с коррупцией / З.А. Салихов // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 1. – С. 51–53.
11. Accounting and Corruption: a Cross-Country Analysis / Malagueño Ricardo, Albrecht Chad, Ainge Christopher,

Stephens Nate // Journal of Money Laundering Control. – 2010. – № 13:4. – P. 372–393.
12. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти корупції : міжнародний документ від 31 жовтня 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_c16.
13. Мельник Н.Г. Транспарентність обліку як складова сприятливості ведення бізнесу в Україні / Н.Г. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 4. – С. 10–17.
14. Мельник Н.Г. Бухгалтерський облік як складова боротьби з корупцією / Н.Г. Мельник // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту мпідприємства : Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2017. – С. 185–187.

УДК 657.24: 631.11

Остапенко Т.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Полтавської державної аграрної академії

СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ НІВЕЛЮВАННЯ ПОЛОЖЕНЬ СТАНДАРТУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ № 30 «БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ»

A MODERN MECHANISM FOR HOMOGENIZATION OF STATEMENTS OF THE ACCOUNTING STANDARD 30 "BIOLOGICAL ASSETS"

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто ключові проблеми застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи», що виступило підґрунтям пошуку альтернативної «справедливій вартості» оцінки сільськогосподарської продукції, тобто «за виробничою собівартістю» (як це передбачено п. 10 П(С)БО 9 «Запаси»). Розглянуто чинну в Україні практику обліку витрат, пов'язаних з біологічними перетвореннями біологічних активів рослинництва, замість якої пропонується запровадити облік витрат виробництва продукції/продуктів рослинництва на рахунку 231 «Виробництво продукції рослинництва та продуктів її переробки» (за трьома технологічними переділами: перший переділ – вирощування продукції рослинництва, другий переділ – доведення продукції до встановлених показників якості, третій переділ – виготовлення продуктів рослинного походження (продуктів переробки)). Для обліку продукції I–II переділів пропонується використовувати рахунок 25 «Напівфабрикати» (із запровадженням субрахунків та аналітичних рахунків для узагальнення інформації про основну продукцію та супутню/побічну продукцію, продукцію на доробці та після доробки). Для обліку продукції останнього переділу пропонується використовувати рахунок 26 «Готова продукція». Облік продукції на рахунку 26 передбачає її оцінку за виробничою собівартістю. Рахунок 27 не рекомендується до використання, оскільки Інструкція про застосування Плану рахунків № 291 передбачає оприбуткування за цим рахунком сільськогосподарської продукції в оцінці за справедливою вартістю. Використання рахунку 27 пропонується за умови його доповнення в Інструкції № 291 словами «та за виробничою собівартістю». У статті наведено методику обліку витрат виробництва і виходу продукції рослинництва та продуктів її переробки. У статті вироблено власну позицію автора щодо трактування категорії «напівфабрикати». Вироблений у статті альтернативний метод обліку сільськогосподарської продукції (на рахунках 25 та 26 за виробничою вартістю) є дієвою рекомендацією для аграрних підприємств щодо уникнення «штучного» збільшення (зменшення) операційного доходу (витрат).

Ключові слова: витрати, виробництво, продукція, справедлива вартість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены ключевые проблемы применения П(С)БУ 30 «Биологические активы», что послужило основой поиска альтернативной «справедливой стоимости» оценки сельскохозяйственной продукции, то есть «по производственной себестоимости» (как это предусмотрено п. 10 П(С) БУ 9 «Запасы»). Рассмотрена действующая в Украине практика учета расходов, связанных с биологическими преобразованиями биологических активов растениеводства, вместо которой предлагается ввести учет издержек производства продукции/продуктов растениеводства на счету 231 «Производство продукции растениеводства и продуктов ее переработки» (по трем технологическим переделам: первый передел – выращивание продукции растениеводства, второй передел – доведение продукции до установленных показателей качества, третий передел – изготовление продуктов растительного происхождения (продуктов переработки)). Для учета продукции I–II переделов предлагается использовать счет 25 «Полуфабрикаты» (с введением субсчетов и аналитических счетов для обобщения информации об основной продукции и сопутствующей/побочной продукции, продукции на доработке и после доработки). Для учета продукции последнего передела предлагается использовать счет 26 «Готовая продукция». Учет продукции на счету 26 предусматривает ее оценку по производственной себестоимости. Счет 27 не рекомендуется к использованию, поскольку Инструкция о применении Плана счетов № 291 предусматривает оприходование по данному счету сельскохозяйственной продукции в оценке по справедливой стоимости. Использование счета 27 предлагается при условии его дополнения в Инструкции № 291 словами «и по производственной себестоимости». В статье приведена методика учета издержек производства и выхода продукции растениеводства и продуктов ее переработки. В статье выработана собственная позиция автора относительно трактовки категории «полуфабрикаты». Произведенный в статье альтернативный метод учета сельскохозяйственной продукции (на счетах 25 и 26 по производственной стоимости) является действенной рекомендацией для аграрных предприятий по избеганию «искусственного» увеличения (уменьшения) операционного дохода (расходов).

Ключевые слова: расходы, производство, продукция, справедливая стоимость.

ANNOTATION

The article considers key matters of application of the Accounting Statement (Standard) 30 "Biological assets", which are the basis for search of the alternative «fair value» of agricultural inventories in the form of valuation at cost (as it is determined in the Paragraph 10 of the Accounting Statement (Standard) 9 "Inventories"). The author studies the current practice of accounting for costs concerned with transformation of crop biological assets in Ukraine. Instead of applying this methodical approach, the author proposes to implement accounting for costs of production/crop products into an account 231 "Production of crops and products of crop processing" (according to three technological phases: the first phase – crop production, the second phase – converting agricultural products into qualitative marketable products, the third phase – manufacturing products of crop processing). The author suggests applying an account 25 "Semi-finished products" for accounting for products of the first and second phases (supplemented by sub-accounts and analytical accounts for generalizing information on the main products and complementary products/by-products, products on processing or after processing). The author proposes to account products of the latter phase into an account 26 "Finished products". Accounting of products into the account 26 contemplates its valuation at cost. The author does not recommend to apply an account 27 because the Instruction on Application of the Chart of Account № 291 does not contemplates recording agricultural products at the fair value into the mentioned account. The article contains propositions on application of the account 27 in terms of supplementation of its name by words "and at cost" in the Instruction № 291. The article presents a methodical approach to accounting for costs and output of crop products by the example of barely. The article comprises an own position of the author regarding defining a semi-finished product category. The suggested alternative method of agricultural products accounting

(into accounts 25 and 26 at cost) is an effective recommendation for agricultural companies, which enables to avoid the "distorted" increase (decrease) of operating income (expenses).

Key words: costs, production, fair value, cost.

Постановка проблеми. З введенням в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи», що набрало чинності з 1 січня 2007 р., серед науковців і бухгалтерів аграрної сфери виникла низка суперечливих питань: чи є правомірним взагалі визнання доходів і витрат від первісного визнання сільгосппродукції; чи є правомірним визнання доходів від первісного визнання сільгосппродукції не за фактом реалізації продукції, тобто відображення доходів у складі виробничих витрат; чи не обмежує П(С)БО 30 право сільськогосподарських підприємств щодо облікової політики (у застосуванні калькуляції як важливого елементу методу бухгалтерського обліку). Звісно, перелік суперечливих питань не обмежується вищеназваними, тому здійснимо спробу пошуку розв'язання проблем через розгляд сільськогосподарського виробництва як єдиного процесу та зміну порядку відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з виробництвом продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» досліджували В.М. Жук, С.Ф. Голов, З.М. Левченко, М.Ф. Огійчук, Г.В. Брик, Л.В. Гаврилюк, О.В. Дудкевич, Є.Ю. Попко, П.Л. Сук, О.Д. Соловйов, В.М. Савченко та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак аналіз змісту П(С) БО 30 та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів № 1315 змушує нас акцентувати увагу перш за все на наслідках нової методики визначення фінансових результатів. Наше дослідження не ставить за мету внесення ясності в питання практичного застосування П(С)БО 30. Ми намагатимемося розробити для сільськогосподарських підприємств альтернативу обліку продукції (на прикладі продукції рослинництва та продуктів її переробки).

Мета статті полягає у розробці практичних рекомендацій щодо уникнення штучного збільшення (зменшення) операційного доходу (витрат) сільськогосподарських підприємств, що передбачається нормами П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Виклад основного матеріалу дослідження. У виробництві продукції рослинництва до складу об'єктів обліку витрат відносять окремі культури (зернові та зернобобові культури, технічні культури, картопля та овочеві культури, гриби, плодові та ягідні культури, виноградники). Традиційно облік витрат виробництва продукції рослинництва (витрат, пов'язаних з біологічними перетвореннями) ведеться на субрахунку 231 «Рослинництво». До дебету рахунку 231 з кредитів відповідних рахунків відносять ПММ, які витрачені МТП, комбайнами та іншими сільськогосподарськими машинами на роботах під час вирощування і збирання культур; насіння та садивний матеріал власного виробництва і придбаного, використаного для посіву відповідних культур; витрати на внесені в ґрунт під культури добрива; фактичну вартість використаних засобів захисту рослин; оплату праці працівників, безпосередньо зайнятих у технологічному процесі виробництва; відрахування ЄСВ; відображують вартість робіт і послуг допоміжних виробництв, які забезпечують виробничі потреби, а також вартість послуг виробничого характеру, наданих сторонніми підприємствами, включаючи плату за воду для зрошення, вартість електро- та теплоенергії, використаної на виробничі потреби під час вирощування культур тощо; витрати на ремонт та утримання необоротних активів; інші витрати (зокрема, орендну плату за земельні паї); загальновиробничі витрати. З кредиту рахунку 231 здійснюється оприбуткування до дебету рахунку 27 основної продукції та побічної продукції. Продукція оцінюється за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу (згідно з вимогами П(С)БО № 30 «Біологічні активи»). Оцінка продукції, встановлена П(С)БО 30, передбачає визнання доходів (витрат) від первісного визнання продукції (як різниці між вартістю продукції та витратами, пов'язаними з виробництвом) [1].

Відображення доходів/витрат на рахунку 710/940 призводить до «штучного» завищення доходів/витрат операційної діяльності відповідно до фінансового результату діяльності. З цією метою ми пропонуємо сучасний механізм «ігнорування» положень П(С)БО 30.

Так, якщо врахувати, що сільськогосподарські підприємства досить часто продукцію рослинництва спрямовують на доведення до встановлених показників якості (спрямовують на доробку, тобто очистку та сушіння), спрямовують на переробку (для отримання борошна, олії, крупи, сухофруктів тощо), то технологічну фазу виробництва продукції рослинництва та продуктів її переробки можна представити за такими переділами (етапами):

– І переділ (етап) – вирощування продукції рослинництва;

– ІІ переділ (етап) – доведення продукції до встановлених показників якості;

– ІІІ переділ (етап) – переробка продукції рослинництва (виготовлення продуктів рослинного походження).

Тобто поетапна обробка вхідної сировини – це і є процес виробництва на підприємстві. Завершенням всіх етапів такого виробництва є виготовлення готової продукції, а витрати, пов'язані з виробництвом, формують її собівартість. Тобто фактично до моменту такого виготовлення (виходу продукції за ІІІ переділом) підприємство має справу з незавершеним виробництвом (думка сформована з використан-

ням джерела [2]), а вихід продукції за першим та другим переділами у бухгалтерському обліку слід розпізнавати як напівфабрикат (табл. 1). Облік напівфабрикатів власного виробництва на рахунку 25 «Напівфабрикати» ведуть підприємства, у яких напівфабрикати, крім використання у виробництві, реалізуються на сторону як готова продукція [3].

Здійснювати бухгалтерські записи з виробництва напівфабрикатів (продукції рослинництва) та продуктів їх переробки слід таким чином (табл. 2).

Якщо підприємство вирішило припинити обробку напівфабрикатів (передбачено продаж продукції першого та другого переділів), необхідно бухгалтерським записом по дебету рахунку 26.1 «Продукція рослинництва» (за видами продукції) і кредиту рахунку 25 «Напівфабрикати» перевести напівфабрикати до складу готової продукції (думка сформована з використанням джерела [5]).

Рахунок 27 не рекомендується до використання, оскільки Інструкція № 291 передбачає оприбуткування за цим рахунком сільськогосподарської продукції в оцінці за справедливою вартістю. Використання рахунку 27 можливе, але за умови його доповнення в Інструкції № 291 словами «та за виробничою собівартістю» (запровадження зміни стосується промислової продукції).

Запропонована методика обліку виробництва продукції рослинництва може аналогічно засто-

Таблиця 1

Трактування категорії «напівфабрикати» за джерелами

Джерело/ресурс	Визначення
Матеріал з української Вікіпедії – вільної онлайн-енциклопедії [4]	Продукція, що підлягає подальшій обробці або використовується як складова частина іншого складнішого виду продукції. Напівфабрикат може бути предметом споживання, зокрема – сировиною.
Матеріал з електронного журналу «Головбух» [2]	Виріб, який вже зазнав перетворень, однак не пройшов усіх стадій обробки та/або випробувань.
Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 [3]	Продукція, що не пройшла всіх установлених технологічним процесом стадій виробництва й потребує доопрацювання або укомплектування.
Авторське трактування	Вся продукція, процес виробництва якої закінчено в даному (певному) цеху (підрозділі) підприємства, але яка підлягає подальшій обробці в інших цехах (підрозділах) підприємства.

Таблиця 2

Пропонована кореспонденція рахунків обліку виробництва продукції рослинництва та продуктів її переробки

Переділи	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
I	Списано витрати на виробництво	231.1 «Виробництво продукції рослинництва»	131, 208, 23, 661, 651, 641, 631, 685, 91
	Оприбутковано зерно ячменю	25.1 «Напівфабрикат на складі. Ячмінь»	231.1 «Виробництво продукції рослинництва»
	Оприбутковано зерновідходи	25.4 «Супутня/побічна продукція» або 20 «Виробничі запаси»	231.1 «Виробництво продукції рослинництва»
II	Спрямовано зерно ячменю на доробку	25.2 «Напівфабрикат на доробці»	25.1 «Напівфабрикат на складі»
	Включено витрати на доробку зерна до собівартості повноцінного зерна	231.1 «Виробництво продукції рослинництва»	234 «Елеватор» або 234 «Зерноочисні машини»
	Оприбутковано повноцінно зерна ячменю	25.3 «Напівфабрикат після доробки»	25.2 «Напівфабрикат на доробці»
	Оприбутковано зерновідходи, що придатні до використання	25.4 «Супутня/побічна продукція» або 20 «Виробничі запаси»	25.2 «Напівфабрикат на доробці»
III	Спрямовано зерно ячменю у борошномельне виробництво (внутрішній підрозділ підприємства)	231.2 «Виробництво продуктів рослинного походження»	25.3 «Напівфабрикат після доробки»
	Списано витрати на виробництво	231.2 «Виробництво продуктів рослинного походження»	661, 651, 631, 685, 131
	Оприбутковано ячмінне борошно	26.2 «Продукти рослинного походження. Борошно»	231.2 «Виробництво продуктів рослинного походження»

Джерело: розроблено з використанням джерел [6; 7; 8]

совуватися у виробництві продукції тваринництва (наприклад, за ланцюжками «ВРХ молочного напряму – Сепараторний пункт», «Свині на вирощуванні – Забійний майданчик»).

Завдяки запропонованій методиці обліку підприємство позбавить себе потреби визнавати у кореспонденції з рахунками 231 та 232 суми доходу (витрат) від первісного визнання сільськогосподарської продукції, яка обліковується за справедливою вартістю. Адже відповідно до нормативно-законодавчих актів бухгалтерського обліку доходи (витрати) від первісного визнання сільгосппродукції формуються лише на тих підприємствах, які оприбуткування сільгосппродукції (внаслідок відокремлення від біологічного активу) здійснюють записом за дебетом рахунку 27 та кредитом рахунку 23 (п. п. 16, 17 Методичних рекомендацій № 1315) [9; 10].

Тобто пропоноване П(С)БО 30 «Біологічні активи» закриття рахунків 231 та 232 (через порівнювання сум обороту по кредиту з сумами обороту по дебету) втрачає сенс. Особливо якщо врахувати, що під час оприбуткування напівфабрикатів вони оцінюються за виробничою собівартістю (п. 10 П(С)БО 9), що визначається відповідно до норм П(С)БО 16 «Витрати», а під час оприбуткування продуктів переробки рослинницької продукції П(С)БО 30 не поширюється на вказані активи.

Якщо напівфабрикат вилучається з виробництва, то з цієї метою собівартість напівфабрикату кожного переділу (I–II переділів) обчислюється підсумовуванням власних витрат та витрат, прийнятих від цехів попередньої обробки. Визначити фактичну собівартість напівфабрикату можна лише наприкінці року. Тому облік вироблених напівфабрикатів протягом року ведеться за плановою собівартістю. Наприкінці року розраховується фактична собівартість і коригується планова собівартість до фактичної.

Висновки. Проведене дослідження переконує, що в сучасних умовах господарювання аграрні підприємств під час ведення обліку сільськогосподарської продукції можуть застосовувати один з варіантів її оцінювання та відображення на рахунках:

1) за справедливою вартістю та з відображенням на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»;

2) альтернативний варіант – за виробничою вартістю та з відображенням на рахунку 26 «Готова продукція».

Під час оприбуткування сільськогосподарської продукції використання рахунку 27 можливе за умови внесення змін до Інструкції про застосування Плану рахунків № 291 таким коригуванням: у тексті рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» доповнити абзац другий після слів «Сільськогосподарська продукція оприбутковується за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу» словами «та за виробничою собівартістю».

Для обліку витрат виробництва підприємства можуть використовувати рахунок другого порядку (наприклад, субрахунок 231) із подальшою деталізацією витрат за такими групами: 231.1 «Виробництво продукції рослинництва», 231.2 «Виробництво продуктів рослинного походження». Запропонована методика обліку виробництва продукції рослинництва та продуктів її переробки за технологічними переділами унеможливлює визнання продукції за справедливою вартістю, що пояснюється обліком проміжної продукції на рахунку 25 «Напівфабрикати». Первісне визнання продукції на рахунку 25 у кореспонденції з рахунком 231 не передбачає визнання доходів (витрат) від первісного визнання продукції, відповідно, не збільшує (зменшує) чистий прибуток (збиток), як наслідок, нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Для уникнення плутанини з напівфабрикатами до рахунку 25 доцільно відкрити окремі субрахунки або аналітичні рахунки, на яких підприємство вестиме облік основних виробів та супутніх/побічних виробів (напівфабрикатів), напівфабрикатів на доробці та після доробки тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18 липня 2005 р. № 790 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05.
2. Формуємо собівартість напівфабрикатів для їх продажу // Головбух. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.golovbukh.ua/article/5977-qqq-16-m12-06-12-2016-formumo-sobvartst-napvfabrikatv-dlya-h-prodaju.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.
4. Напівфабрикат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D0%BF%D1%96%D0%B2%D1%84%D0%B0%D0%B1%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82.
5. Баклан О.В. Оцінка та облік напівфабрикатів / О.В. Баклан // Баланс-Бібліотека. – 2015. – № 20. – С. 26–30. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prof-buh.in.ua/wp-content/uploads/2014/01/BiblBalans_2015¬_20%D1%83%D0%BA%D1%80-%D0%9E%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%¬BA-%D0%B7%D0%B0%D0%BF%D0%B0%D1%81%D1%96%D0%B2.pdf.
6. Коцупатрий М.О. Передача зерна на елеватор: облік у поклажодавця / М.О. Коцупатрий, В.В. Мервенецька // БАЛАНС-АГРО. – 2014. – № 29 (401). – С. 12–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://balance.ua/fi¬les/products/tIjxiG47RrZtBeRNihBU/balans-agro_theme1_31_07_14_ua/Pdf.
7. Мервенецька В.В. Доробка зерна, або яка пшениця, така й паляниця / В.В. Мервенецька // БАЛАНС-АГРО. – 2015. –

№ 25(445) – С. 12–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/%D0%9E%D0%BB%D1%¬8F/Downloads/balans-agro_theme3_06_07_15_ua.pdf.
8. Мервенецька В.В. Передача зерна на елеватор: бухоблік у поклажодавця / В.В. Мервенецька // uteka-Агро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uteka.ua/ua/publication/Pere¬dacha-zerna-na-elevator-buxoblik-u-poklazhodavcya.
9. Первісне визнання біологічних активів // Дебет-Кредит. – 2010. – № 49. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dtkt.com.ua/show/1cid04-722.html.
10. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів : затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.interbuh.com.ua/ru/documents/oneregulations/14150.

УДК 657.44

Пасенко Н.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL MAINTENANCE OF FINANCIAL RESULTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства. Запропоновано шляхи удосконалення обліку шляхом впровадження аналітичних рахунків доходів та витрат за ринками та формами збуту. Подано пропозиції щодо відображення в обліку підприємств формування валового прибутку (збитку) за центрами відповідальності. Запропоновано доходи та витрати у примітках до річної фінансової звітності показувати за два роки або більше. Доповнено примітки до річної фінансової звітності аналітичними таблицями з обліку операційних та інших доходів та витрат.

Ключові слова: фінансові результати, доходи, витрати, прибуток (збиток), примітки до річної фінансової звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы учетно-аналитического обеспечения управления финансовыми результатами предприятия. Предложены пути совершенствования учета путем внедрения аналитических счетов доходов и расходов по рынкам и формам сбыта. Представлены предложения по отражению в учете предприятий формирования валовой прибыли (убытка) по центрам ответственности. Предложено доходы и расходы в примечаниях к годовой финансовой отчетности показывать за два года или более. Дополнены примечания к годовой финансовой отчетности аналитическими таблицами по учету операционных и прочих доходов и расходов.

Ключевые слова: финансовые результаты, доходы, расходы, прибыль (убыток), примечания к годовой финансовой отчетности.

ANNOTATION

The article is devoted to the issues of accounting and analytical support of management of the company's financial results. The ways of improving the accounting by introducing analytical accounts of incomes and expenditures by markets and forms of sales are suggested. The proposals on the reflection in the accounting of enterprises of the formation of gross profit on the responsibility centers are presented. The author suggests showing the income and expenses in the notes to the annual financial statements for two or more years. The notes to the annual financial statements have been supplemented with analytical tables on accounting for operating and other income and expenses.

Key words: financial results, income, expenses, profit, notes to the annual financial statements.

Постановка проблеми. Розгляд обліково-аналітичного забезпечення є першочерговим завданням у будь-якому дослідженні і важливим інструментом для підготовки інформації та прийняття на її підставі ефективних управлінських рішень.

Фінансовий результат діяльності підприємства є основним критерієм, що характеризує ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим критерієм успішної роботи підприємств, який характеризує остаточний результат усіх видів діяльності і є джерелом приросту активів їх власників. Саме тому повноцінна та адекватна інформаційна база про фінансові результати підприємства є необхідною умовою забезпечення правильного відображення в обліку та якісного управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методики та організації обліку фінансових результатів присвятили свої праці Ф. Бутинець, С. Голов, Л. Гуцаленко, К. Друрі, О. Лишиленко, Н. Малюга, Л. Нападовська, В. Пантелеєв, В. Пархоменко, Л. Чижевська та інші вчені. Питанням аналізу фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємств присвятили свої праці П. Буряк, С. Івахненков, А. Ковалевська, В. Мец, Ю. Мороз, В. Моссаковський, О. Ратушна, Г. Савицька, А. Турило, Ю. Цал-Цалко, М. Чумаченко та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишається чимало невирішених питань, які потребують детального дослідження та надання практичних пропозицій щодо організації обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства, а саме удосконалення процесу відображення фінансових результатів в обліку, удосконалення на підставі облікових даних формування фінансової звітності та узагальнення підходів до аналітичного забезпечення фінансових результатів для управління ними.

Мета статті полягає у систематизації теоретичних аспектів та наданні практичних рекомендацій щодо організації обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з даними Державної служби статистики України у 2015 році фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 340,1 млрд. грн. збитків (у 2014 році – 389,1 млрд. грн. збитків). Прибуток на підприємствах України становив 475,3 млрд. грн. і проти попереднього року збільшився у

1,42 рази. Збитків на підприємствах нашої країни отримано на суму 815,4 млрд. грн., що на 42 млрд. грн. менше, ніж у 2014 році. Частка збиткових підприємств у 2015 році порівняно з попереднім роком скоротилася на 7,4 в. п., тобто до 26,3% [1].

З 2013 року показник збитку підприємств перевищує показник прибутку, що свідчить про погіршення фінансового стану підприємств України та їх низьку платоспроможність.

Обліково-аналітичне забезпечення як компонент інформаційного забезпечення управління підприємством, дає змогу розв'язувати функціональні задачі управління, забезпечуючи керівництво повною та достовірною інформацією про господарські процеси та зв'язки із зовнішнім середовищем.

Дослідженню методології обліково-аналітичного забезпечення присвячують свої роботи багато вітчизняних науковців. Так, наприклад, дуже влучно зазначає у монографічному дослідженні А. Пилипенко, що «обліковий процес слід організовувати на основі інтеграції, щоб усі складові (об'єкти обліку) були взаємопов'язані між собою єдиним масивом інформації. Більш того, структура функції обліку повинна бути складовою частиною організаційної структури підприємства» [2, с. 127].

Помилково вважати, що обліково-аналітична система ґрунтується тільки на бухгалтерській інформації, оскільки вона є визначальною, проте не єдиною. Навпаки, характерною рисою обліково-аналітичного забезпечення як системи є її комплексність, що виявляється через взаємодію інформаційних потоків бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку та інформації, яка формується за допомогою методів фінансового, управлінського та стратегічного аналізу.

Відповідно до вищенаведеного обліково-аналітичне забезпечення слід розглядати як комплексну систему обліку, аналізу та аудиту, взаємодіючу через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачами.

Економічним підсумком господарської діяльності є фінансовий результат, який характеризує усі аспекти функціонування підприємства. У зв'язку з цим операції з формування, розподілу та використання фінансових результатів підприємства підлягають управлінню, що забезпечує своєчасність внесення коригувань у

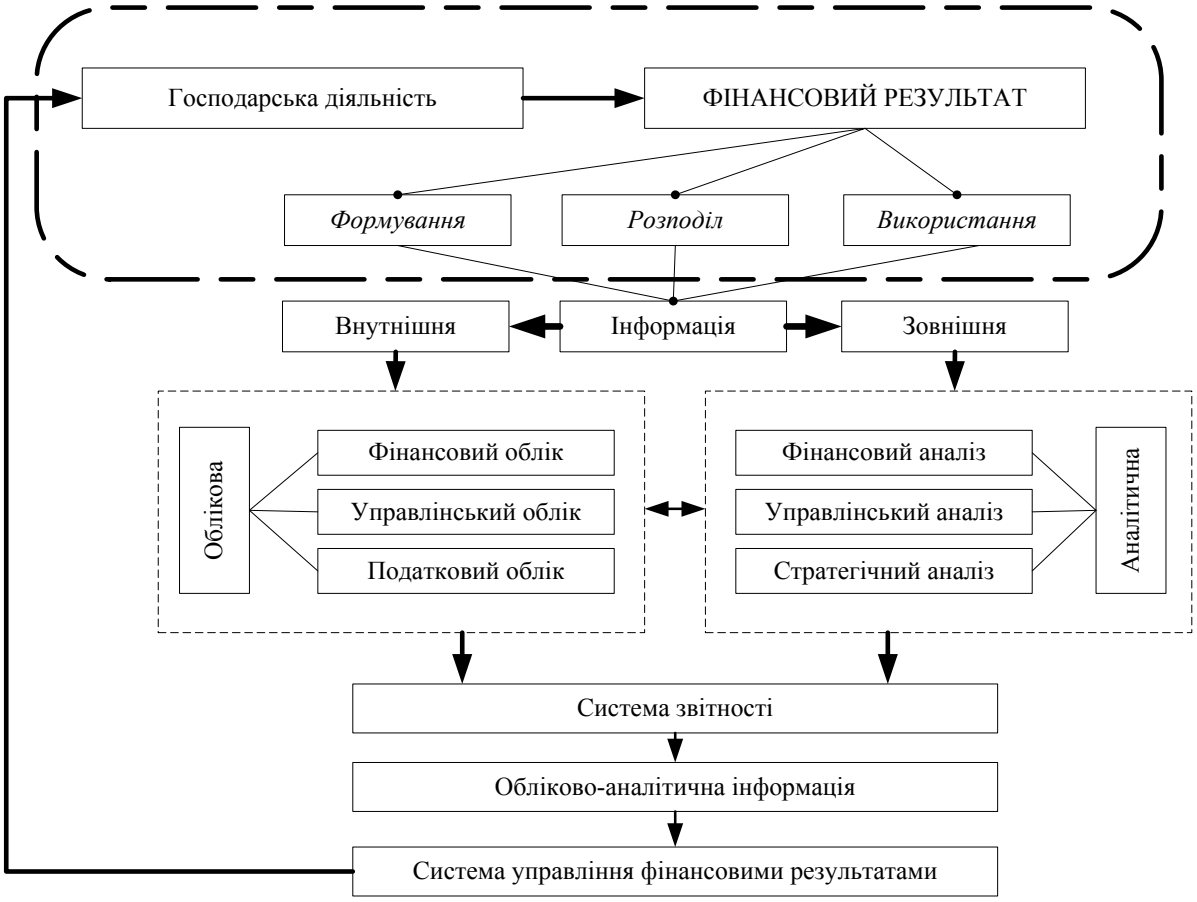


Рис. 1. Складові обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємства

Джерело: розроблено на підставі [3, с. 65]

господарську діяльність задля уникнення збитків та досягнення бажаного прибутку.

Складові обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємства представлено на рис. 1.

Основою цієї структури є виділення для процесу управління двох напрямів інформації (внутрішня і зовнішня), що забезпечуються окремими видами обліку і аналізу та системою звітності.

Отже, організацію обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами необхідно розглядати як безперервний, послідовний процес формування інформаційних потоків, що містить певну сукупність стадій та відповідних етапів щодо збирання, оброблення, зберігання та передачі інформації.

На підставі аналізу літературних джерел пропонуємо сформулювати визначення фінансового результату з бухгалтерської позиції так: фінансовий результат – показник результативності господарської діяльності підприємства, який визначається різницею між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період, за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками.

Саме задля визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період у бухгалтерському обліку формується й узагальнюється інформація про доходи і витрати. Виходячи з вищесказаного, слід приділити особливу увагу розгляду процесу формування інформації про фінансові результати в бухгалтерському обліку та її відображенню у фінансовій звітності.

Щодо нормативно-правової бази України, то в законодавстві не розглядається таке поняття, як фінансові результати. Зокрема, у частині законодавчих актів з бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток», а саме, відповідно до НП(С)БО 1, 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 [4].

Відповідно до НП(С)БО 1 доходи – збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників); витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [4].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають прибуток як залишкову суму після вирахування витрат (що включає коригування збереження капіталу в разі необхідності) з доходу, а також як будь-яку величину, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду. Якщо витрати перевищують дохід, залишкова сума є чистим збитком [5].

Так, у Податковому кодексі України передбачено, що прибуток визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Кодексу [6].

З вищесказаного випливає, що досить велика частина науковців ототожнюють поняття фінансового результату із категоріями «прибуток» як додатній (позитивний) фінансовий результат, а також «збиток» як від'ємний (негативний) результат.

Відмінності між прибутком та фінансовими результатами зумовлені різним складом доходів та витрат, що використовують під час розрахунків, а також різним ступенем ідентифікації елементів, що їх формують. Зокрема, складові, від яких залежить прибуток, не завжди можуть бути чітко ідентифіковані, особливо під час визначення економічного або нормального прибутку. На відміну від прибутку, складові фінансових результатів чітко ідентифікуються, ведеться їх облік, для їх визначення на рівні кожного суб'єкта господарювання існує база об'єктивних даних.

Основним джерелом аналізу фінансових результатів підприємства є дані, відображені у фінансовій звітності, зокрема, у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», регістрах аналітичного та синтетичного обліку. При цьому доступ до них мають не всі рівні управління підприємством, а зовнішні користувачі, обмежені лише даними фінансової звітності.

Елементами Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) як вітчизняними, так і міжнародними стандартами визнано доходи, витрати, прибутки, збитки за звітний період.

Виходячи з того, що національні стандарти обліку здебільшого базуються на міжнародних стандартах, а з 1 січня 2017 року введено в дію МСФЗ 15 «Виручка за контрактами з клієнтами» [7], який замінив МСБО 18 «Дохід» та МСБО 11 «Будівельні контракти», можна сказати, що невдовзі потрібно чекати змін у національних стандартах обліку.

МСФЗ 15 є результатом зближення міжнародних стандартів обліку зі стандартами GAAP-US. У МСФЗ 15 «Виручка за контрактами з клієнтами» не містяться ні термінологія, ні методологія визначення доходів.

Для визнання в бухгалтерському обліку доходів, згідно з МСФЗ 15, потрібно визначити наявність контракту з клієнтом; визначити зобов'язання з виконання контракту; визначи-

ти ціну операції; розподілити контрактну ціну; визнати дохід, коли контрактне зобов'язання виявиться задоволеним.

Вступ в дію нового міжнародного стандарту суттєво не вплине на процеси з обліку доходів підприємств України, але облік доходів у деяких галузях, таких як будівництво та ІТ-технології, дещо зміниться.

З метою удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами на підприємствах слід приділити увагу удосконаленню процесу формування інформації про фінансові результати в системі обліку, оскільки раціонально організована система обліку передбачає забезпечення потреб управління релевантною інформацією.

Перш за все хочеться відзначити, що інформація, яка накопичується на рахунках підприємства 70 «Доходи від реалізації» та 90 «Собівартість реалізації», повною мірою не носить інформативний характер, а саме дані, які фіксуються на цих рахунках, є досить громіздкими для сприймання для тих підприємств, обсяг реалізації товарів, робіт послуг яких великий.

З цією метою задля отримання детальної інформації про доходи від реалізації та собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) пропонуємо розширити робочі плани рахунків підприємств в розрізі ринків збуту продукції, наприклад, в межах України; на експорт (в межах країн або континентів); більш детально, ще й за формами збуту, наприклад, у роздрібній торгівлі, в оптовій торгівлі в межах України; на експорт (в межах країн або континентів) тощо.

Так, на торговому підприємстві на прикладі доходів від реалізації товарів можна виділити, такі аналітичні рахунки:

1) 702.1.1 – дохід від реалізації товарів в межах України в мережі оптової торгівлі;

2) 702.21.1 – дохід від реалізації товарів на експорт у країни Європейського Союзу в мережі оптової торгівлі;

3) 702.22.1 – дохід від реалізації товарів на експорт у країни Латинської Америки в мережі оптової торгівлі;

4) 702.1.2 – дохід від реалізації товарів в межах України в мережі роздрібної торгівлі;

5) 702.21.2 – дохід від реалізації товарів на експорт у країни Європейського Союзу в мережі роздрібної торгівлі;

6) 702.22.2 – дохід від реалізації товарів на експорт у країни Латинської Америки в мережі роздрібної торгівлі тощо.

Ця деталізація дасть змогу виділити найбільш прибуткові та збиткові ринки збуту, керівництву підприємств на підставі аналізу ринків збуту спрогнозувати майбутні обсяги продажів та розробити стратегію розвитку підприємства в майбутньому.

Поряд з доходами від реалізації (товарів, робіт, послуг) потрібно розробити аналітичні рахунки для собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), бо здебільшого підприємства під час виробництва вже знають, де будуть реалізовувати конкретне замовлення продукції.

Наведені рекомендації сприятимуть більш повному розкриттю даних про доходи підприємства та собівартість витрат, що дасть змогу поліпшити інформаційне забезпечення процесу управління цими доходами та витратами і буде сприяти підвищенню їх ефективності.

Нині система обліку за виробничою собівартістю широко поширена в усіх економічно розвинутих країнах під назвою «директ-костинг» (система обліку змінних витрат). Під час опису цієї системи у вітчизняній літературі з обліку вчені часто використовують термін «облік обмеженої, неповної або скороченої собівартості». Прийнятною назвою для цієї систем в Україні може бути «метод бухгалтерського обліку валового прибутку» [8, с. 254].

Отже, від обраних на підприємствах методів обліку, калькулювання й оцінки об'єктів реалізації діяльності залежить якість інформаційного забезпечення системи управління фінансовими результатами та ефективність прийняття багатьох управлінських рішень (установлення ціни на продукцію, припинення виробництва певного виду продукції тощо).

На думку Л. Нападовської, в управлінському обліку фінансовий результат формується принаймні в два етапи: на першому етапі визначається валовий фінансовий результат як різниця між доходами (виручкою) від реалізації продукції і сумою виробничих витрат; на другому етапі обчислюється сума прибутку як різниця між валовим фінансовим результатом, адміністративними витратами і витратами на збут [9, с. 54].

Аналіз економічної літератури свідчить про те, що центром відповідальності називають частину підприємства, підрозділ (сукупність функціональних дій), який очолює керівник, особисто відповідальний за результати його роботи. Мета обліку відповідальності полягає у накопиченні показників про витрати, доходи та фінансові результати у кожному окремому центрі відповідальності для того, щоб виявляти відхилення від запланованих показників функціонування, і виявляти, який із центрів це допустив.

Створення і функціонування системи обліку за центрами відповідальності з метою формування інформаційної бази про фінансові результати передбачає визначення центрів відповідальності; складання бюджету для кожного центру відповідальності; регулярне складання звітів про виконання бюджету; аналіз причин бюджетних відхилень та оцінку діяльності центру відповідальності [3].

Облік за центрами відповідальності разом з належним чином розробленою системою бюджетів є одним з найбільш успішних інструментів управлінського обліку і слугує потужним важелем в процесі управління.

Враховуючи, що основним показником діяльності центрів відповідальності підприємства є валовий прибуток, необхідно акцентувати увагу в процесі бюджетування прибутку на перетворенні цільового бюджету прибутку на нижчих рівнях управління в систему багаторівневого відображення формування валового прибутку.

Використання інтегрованого підходу в бухгалтерській системі дасть змогу розробити структуру взаємозв'язку синтетичних і аналітичних рахунків формування фінансових результатів за об'єктами діяльності та центрами відповідальності виробничого підприємства, що покращить інформаційне забезпечення управління прибутку (збитку) підприємства.

В табл. 1 представлено розроблений автором порядок відображення в обліку підприємств формування валового прибутку (збитку) та подальше його списання на рахунок 79 «Фінансові результати» на прикладі одного виду готової продукції та одного виду товару.

Запропонований інструментарій формування інформаційних ресурсів в системі управлінського обліку про стан та розвиток прибутків (збитків) в розрізі центрів відповідальності та об'єктів діяльності допоможе підвищити якість контролювання та управління фінансовими результатами на підприємствах та забезпечить виявлення резервів зростання прибутковості діяльності.

Обліковий процес на кожному підприємстві закінчується складанням звітності (фінансової чи управлінської), тому далі розглянемо, як саме інформація про доходи та витрати підприємств розкривається в Примітках до річної фінансової звітності.

Однією з важливих проблем аналізу бухгалтерської фінансової звітності в процесі обґрунтування економічних рішень є отримання показників, придатних для порівняння. В нестабільних умовах функціонування підприємства, що передбачає вибір методологічних основ фінансового обліку, ця проблема загострюється. Як наслідок, спостерігається підвищена увага до процесу вибору облікових принципів, методів та прийомів під час формування показників бухгалтерської фінансової звітності.

У Примітках до фінансової звітності передбачена подача облікової політики підприємства, розкриваються і вносяться корективи, уточнення, доповнення, а також відбувається деталізація інформації основних звітних форм задля забезпечення повної зрозумілості. Удосконалення приміток і пояснень повинно полягати передусім у їх глибшій прив'язці до основних форм, що підвищить їх аналітичну цінність. Примітка до статті звітності може не наводитися тільки в разі її малої значущості, а також якщо в цьому немає необхідності для розуміння природи статті.

Підприємства, що працюють згідно з П(С)БО, для приміток використовують форму № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», затверджену Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 2000 року № 302 зі змінами та доповненнями [10]. Підприємства, що працюють згідно з МСФЗ, за підсумками року Примітки до річної фінансової звітності можуть не заповнювати і складати звітність у довільній формі.

Примітки, на відміну від інших форм фінансової звітності, не передбачають наведення даних за попередній звітний рік. А під час роботи згідно з МСФО всі дані з приміток повинні відображатися і за попередній рік (роки), що дає можливості користувачу проводити аналіз змін за поточний рік. Адже в міжнародній практиці примітки до фінансової звітності часто є більш важливим та показовим джерелом інформації,

Таблиця 1

Відображення в обліку підприємств формування валового прибутку (збитку) та його списання на рахунок 79 «Фінансовий результат»

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
	Дебет	Кредит	
1. Отримана попередня оплата на поточний рахунок	311	681	36 000
2. Нараховані податкові зобов'язання з ПДВ	643	641	6 000
3. Відвантажена готова продукцію покупцю	361	7011.1	36 000
4. Відображені податкові зобов'язання з ПДВ	7011.1	643	6 000
5. Зарахована попередня оплата в погашення дебіторської заборгованості	681	361	36 000
6. Списана зі складу продукція	9011.1	2611.1	12 000
7. Відображена виручка від реалізації товарів	301	7021	18 000
8. Відображений ПДВ	7021	641	3 000
9. Списана собівартість товарів	9022.3	2812.3	10 000
10. Списаний дохід від реалізації на рахунок валового прибутку (збитку)	7011.1; 7021	7811; 7821	30 000; 15 000
11. Списана собівартість реалізації на рахунок валового прибутку (збитку)	7811; 7821	9011.1; 9022.3	12 000; 10 000
12. Віднесений на фінансовий результат валовий прибуток	7811; 7821	791; 791	12 000; 5 000

ніж основні форми звітності. А в українській практиці це поки що не сталося.

Типова форма Приміток до річної фінансової звітності в частині розкриття інформації про доходи та витрати підприємства неповною мірою розкриває інформацію про зміст і структуру статей форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Недоліками Приміток до складання річної фінансової звітності є те, що в ній розкривається інформація про інші операційні доходи та витрати, доходи та витрати від участі в капіталі, інші фінансові та інші доходи та витрати. В цій формі зовсім відсутня інформація про операційні доходи та витрати підприємств, що є неправильним, адже операційна діяльність є основною діяльністю підприємства, а інформація про неї є досить корисною. Також недоліком цієї форми є те, що інформація, подана в ній, відображається тільки за звітний період, більш доречно подавати її порівняно з минулим роком, щоб користувачі фінансової звітності мали змогу порівняти показники, які їх цікавлять, та провести горизонтальний аналіз.

Виходячи з аналізу доходів та витрат на підприємствах України, автор встановив, що здебільшого всі доходи та витрати підприємств можна умовно поділити на операційні доходи та витрати й інші статті доходів та витрат.

Виходячи з цієї деталізації доходів та витрат, автор запропонував додати у склад Приміток до річної фінансової звітності такі таблиці, як «Операційні доходи та витрати» та «Інші доходи та витрати».

Такий поділ здійснюється на підставі того, що дані про фінансовий результат від операційної діяльності мають досить вагоме значення в діяльності підприємства, саме тому операційні доходи та витрати необхідно відокремити від інших доходів та витрат.

Слід звернути увагу на те, що в розроблених формах інформацію про доходи та витрати запропоновано подавати як за звітний, так і за минулий роки, щоб користувачі фінансової звітності могли порівняти дані про зміни доходів та витрат.

Впорядкування вимог до розкриття інформації у Примітках до фінансових звітів, відповідно до запропонованих підходів, забезпечує гнучкість інформації та орієнтацію змісту приміток на потреби конкретних користувачів.

Висновки. Для отримання детальної інформації про доходи та собівартість реалізованої продукції на підприємствах запропоновано розширити їх аналітичні рахунки в межах ринків та форм збуту. Ця деталізація дасть змогу виділити найбільш прибуткові та збиткові ринки збуту, керівникам спланувати напрями розвитку підприємств.

Також запропоновано виділити окремий рахунок для формування інформації щодо створеного валового прибутку, який відображає результати діяльності за центрами відповідальності.

Автором запропоновано додати до форм Приміток до річної фінансової звітності такі аналітичні таблиці, як «Операційні доходи та витрати» та «Інші доходи та витрати», подавати в них інформацію принаймні за два роки для проведення більш детального аналізу. Аналіз запропонованих таблиць приміток дасть можливість оперативно аналізувати та контролювати формування фінансових результатів.

В подальшому бажано було б удосконалити комплексну методику проведення аналізу фінансових результатів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
2. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань : [монографія] / [А. Пилипенко, І. Дзьобко, О. Писарчук] ; за заг. ред. А. Пилипенка. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.
3. Мельник Т. Формування інформаційних ресурсів управлінського обліку для контролювання фінансових результатів підприємства / Т. Мельник // Молодий вчений. – 2015. – № 8 (23) – С. 63–68.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджене Міністерством фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336–13.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
6. Податковий кодекс України : затверджений Верховною Радою України від 2 грудня 2010 року № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 2755–17.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Виручка за контрактами з клієнтами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://drive.google.com/file/d/0B2K6MM59mUd0azJOZDZoRWFpSDA/view.
8. Чебанова М. Бухгалтерський облік : [навчальний посібник] / М. Чебанова, С. Василенко. – К. : Академія, 2002. – 671 с.
9. Нападовська Л. Управлінський облік : [підручник для вузів] / Л. Нападовська. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
10. Про примітки до річної фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 2000 року № 302 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0904-00.

УДК 351.7(045)

Пилипенко К.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

АДМІНІСТРАТИВНІ ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ТА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

ADMINISTRATIVE RESTRICTIONS OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз обсягів розвитку імпортно-експортних операцій. Проведено детальний аналіз географічної структури країн за обсягами експортних та імпортних операцій з України, а також визначено їх частку. Оцінено стан фінансового сектору України та зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють вплив на формування платіжного балансу України. Вивчено нововведення вітчизняного законодавства, що регулюють фінансові послуги експортних та імпортних операцій, а також їх обмеження на ринку.

Ключові слова: експорт, імпорт, зовнішньоекономічна діяльність, фінансовий сектор, платіжний баланс, фінансові послуги, інвестори.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ объемов развития импортно-экспортных операций. Проведен детальный анализ географической структуры стран по объемам экспортных и импортных операций с Украиной, а также определена их часть. Оценено состояние финансового сектора Украины и внешнеэкономической деятельности, которые оказывают влияние на формирование платежного баланса Украины. Изучены нововведения отечественного законодательства, регулирующие финансовые услуги экспортных и импортных операций, а также их ограничения на рынке.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность, финансовый сектор, платежный баланс, финансовые услуги, инвесторы.

ANNOTATION

The analysis of volumes of import-export operations in the article. A detailed analysis of the geographical structure of the volume of export and import operations with Ukraine and determined their share. Reviewed the financial sector of Ukraine and the companies that carry influence in shaping the balance of payments of Ukraine. Studied the innovation of domestic legislation governing financial services import and export restrictions and their market.

Key words: export, import, foreign trade, financial sector, balance of payments, financial services investors.

Постановка проблеми. Адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу визначає кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту. При цьому в кожний країні діють кількісні обмеження, які можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод, які координують торгівлю певними групами товарів. Вони є формою державного регулювання умов виходу підприємств на зовнішній ринок, а також є більш жорстокою формою обмежень порівняно з митом. Мито лише ослабляє конкурентні позиції експортера чи імпортера на ринку, кількісні обмеження применшують саму можливість конкуренції, оскільки лімітують надходження товару на ринок. За допомогою кількісних обмежень на державному рівні вирішуються такі важливі завдання, як захист споживача і виробника аналогічних конкуруючих товарів усередині країни; підтримка стабільності на внутрішньому ринку; економія валютних ресурсів; одержання поступок на умовах взаємності інших країн; обмеження постачання. Отже, основними адміністративними методами нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності кількісного обмеження є ліцензування та квотування такої діяльності згідно з чинним законодавством країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час здійснення аналізу стану експортних та імпортних операцій в Україні було проаналізовано чинну законодавчу базу, а також наукові результати, що викладені у роботах таких вчених, як, зокрема, Г.І. Мисик, Р.О. Кулинич, Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський, І.Я. Софіщенко, В.М. Кремінь, О.І. Кремінь.

Мета статті полягає в здійсненні порівняльного аналізу експортних та імпортних операцій у вітчизняній економіці, їх порівняння з іншими країнами, а також застосування адміністративних обмежень, які діють в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом фінансовий сектор України продовжує переживати складний та суперечливий шлях реформ. Про це свідчить трансформація банківського сектору, яка триває досі і характеризується такими явищами, як значне скорочення кількості учасників ринку, збитковість банківської системи, виведення з ринку малих та середніх банків, зменшення присутності на ринку банків із приватним українським капіталом та ріст концентрації банків із державним, іноземним та російським капіталом. Згідно з інформацією прес-служби регулятора у 2016 р. було зафіксовано історично високий збиток банківського сектору – 159 млрд. грн. Водночас економічна ситуація в країні, на думку вітчизняних експертів, перебуває у стані оздоровлення, а НБУ прогнозує прибуткову діяльність банківського сектору у 2017 р. [6].

Українська економіка глибоко інтегрована в систему міжнародного поділу праці. Тому її

динаміка значною мірою залежить від стану зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Згідно з інформацією Державної служби статистики за 2016 р. експорт товарів становив 29 113,2 млн. дол. США, імпорт – 31 202,0 млн. дол. Порівняно із 2015 р. експорт скоротився на 7,9% (на 2 509,0 млн. дол.), імпорт – на 0,1% (на 23,1 млн. дол.). Негативне сальдо становило 2 088,8 млн. дол. (за 10 місяців 2015 р. позитивне дорівнювало 397,1 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,93 (за 10 місяців 2015 р. – 1,01) [7]. Отже, протягом 2016 р. спостерігаємо скорочення темпів як експорту, так й імпорту товарів. Слід зазначити, що у сфері експортних операцій цей процес був більш активним, ніж у сфері імпортної діяльності.

Згідно з оприлюдненою інформацією НБУ дефіцит зовнішньої торгівлі товарами України за підсумками 2016 р. становив 5,908 млрд. дол. США, що в 1,7 рази більше дефіциту за 2015 р. (3,446 млрд. дол.) Експорт товарів з України за звітний період становив 30,150 млрд. дол., скоротившись порівняно з аналогічним періодом минулого року на 6,6%, тоді як імпорт зріс на 0,9 %, тобто до 36,058 млрд. дол. Така динаміка української зовнішньоторговельної діяльності обумовлена насамперед її товарною структурою. Провідну роль у структурі українського експорту відігравали товари сільського господарства та харчової промисловості (40,6% у січні-жовтні 2016 р.), металургії, насамперед чорної, а також видобутку залізної руди (28,9%) і машинобудування (12,1%) [7]. А потоки імпортних товарів в Україну формувались переважно за рахунок продукції з відносно високою доданою вартістю: машинобудування, енергоносіїв, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, а також продовольчих товарів. Проте структура імпорту товарів в Україну більш диверсифікована, ніж структура експорту вітчизняних товарів. Щодо структури імпорту товарів України з іншими країнами, то з найбільшими обсягами імпорту, як і раніше, лідирує Росія завдяки поставкам природного газу (табл. 1). Загалом обсяг імпорту України з РФ знизився на 36,5% відносно 2015 р.

За іншим країнами-імпортерами за 2016 р., навпаки, відбулося зростання показників, а саме від 3,1% (Німеччина) до 58,8% (Франція).

Таблиця 1

Аналіз країн за обсягами імпортних операцій з України у 2016 р.

№ п/п	Країна	Обсяг, млн. дол. США	Відносно 2015 р.	Частка в загальному обсязі імпорту, %
1	Російська Федерація	4 085	-36,5	13,3
2	Китай	3 737	+21,8	12
3	Германія	3 452	+3,1	11,1
4	Білорусь	2 236	+12,0	7,2
5	Польща	2 142	+11,8	6,9
6	США	1 405	+14,8	4,5
7	Франція	1 172	+58,8	3,8
8	Італія	1 119	+43,9	3,6
9	Туреччина	851	+32,5	2,7
10	Угорщина	671	-51,9	2,2
11	Країни СНГ	6 793	-23,4	21,8
12	Країни ЄС	13 668	+7,9	43,8

Джерело: згруповано автором за даними [6]

Таблиця 2

Аналіз країн за обсягами експортних операцій з України у 2016 р.

№ п/п	Країна	Обсяг, млн. дол. США	Відносно до 2015 р.	Частка в загальному обсязі експорту, %
1	Російська Федерація	2 900	-28,5	10
2	Єгипет	1 768	+5,3	6,1
3	Польща	1 754	+6,2	6,0
4	Туреччина	1 677	-26,5	5,8
5	Китай	1 588	-25,3	5,5
6	Італія	1 540	-3,4	5,3
7	Індія	1 385	+14,7	4,8
8	Германія	1 165	+4,2	4,0
9	Угорщина	868	+17,2	3,0
10	Нідерланди	791	+10,1	2,7
11	Країни СНГ	4 888	-25,6	16,8
12	Країни ЄС	10 870	+2,4	37,3

Джерело: згруповано автором за даними [6]

Зниження на 51,9% відбулося тільки за угорським імпортом, головним чином за рахунок зниження на 92,6% поставок за групою «палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки», в яку входить, зокрема, природний газ.

Поряд із зовнішньою торгівлею товарами Україна здійснює масштабну зовнішньоекономічну діяльність і у сфері послуг. Згідно з інформацією НБУ за січень-листопад 2016 р. Україною було експортовано послуг на 11 192 млн. дол. США, а імпортовано – на 10 247 млн. дол. Сальдо української зовнішньої торгівлі послугами було позитивним і становило 945 млн. дол. У 2016 р. зовнішньоторговельні операції проводилися підприємствами-резидентами України з партнерами із 222 країн світу. Згідно з інформацією НБУ за 2016 р. найбільше скоротився експорт українських товарів до Росії.

Як свідчать статистичні дані Державної статистики України за 2016 р., обсяг експорту українських товарів в Росію скоротився на 28,5% порівняно з аналогічним періодом 2015 р. та нині становить в загальній структурі лише 10% (табл. 2). Тоді як в 2013 р. частка українських товарів, які йшли на російський ринок, перевищувала 24,0%.

Дані табл. 2 свідчать про те, що частка експорту українських товарів до ЄС збільшилася за 2016 р. у 2,4%, а саме до 37,3% у загальній структурі експорту. Причиною цього може бути відкриття зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС, а також перші ознаки макроекономічної стабільності.

Загалом зовнішньоекономічна діяльність справляла визначальний вплив на формування платіжного балансу України. В результаті, за інформацією НБУ, за 2016 р. дефіцит поточного рахунку платіжного балансу становив 3,1 млрд. дол. США (або 3,7% від ВВП), за аналогічний період 2015 р. – 552 млн. дол. США (або 0,7% від ВВП). Водночас за 2016 р. чисте запозичення України від зовнішнього світу становило 3,0 млрд. дол. США, тоді як за відповідний період минулого року – лише 96 млн. дол. США. Загалом за 2016 р. чистий приплив коштів в Україну за фінансовим рахунком становив 4,0 млрд. дол. США, за аналогічний період минулого року – 662 млн. дол. США. При цьому за 2016 р. чистий приплив прямих іноземних інвестицій оцінено в 3,3 млрд. дол. США, тоді як за відповідний період минулого року – 2,2 млрд. дол. США [7]. Таким чином, наведена інформація за розділами платіжного балансу дає підстави вважати, що у 2016 р. в Україні дещо поліпшився інвестиційний клімат і зросла зацікавленість інвесторів до вкладання коштів в українську економіку. Хоча тенденція ця ще досить слабка.

Крім того, за 2016 р. обсяги готівкової валюти поза банками скоротилися на 4,6 млрд. дол. США, за відповідний період 2015 р. – на 1,6 млрд. дол. США. Загалом же за 2016 р. зведений платіжний баланс становив 987 млн. дол., тоді як за аналогічний період 2015 р. він становив 566 млн. дол. Загалом платіжний баланс України у 2016 р. поліпшився, хоча суттєві проблеми структурного характеру, що пов'язані з його формуванням, ще зберігаються. Також ЗМІ поширили повідомлення НБУ про те, що станом на 1 січня 2017 р. міжнародні резерви України становили 15 млрд. 539 млн. дол. США (в еквіваленті) за попередніми даними, за місяць вони зросли на 1,8%. Загалом за минулий рік міжнародні резерви України зросли на 2,2 млрд. дол., або на 17%. За результатами 2016 р. обсяг міжнародних резервів України покриває 3,7 місяця майбутнього імпорту і є достатнім для виконання зобов'язань, поточних операцій уряду та Національного банку, як зазначається в повідомленні НБУ [7].

Згідно з інформацією, розміщеною на сайті НБУ, реформи у фінансовому секторі триватимуть і будуть ще більш глибинними та комплексними. Перш за все заслуговують на увагу зміни у законодавстві, що регулює фінансові послуги. Так, 7 грудня 2016 р. Кабінет Міністрів України своєю Постановою № 913 затвердив Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів), якими був визначений перелік видів господарської діяльності, що відносяться до фінансових послуг та, відповідно, підлягають ліцензуванню, встановлений порядок отримання ліцензій, а також зазначені вимоги до фінансових установ. Фінансові установи, які раніше вже отримали ліцензії на провадження такої діяльності, зобов'язані впродовж двох місяців змінити свою роботу відповідно до зазначених вимог.

Іншими важливими змінами були нововведення у сфері валютного регулювання. Національний банк України зняв адміністративні обмеження стосовно операцій з експорту послуг відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг)» № 1724-VIII [3], який було прийнято Верховною Радою 3 листопада 2016 р. і який набув чинності 3 грудня 2016 р. Для цього Національний банк вніс зміни до «Інструкції про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями» [4], які спрощують проведення операцій з експорту послуг:

1) резиденти, які здійснюють експорт послуг (крім транспортних і страхових), прав інтелектуальної власності, авторських та суміжних прав, не повинні будуть дотримуватися законодавчо встановленого строку розрахунків за цими операціями (зараз такий строк становить 120 днів);

2) подаючи документи до банку, експортери зможуть не перекладати українською мовою до-

кументи, зокрема рахунок (інвойс), викладені англійською мовою або викладені іншою іноземною мовою з одночасним викладенням англійською мовою;

3) банки зможуть використовувати копії документів, зокрема рахунок (інвойс), в електронній формі для валютного контролю за експортно-імпортними операціями резидентів.

Відповідні зміни затверджено Постановою Правління Національного банку України «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями» від 30 грудня 2016 р. № 419, які набули чинності 3 січня 2017 р. [4].

Про інші зміни в законодавстві, що регулює фінансові послуги експортних операції, свідчить Постанова № 410 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» [5], яка набула чинності 16 грудня 2016 р. Згідно з цією Постановою Національний банк України продовжив тимчасові обмеження на грошово-кредитному та валютному ринках. Так, сьогодні діють такі обмеження [1]: обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті на користь юридичних осіб на рівні 65%; ліміт купівлі валюти готівкою фізичними особами на рівні 12 тис. грн. в день; заборона на переказ закордон валюти понад 15 тис. грн. в день і 150 тис. грн. в місяць; заборона на здійснення розрахунків готівкою за участю фізичних осіб понад 50 тис. грн. в день; ліміт на зняття з рахунків готівки в іноземній валюті на рівні 250 тис. грн. в день; обмеження строку розрахунків за операціями з експорту й імпорту товарів на рівні 120 днів; заборона дострокового погашення кредитів від нерезидентів; строк резервування гривні для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку на рівні одного дня; обмеження взаємозаліку вимог за експортними договорами.

Слід зазначити, що Національний банк України зробив Постанову «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» № 410 безстроковою. При цьому строк дії не встановлюватиметься для вимоги щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті, яка діятиме до 15 червня 2017 р., а також до обмежень, встановлених Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті». Згодом низкою своїх постанов НБУ продемонстрував намір і далі дотримуватися обраного курсу на спрощення обмежень на валютному та грошово-кредитному ринках. Заслуговують на увагу такі нововведення [8]:

1) зменшення суми для здійснення розрахунків у готівковій формі за участю фізичних осіб зі 150 тис. до 50 тис. грн. (Постанова Правління НБУ від 25 листопада 2016 р. № 407, яка набрала чинності 4 січня ц. р.);

2) дозвіл банкам купувати іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку у більших сумах, а саме до 0,5% розміру регулятивного капіталу (Постанова Правління НБУ від 7 лютого 2017 р. № 7);

3) покладення на платіжні системи обов'язку здійснювати контроль за діяльністю своїх учасників, зберігати інформацію про операції з переказу коштів тощо (Постанова Правління НБУ від 13 лютого 2017 р. № 11);

4) надання НБУ права відмовити у наданні індивідуальної ліцензії на здійснення валютних операцій, якщо операція здійснюється на користь особи з місцезнаходженням у будь-якій країні-агресорі (Постанова Правління НБУ від 21 лютого 2017 р. № 12);

5) скасування обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті, якщо такі кошти надходять як грошове забезпечення (застава, депозит, гарантія тощо) для участі в аукціонах/торгах; дозволено здійснювати купівлю іноземної валюти, якщо на рахунках знаходяться кошти в сумі не більше $100 тис. (Постанова Правління НБУ від 22 лютого 2017 р. № 13);

6) скасування вимоги отримання фізичними особами індивідуальних ліцензій НБУ на операції з розміщення на закордонних рахунках іноземної валюти з джерелом походження за межами України, а також здійснення інвестицій закордоном за рахунок коштів, що знаходяться за межами України (Постанова Правління НБУ від 23 лютого 2017 р. № 14);

7) скасування вимоги щодо попереднього отримання дозволу НБУ для купівлі іноземної валюти та перерахування коштів за межі України на користь нерезидентів; про такі операції клієнтів банки будуть інформувати НБУ після їх завершення (Постанова Правління НБУ від 28 лютого 2017 р. № 15);

8) спрощення процедури реєстрації змін у кредитних договорах за залученими резидентами від нерезидентів кредитами в іноземній валюті, що мають ознаки ризикових операцій. При цьому скасована вимога щодо подання НБУ скан-копій документів для здійснення реєстрації зазначених змін. Така спрощена процедура стосується лише змін щодо зниження процентної ставки, комісій/неустойки, зміни обслуговуючого банку, юридичної адреси або пролонгації строку кредиту (Постанова Правління НБУ від 2 березня 2017 р. № 18).

Отже, у зв'язку з прийняттям Закону України № 1724-VIII та набранням чинності Постановою Правління НБУ № 419 з 3 січня 2017 р. банки не зобов'язані здійснювати контроль за дотриманням резидентами встановлених законодавством строків розрахунків за експортними операціями. Проте зазначені положення стосуються лише операцій з експорту послуг (крім транспортних і страхових), прав інтелектуальної власності, авторських та суміжних прав (включаючи випадки незавершених розрахунків за такими експортними операціями). Обраний напрям НБУ останніх змін у банківському законодавстві спрямований на поступову лібералізацію валютного регулювання та налашто-

ваний поступово знімати наявні адміністративні обмеження. Це стосується валютних обмежень, обмежень в експортно-імпортних операціях та здійснення іноземних інвестицій.

Висновки. Проаналізовано динаміку та обсяги розвитку імпортно-експортних операцій за 2016 р., а також їх порівняння до попереднього року. Проведено детальний аналіз географічної структури країн за обсягами експортних та імпортних операцій з України у 2016 р., а також визначено їх частку до попереднього року. Оцінено стан фінансового сектору України та зовнішньоекономічної діяльності, які справляють вплив на формування платіжного балансу України. Проведено обґрунтовану роботу у вивченні вітчизняного законодавства, що регулюють фінансові послуги експортних та імпортних операцій та їх обмеження на ринку. Це дало змогу визначити економічне зростання України, яке сьогодні залишається дуже вразливим до зовнішньоекономічних чинників. Отже, Україні потрібно адаптуватися до умов світового ринку та оптимізувати зовнішньоекономічну діяльність, змінивши структуру експорту та імпорту, розширяючи географічну структуру міжнародних операцій. Як результат, вирішення зазначеного зумовить успішне включення України у Світове економічне співтовариство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Актуальні правила валютного регулювання [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://dlf.ua/ua/aktualni-pravila-valyutnogo-regulyuvannya.
2. НБУ усунув адміністративні бар'єри для операцій з експорту послуг / Головбух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.golovbukh.ua/news/13348-qqn-17-m1-03-01-2017-nbu-usunuv-admnstrativn-barri-dlya-operatsy-z-eksportu-poslug.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг) : Закон України від 3 липня 2016 р. № 1724-VIII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1724-19.
4. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями : Постанова НБУ від 30 грудня 2016 р. № 419 / Правління Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0419500-16.
5. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України : Постанова НБУ від 3 березня 2016 р. № 140 / Правління Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0140500-16.
6. Прогноз на 2017 год: импорт будет стабильным, экспорт продолжит падение / Экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://economy.apostrophe.ua/article/promyshlennost/2017-01-03/prognoz-na-2017-god-import-budet-stabilnyim-eksport-prodoljit-padenie/9262.
7. Сучасний стан української економіки та оцінки перспектив її розвитку у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2595:shcho-chekae-na-ukrajinsku-ekonomiku-u-2017-rotsi&catid=8&Itemid=350.
8. Трокоз Т. Останні законодавчі новели у банківському секторі / Т. Трокоз // Pressreader [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna-gazeta/20170321/281492161135701.

УДК 657:330.322.3

Пилипенко С.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і фінансів
Львівського інституту економіки і туризму

Новак У.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного лісотехнічного університету України

Шутка С.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного лісотехнічного університету України

ІНВЕСТИЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ

INVESTMENT PROPERTY: ACCOUNTING ISSUES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено результати дослідження щодо обліку інвестиційної нерухомості з урахуванням чинного вітчизняного та міжнародного законодавства. Обґрунтовано критерії розподілу об'єктів операційної та інвестиційної нерухомості. Наведено варіанти оцінки інвестиційної нерухомості, а саме оцінки за справедливою вартістю, за первісною вартістю. Визначено порядок документального оформлення операцій з інвестиційною нерухомістю та обліку переведення об'єктів до інвестиційної нерухомості або виведення зі складу інвестиційної нерухомості. Окреслено порядок відображення інвестиційної нерухомості у фінансовій звітності.

Ключові слова: інвестиційна нерухомість, операційна нерухомість, оцінка інвестиційної нерухомості, первісна вартість, справедлива вартість.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты исследования по учету инвестиционной недвижимости с учетом действующего отечественного и международного законодательства. Обоснованы критерии распределения объектов операционной и инвестиционной недвижимости. Приведены варианты оценки инвестиционной недвижимости, а именно оценки по справедливой стоимости, по первоначальной стоимости. Определен порядок документального оформления операций с инвестиционной недвижимостью и учетом перевода объектов к инвестиционной недвижимости или вывода из состава инвестиционной недвижимости. Установлен порядок отражения инвестиционной недвижимости в финансовой отчетности.

Ключевые слова: инвестиционная недвижимость, операционная недвижимость, оценка инвестиционной недвижимости, первоначальная стоимость, справедливая стоимость.

ANNOTATION

In the article highlighted the results of the study on accounting for investment property, given the current domestic and international law. Substantiated the criteria of distribution facilities operating and investment property. Given options for investment property, namely the option at fair value at cost. Identified a procedure for documenting transactions with investment property transfer and registration facilities for investment property or withdrawal from the investment property. Outlined the order of investment property in the financial statements.

Key words: investment property, operating property, valuation of investment property, at cost, fair value.

Постановка проблеми. Сучасний кризовий стан української економіки потребує якісних змін, зокрема припливу реального капіталу, а саме інвестицій та використання нерухомості не для власних потреб господарюючого суб'єкта, а для передачі в операційну оренду або для збільшення власного капіталу. Розуміння особливостей інвестиційної нерухомості як самостійного об'єкта обліку дасть змогу ліквідувати суперечливі моменти на практиці та забезпечить підвищення довіри користувачів фінансової звітності до інформації про інвестиційну нерухомість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються обліку інвестиційної нерухомості, досить активно досліджуються провідними вітчизняними науковцями та практиками. Значний внесок у дослідження зробили М.І. Бондар [1], С.Ф. Голов [2], О.І. Міронова [3], І.В. Супрунова [4], В.В Коваль та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас багато питань залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження. Зокрема, це стосується організаційно-методичного забезпечення оцінки інвестиційної нерухомості та відображення її впливу на показники фінансової звітності підприємства, критеріїв розмежування інвестиційної та операційної нерухомості, адаптації міжнародного досвіду цього виду операцій. Практична значимість вказаних проблем і необхідність їх дослідження визначили вибір теми і мету статті.

Мета статті полягає у систематизації, узагальненні та поглибленні теоретичних основ визнання та оцінки інвестиційної нерухомості, а також напрацюванні рекомендацій щодо вдосконалення обліку інвестиційної нерухомості.

Виклад основного матеріалу дослідження. З набранням чинності (з 1 лютого 2008 року) Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість» у всіх підприємств, організацій та інших юридичних осіб незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) виникла необхідність формувати в бухгалтерському обліку інформацію про інвести-

ційну нерухомість. Пункт 4 П(С)БО 32 поділяє всю нерухомість на інвестиційну та операційну [5].

Інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності.

У п. 8 МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» наведені приклади інвестиційної нерухомості (рис. 1).

Не вважають інвестиційною нерухомість, яка (п. 5 П(С)БО 32):

– є операційною або призначена для використання в майбутньому як операційна нерухомість;

– утримується для продажу в умовах звичайної господарської діяльності;

– будується або поліпшується за дорученням третіх сторін;

– перебуває у процесі будівництва або поліпшення з метою використання в майбутньому в ролі інвестиційної нерухомості;

– надана у фінансову оренду іншому суб'єкту господарювання [5].

Відмінними рисами інвестиційної нерухомості, згідно з П(С)БО 32, є мета використання, оцінка нерухомості на дату балансу, облік переоцінки нерухомості та нарахування амортизації. На відміну від національного стандарту, МСБО 40 містить ще одну класифікаційну ознаку: інвестиційна нерухомість генерує грошові потоки значною мірою незалежно від інших активів підприємства. Саме це відрізняє інвестиційну нерухомість від операційної нерухомості [1].

Операційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою використання для виробництва або постачання товарів чи надання послуг, або ж в адміністративних цілях.

Операційна нерухомість генерує грошові потоки, які пов'язані не лише з цією нерухомістю, але й з іншими активами, що використовуються у виробництві, постачанні продукції тощо. Тому облік такої нерухомості та її відображення у фінансовій звітності здійснюються згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби».

Інвестиційну нерухомість підприємство утримує з метою одержання орендних платежів на умовах операційної оренди та/або збільшення власного капіталу. Однак П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» не містить чітких ознак збільшення власного капіталу внаслідок використання інвестиційної нерухомості. Можна припустити лише те, що йдеться про збільшення прибутку як складової власного капіталу внаслідок збільшення справедливої вартості інвестиційної нерухомості.

На практиці виникає ситуація, коли певний об'єкт основних засобів включає частину, яка утримується з метою отримання орендної плати та/або для збільшення власного капіталу, тобто є інвестиційною нерухомістю, та іншу частину, що є операційною нерухомістю. У такому випадку ці частини можуть бути продані окремо (або окремо надані в оренду згідно з договором про фінансову оренду), а також відображаються як окремі інвентарні об'єкти. Якщо ці частини не можуть бути продані окремо, об'єкт основних засобів визнається інвестиційною нерухомістю за умови її використання переважно з метою отримання орендної плати та/або для збільшення власного капіталу.

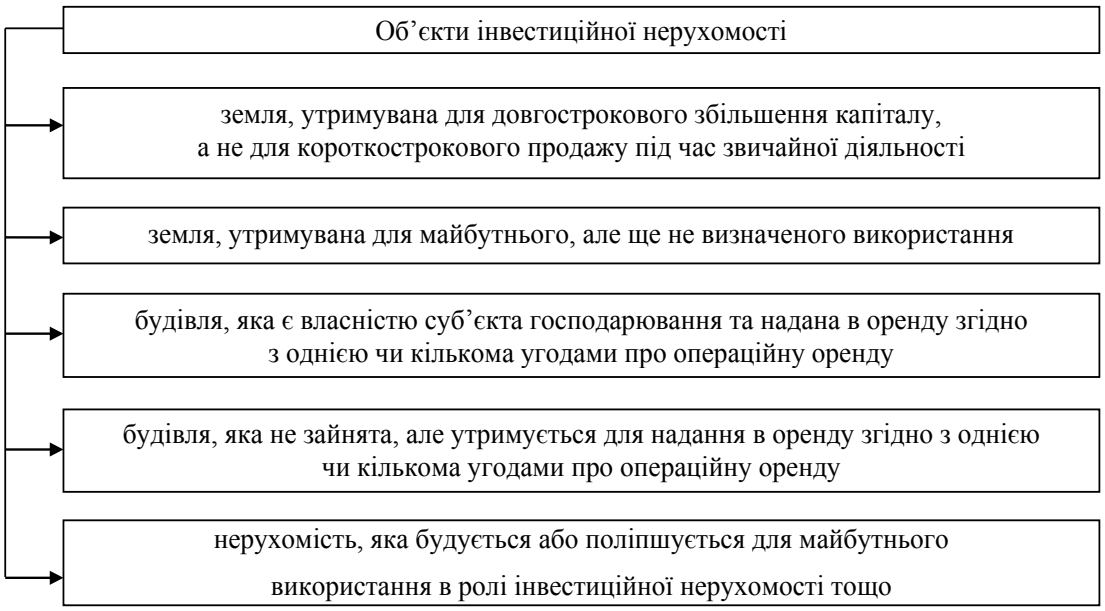


Рис. 1. Об'єкти інвестиційної нерухомості [6]

За наявності ознак, за яких об'єкт основних засобів може бути віднесеним і до операційної нерухомості, і до інвестиційної нерухомості, підприємство самостійно розробляє критерії щодо їх розмежування та розкриває зазначені положення в обліковій політиці.

На практиці переважно застосовують два критерії розмежування операційної та інвестиційної нерухомості: натуральний або вартісний. Згідно з кожним критерієм, якщо понад 50% площі чи вартості використовуються як інвестиційна нерухомість, такий об'єкт обліковується як інвестиційна нерухомість. Якщо результат розрахунку становить менше 50%, такий об'єкт обліковується як операційна нерухомість [2].

Критерії визнання інвестиційної нерухомості аналогічні тим, що застосовуються до всіх груп необоротних активів. Згідно з п. 8 П(С)БО 32 інвестиційна нерухомість визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому від її використання економічні вигоди у вигляді орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а також її первісна вартість може бути достовірно визначена.

Особливості оцінки інвестиційної нерухомості виникають під час її придбання (створення) та відображення на дату балансу.

Згідно з п. 9 П(С)БО 32 придбана (створена) інвестиційна нерухомість зараховується на баланс підприємства за первісною вартістю (табл. 1). Одиницею обліку інвестиційної нерухомості є земельна ділянка, будівля (частина будівлі) або їх поєднання, а також активи, які утворюють з інвестиційною нерухомістю цілісний комплекс і в сукупності генерують грошові потоки.

Первісна вартість інвестиційної нерухомості збільшується на суму витрат, пов'язаних з її поліпшенням (модернізація, модифікація, добудова, обладнання, реконструкція тощо), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання інвестиційної нерухомості.

Витрати, що здійснюються для підтримання інвестиційної нерухомості в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від її використання, включаються до складу витрат звітного періоду.

Під час відображення інвестиційної нерухомості на дату балансу можливі такі варіанти її оцінки:

– за справедливою вартістю;

– за первісною вартістю.

У разі вибору варіанта оцінки за справедливою вартістю підприємство на дату балансу відображає у фінансовій звітності інвестиційну нерухомість, якщо її можна достовірно визначити.

Оцінка інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю передбачає такі підходи:

1) повинна застосовуватися до дати вибуття, переведення інвестиційної нерухомості до операційної нерухомості та такої, що утримується для продажу, або в тому разі, якщо стає неможливим достовірно визначити її справедливу вартість на дату балансу;

2) ґрунтується на цінах активного ринку в тій самій місцевості в подібному стані за подібних умов договорів оренди або інших контрактів на дату балансу, а також не враховує майбутніх витрат на поліпшення нерухомості і відповідні майбутні вигоди у зв'язку з майбутніми витратами на поліпшення об'єктів інвестиційної нерухомості. За відсутності активного ринку визначити справедливу вартість інвестиційної нерухомості можна за останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство); поточними ринковими цінами на нерухомість, що може

Таблиця 1

Первісна вартість інвестиційної нерухомості [5]

Спосіб надходження	Склад первісної вартості
Придбання інвестиційної нерухомості за гроші	До первісної вартості включають такі витрати: • суми, що сплачують постачальникам (продавцям) та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); • реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на інвестиційну нерухомість; • суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) інвестиційної нерухомості (якщо вони не відшкодовуються підприємству); • юридичні послуги, комісійні винагороди, пов'язані з придбанням інвестиційної нерухомості; • інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням та доведенням об'єктів інвестиційної нерухомості до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.
Самостійне створення інвестиційної нерухомості	Первісною вартістю є вартість, визначена на дату початку використання інвестиційної нерухомості, виходячи із загальної суми витрат на її створення.
Одержання інвестиційної нерухомості у фінансову оренду	Первісна вартість визначається відповідно до П(С) БО 14 «Оренда», тобто за найменшою на початок строку оренди оцінкою – справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів.
Придбання інвестиційної нерухомості на умовах відстрочки платежу	Первісною вартістю визнається ціна відповідно до договору. Винагорода постачальнику на суму різниці між договірною ціною та загальною сумою платежів на його користь визнається фінансовими витратами.

перебувати в різному стані, різній місцевості, різних орендних та інших контрактних умовах, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик інвестиційної нерухомості; додатковими показниками, які характеризують рівень цін на інвестиційну нерухомість. У разі ж відсутності інформації щодо ринкових цін на інвестиційну нерухомість її справедлива вартість визначається за теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових надходжень від активу, обчисленою відповідно до П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів».

Справедлива вартість інвестиційної нерухомості підприємства включає всі об'єкти основних засобів, які утворюють з інвестиційною нерухомістю цілісний комплекс і в сукупності генерують грошові потоки. Така інвестиційна нерухомість в обліку відображається як окремий об'єкт, що генерує грошові кошти.

Інвестиційна нерухомість, що обліковується за справедливою вартістю, амортизації не підлягає.

Якщо підприємство обирає оцінку за справедливою вартістю, то на кожну дату балансу сума збільшення або зменшення справедливої вартості інвестиційної нерухомості відображатиметься у складі іншого операційного доходу (субрахунок 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю») або інших витрат від операційної діяльності (субрахунок 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю») відповідно.

Варто зазначити, що для проведення оцінки інвестиційної нерухомості П(С)БО 32 не зобов'язує вдаватися до послуг професійних оцінювачів. Згідно з вимогами МСБО 40 теж не вимагається, але заохочується залучення незалежних професійних оцінювачів відповідної кваліфікації з досвідом оцінки подібної інвестиційної нерухомості для визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості [3].

Якщо справедливу вартість інвестиційної нерухомості достовірно визначити неможливо, вдаються до другого варіанта оцінки – за первісною вартістю. Підприємство на дату балансу відображає у фінансовій звітності інвестиційну нерухомість за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення, що визнаються відповідно до П(С)БО 28. Вибраний підхід застосовується до оцінки всіх подібних об'єктів інвестиційної нерухомості.

Інвестиційна нерухомість, що обліковується за первісною вартістю, переоцінці не підлягає. Пояснюється це тим, що такий метод оцінки застосовується тільки в тому випадку, коли неможливо достовірно визначити справедливу вартість об'єкта.

Вибір варіанта оцінки інвестиційної нерухомості на дату балансу не обмежується лише можливістю достовірного визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості. Важливим за недостатньої розвиненості ринку нерухомості в Україні є окреслення меж доцільності та обґрунтованості здійснення оцінки інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю [4].

Оцінку інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю доцільно здійснювати юридичним особам, які складають фінансову звітність за міжнародними стандартами (емітентам цінних паперів, які допущені до торгівлі на організовано оформлених ринках, професійним учасникам фондового ринку, інститутам спільного інвестування, акціонерним товариствам), оскільки саме цей метод є переважаючим у міжнародній практиці та забезпечує однозначне розуміння фінансової звітності і зростання довіри кредиторів, інвесторів та інших учасників міжнародних ринкових відносин до її показників.

Для підприємств, які не складають звітність за міжнародними стандартами, можливим є застосування варіанта оцінки інвестиційної нерухомості за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення. Вибір цього варіанта оцінки є більш об'єктивною величиною, ніж справедлива вартість, оскільки він документально підтверджується і не передбачає значної кількості припущень та методів розрахунку.

Загалом практика українських підприємств засвідчує застосування оцінки інвестиційної нерухомості за первісною вартістю.

Щодо документального оформлення операцій з інвестиційною нерухомістю, їх рух відображається тими самими первинними документами, що й операції з основними засобами (введення в експлуатацію інвестиційної нерухомості оформляється актом приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів типової ф. № 03-1, аналітичний облік кожного об'єкта інвестиційної нерухомості ведеться в Інвентарній картці обліку основних засобів типової ф. № 03-6 тощо).

У бухгалтерському обліку інвестиційна нерухомість відображається за первісною чи справедливою вартістю на рахунку 100 «Інвестиційна нерухомість», а нарахований знос, якщо інвестиційну нерухомість обліковано за первісною вартістю, відображається на субрахунку 135 «Знос інвестиційної нерухомості» [7].

У фінансовій звітності інвестиційна нерухомість відображається у таких формах. У балансі (звіті про фінансовий стан) відображається справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості, первісна вартість інвестиційної нерухомості та знос інвестиційної нерухомості (суб'єкти малого підприємництва, які застосовують П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», окремо в балансі інвестиційну нерухомість не виділяють; вона враховується разом з іншими об'єктами основних

засобів); примітках до річної фінансової звітності.

Під час зміни характеру використання нерухомості її може бути переведено до інвестиційної нерухомості або виведено зі складу інвестиційної нерухомості. Однак на практиці про це твердження досить часто забувають, тому однією з найпоширеніших помилок є облік нерухомості, яку надають в оренду, за загальним порядком обліку основних засобів, передбаченим П(С)БО 7.

Під час переведення операційної нерухомості до інвестиційної, що оцінюватиметься за справедливою вартістю, різниця між балансовою (залишковою) вартістю операційної нерухомості і справедливою вартістю інвестиційної нерухомості списується на субрахунок 423 «Дооцінка активів» (під час дооцінки) чи субрахунок 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій» (під час уцінки), крім випадків, коли переводяться раніше переоцінені основні.

Під час переведення операційної нерухомості до інвестиційної, що оцінюватиметься за первісною вартістю, значення первісної вартості та суми нарахованого зносу треба переносити з рахунків обліку операційної нерухомості на рахунки інвестиційної нерухомості, хоча окремо в П(С)БО 32 ці питання не розглядаються.

Переведення інвестиційної нерухомості до складу запасів здійснюється у разі існування зміни способу використання цього активу, що підтверджується початком підготовки до продажу. Інвестиційну нерухомість, яка продається без попередньої підготовки до продажу, не потрібно переводити до складу необоротних активів, утримуваних для продажу. В обліку такий продаж відображається як інша звичайна, а не операційна діяльність.

Під час вибуття об'єкта інвестиційної нерухомості його визнання припиняється. Фінансовий результат при цьому визначається вирахуванням з доходу від вибуття її балансової вартості, непрямих податків і витрат, пов'язаних з вибуттям інвестиційної нерухомості.

Висновки. Загалом розглянуті облікові аспекти інвестиційної нерухомості свідчать про необхідність подальших наукових досліджень питань оцінки та методики обліку об'єктів інвестиційної нерухомості у сучасних умовах економіки України.

Прийняття П(С)БО 32, яким, власне, і введено поняття «інвестиційна нерухомість», безумовно, є позитивним явищем в господарському житті України. Проте низка суперечностей, зокрема в частині оцінки, норм П(С)БО 32 мають бути усунені завдяки спільним зусиллям теоретиків та практиків у галузі бухгалтерського обліку, що дасть змогу практично використовувати це положення.

Обґрунтована оцінка інвестиційної нерухомості забезпечує достовірність бухгалтерської інформації про вартість об'єкта основних засобів, що сприяє прийняттю оптимальних управлінських рішень щодо її використання й оптимізації орендних платежів, які плануються до отримання.

Під час оцінки інвестиційної нерухомості на дату балансу для підприємств, які складають фінансову звітність за міжнародними стандартами, рекомендовано використовувати оцінку за справедливою вартістю, що забезпечить зростання рівня довіри інвесторів, кредиторів, учасників фондового ринку до фінансової звітності і сприятиме залученню іноземних інвестицій. Для інших суб'єктів господарювання прийнятним є використання оцінки за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення, оскільки ринок нерухомості України характеризується низкою обмежень, що не дає змогу визначити достовірну справедливу вартість інвестиційної нерухомості. Однак при цьому слід пам'ятати і про необхідність погодження податкового обліку з бухгалтерським, оскільки податковий облік об'єктів інвестиційної нерухомості, які відображаються в бухгалтерському обліку за справедливою вартістю, не врегульовано законодавчо. А отже, у майбутньому підприємству, можливо, доведеться захищати свою позицію щодо податкового обліку таких об'єктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар М.І. Визнання і оцінка інвестиційної нерухомості / М.І. Бондар, Т.А. Бондар // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 20. – С. 12–15.
2. Голов С.Ф. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку «Інвестиційна нерухомість» у вітчизняному форматі (коментар до П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість») / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 9. – С. 8–15.
3. Міронова О.І. Інвестиційна нерухомість та її справедлива вартість / О.І. Міронова // Баланс. – 2008. – № 48. – С. 39–43.
4. Супрунова І.В. Визнання та оцінка інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку / І.В. Супрунова // Міжнародний збірник наукових праць. – 2015. – № 1 (16). – С. 273–283.
5. П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» : Наказ Міністерства фінансів України від 2 липня 2007 року № 779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0823-07.
6. МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» : міжнародний документ від 1 січня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_026.
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11.

УДК 657.3:005.21

Писарчук О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

PLACE STRATEGIC ACCOUNTING OF MANAGEMENT SYSTEM OF MODERN ENTERPRISE INNOVATION DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості сучасної системи управління інноваційним розвитком підприємства. Проведено аналіз наявних підсистем в системі управління інноваційним розвитком підприємства, його основних елементів із визначенням взаємного впливу та взаємодії кожної з підсистем. Виходячи з високої динаміки змін, які відбуваються в глобальному середовищі, а також враховуючи специфічні характеристики інноваційного характеру розвитку, автор визначив місце облікової інформації в системі управління інноваційним розвитком підприємства, а також дослідив саме стратегічний аспект формування обліково-інформаційного забезпечення. У статті представлено основні функції стратегічного обліку для прийняття управлінських рішень в рамках системи управління інноваційним розвитком підприємства. У статті окремо акцентовано увагу на особливостях стратегічного обліку, його відмінностях від управлінського обліку, а також на основних проблемах впровадження стратегічного обліку на сучасних підприємствах.

Ключові слова: стратегічний облік, обліково-інформаційне забезпечення, система управління інноваційним розвитком, система, функції стратегічного обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности современной системы управления инновационным развитием предприятия. Проведен анализ существующих подсистем в системе управления инновационным развитием предприятия, его основных элементов с определением взаимного влияния и взаимодействия каждой из подсистем. Исходя из высокой динамики изменений, которые происходят в глобальной среде, а также учитывая специфические характеристики инновационного характера развития, автор определил место учетной информации в системе управления инновационным развитием предприятия, а также исследовал именно стратегический аспект формирования учетно-информационного обеспечения. В статье представлены основные функции стратегического учета для принятия управленческих решений в рамках системы управления инновационным развитием предприятия. В статье отдельно акцентировано внимание на особенностях стратегического учета, его отличиях от управленческого учета, а также на основных проблемах внедрения стратегического учета на современных предприятиях.

Ключевые слова: стратегический учет, учетно-информационное обеспечение, система управления инновационным развитием, система, функции стратегического учета.

ANNOTATION

Features of modern management system of innovative development of the enterprise are considered in the article. Analysis of subsystems in the system of management of innovative development of the enterprise is carried out. An analysis of the main elements of the system is carried out. The effect of each subsystem on each other is determined. The author defined the place of accounting information in the system of management of innovative development of the enterprise, based on the high dynamics of changes in the global environment, and specific characteristics of the innovative nature of development. The author investigated the strategic aspect of the formation of accounting and information support. The paper presents the main functions of strategic accounting for making managerial decisions within the framework of the enterprise development management system. Separately, the work focuses on the features of strategic accounting, its differences from management accounting, as well as on the main problems of introducing strategic accounting in modern enterprises.

Key words: strategic accounting, accounting and information support, innovative development management system, system, strategic accounting functions.

Постановка проблеми. Радикальні зміни системи управління економікою, безумовно, приводять до необхідності перетворень у системі управління підприємством, яка в сучасних умовах стає об'єктом товарно-грошових відносин, має економічну самостійність і повністю відповідає за результати своєї діяльності. Так, підприємство самостійно приймає рішення, визначає цілі та завдання, орієнтири та критерії своєї роботи, розробляє стратегію й політику розвитку, забезпечує та контролює виконання планів і програм. Крім вирішення питань щодо організації виробництва, таких як, наприклад, забезпечення трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, обладнанням, до компетенції самостійного вибору підприємств відноситься безліч структурних питань, зокрема питання створення, ліквідації, злиття або, навпаки, розподілу підрозділів та філій, вступу до складу асоціацій та інших об'єднань, реорганізації виробничої та організаційної структур управління.

Трансформація системи управління, сучасні особливості функціонування підприємств, зростаюча динаміка глобалізаційних процесів призводять до появи нових користувачів інформації, а також до виникнення потреби в інформаційних ресурсах іншого характеру. Задоволення виникаючих потреб реалізується шляхом впорядкування інформаційних потоків та інформаційного забезпечення. Сьогодні майже 85% інформації на підприємстві формуються на основі облікових даних. Тому трансформаційні процеси обумовлюють появу нових видів обліку і облікової інформації, а також вимагають принципово нового погляду на функціонування управлінського обліку. Нині правильно організована обліково-аналітична інформація

спроможна задовольнити більшість потреб зацікавлених сторін економічних відносин, а також споживачів такої інформації. Для багатьох підприємств сьогодні актуальними є питання формування та впровадження стратегічного обліку, а також його інтеграція не тільки в систему управління розвитком, але й в систему управління інноваційним розвитком підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків займаються проблемами інформаційного забезпечення управлінням підприємством, управлінням інноваційним розвитком підприємств, дослідженням систем управління підприємствами та стратегіями розвитку підприємств. Зокрема, С.М. Ілляшенко [1], акцентуючи увагу на важливому місці інформаційного забезпечення, виділяє облікову інформацію; А.Я. Кузнєцова, О.Є. Кузьмін, Н.В. Тувакова, [2] розглядають особливості використання обліково-інформаційного ресурсу в інноваційній та інвестиційній діяльності. Значну увагу дослідженням систем управління приділено в працях Р.Л. Акоффа, В.В. Милькика, М.А. Бенедиктова та інших вчених.

Крім того, А.А. Пилипенко [3], М.І. Бондар [4] та О.С. Кривоконь [5] детально розглядають теоретичні проблеми організації обліку, шляхи його удосконалення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак нині теоретично-наукові розробки в цьому напрямі досліджені не в повному обсязі. Більшість науковців досліджує стратегічний облік окремою проблематикою або в ролі розвитку організації обліку, зокрема управлінського. Система управління інноваційним розвитком сучасного підприємства потребує забезпечення різноспрямованою інформацією. Тому вважаємо важливим та вкрай актуальним проблему гармонійної інтеграції стратегічного обліку в систему управління інноваційним розвитком підприємства. Саме цей аспект залишається неповною мірою дослідженим.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне підприємство є виробничо-економічною системою, в якій окремі її частини (фінансові, трудові, матеріальні ресурси, а також технологічні та виробничі процеси) знаходяться в складній взаємодії, маючи на меті досягнення стратегічних цілей і задач [6, с. 63]. За таких умов ефективно діюча система управління підприємством та його розвитком стає запорукою ефективної роботи, конкурентоспроможності, забезпечення адекватного положення на ринку та сприяє розвитку підприємства.

Виробнича організація є складною системою. Динамічний розвиток, стрімкі темпи ускладнення взаємовідносин, нагромадження структури процесів, що відбуваються, вимагають управлінського впливу на всі складові. Об'єктивна необхідність в управлінні виникає не тільки для забезпечення нормального існування, але й для забезпечення розвитку у визначеному напрямі.

Узагальнюючи дослідження авторів [7, с. 52; 8, с. 68], а також спираючись на роботи Р. Акоффа, І. Ансоффа, та А.В. Матвійчук [9, с. 102], під системою можна розуміти певний набір елементів, їх властивостей, а також багатогранних зв'язків між ними, які взаємно пов'язані та впливають один на одного, створюючи стійку єдність та цілісність. Система володіє інтегральними властивостями та закономірностями. Обов'язкове існування цілей визначає цілеспрямовані правила взаємозв'язків, які спільні для всіх її елементів та обумовлюють цілеспрямованість системи загалом.

Поза системою існує велика кількість різноманітних елементів, які на неї впливають. Водночас вони утворюють сукупність інформаційних ресурсів зовнішнього середовища. Взаємний вплив середовища та системи здійснюється за допомогою зв'язків, значна кількість яких приводить до необхідності визначення найбільш вагомих та значущих, актуальним також стає питання регулювання їх впливу.

А під системою управління інноваційним розвитком підприємства слід розуміти сукупність двох взаємодіючих підсистем, де відбуваються процеси цілеспрямованого впливу через впровадження інноваційних перетворень, спираючись на аналіз та обробку зібраної інформації (управляючої підсистеми – суб'єкта управління на підсистему, якою управляють, – об'єкта управління) з метою забезпечення зростання ступеня організованості, досягнення певного корисного ефекту, одержання нових властивостей системи з урахуванням наявних обмежень.

Таким чином, система управління інноваційним розвитком підприємства в рамках контуру управління його розвитком має такий вигляд: на вході на об'єкт управління чинить дію управлінський сигнал щодо впровадження змін для досягнення цілей розвитку; на виході за допомогою підсистеми контролінгу на основі розробленої системи оціночних показників проводиться оцінка результатів впровадження змін, тобто оцінюється ефективність розвитку.

Циклічність і постійний характер трансформаційних перетворень, реорганізації, а отже, і функціонування системи управління інноваційним розвитком підприємства обумовлені властивістю та необхідною умовою процесу стабільного розвитку – його безперервністю.

Впровадження змін, які відносяться до різних напрямів, паралельно або послідовно залежить від можливостей підприємства та обраної стратегії розвитку. Серед таких напрямів можна виділити внутрішні перетворення, продуктові інновації, технічні перетворення, технологічні інновації. Форма одержання інноваційного продукту, а також раціональне його використання справляють значний вплив на результати управління інноваційним розвитком підприємства, зокрема на швидкість, ефективність, значущість, визначають ступінь кардинальних перетворень, одержаних переваг і

тривалість володіння ними. Широкий діапазон дій, а саме придбання ідей, патентів, втілених у певний технологічний процес пропозицій, готової технологічної лінії, прав на використання, виробництво або створення інновацій та інноваційних розробок власними зусиллями у підпорядкованих науково-дослідних інститутах, центрах, лабораторіях, приводить до альтернативності та багатоваріантності рішень. Виходячи із зазначеного, автор вважає за необхідне в процесі синтезу системи управління інноваційним розвитком підприємства значну увагу приділити вибору форми одержання інноваційного продукту з метою оптимізації рівня витрат для досягнення поставленої мети.

Критерій ефективності визначається суб'єктом управління. Суб'єкт управління чинить вплив на обраний об'єкт, виходячи з цілей інноваційного розвитку підприємства. Причому автор наголошує на необхідності узгодження цілей всієї сукупності ($Ц_{lx}$) для всіх сторін процесу розвитку підприємства. Це обумовлено наявністю різниці в тлумаченні найкращого результату розвитку (OR). Існує об'єктивна розбіжність уявлень щодо розвитку підприємства між власниками; акціонерами, що беруть участь в управлінні, та тими, що не беруть участі в управлінні; менеджерами різних управлінських ланок; співробітників тощо. Відповідно, неузгодженість цілей приводить до виникнення опору впровадженню змін.

Чинити вплив на об'єкт управління суб'єкт управління інноваційним розвитком підприємства в системі управління має через використання відповідних механізмів (M_{fy}), а також методів управління (N_{zm}). Так, кожен механізм розвитку підприємства включає сукупність алгоритмів, схем, послідовностей впровадження змін. Із широкої сукупності механізмів управління розвитком підприємства можна виділити основні, а саме механізми на основі самоорганізації, механізми інноваційного, еволюційного і поступового розвитку, а також механізми управління внутрішніми перетвореннями.

Досягти бажаного результату розвитку через вплив на об'єкт управління неможливо без необхідного ресурсного забезпечення процесу розвитку (Z_{hn}). В системі управління інноваційним розвитком підприємства ресурсне забезпечення може включати матеріальне, фінансове, інформаційне, інтелектуальне, кадрово-кваліфікаційне, інноваційне та інші види забезпечення.

Водночас кожна система управління в сучасних умовах має низку обмежень, що впливають на можливість її функціонування. Так, серед основних обмежень (O_{rk}) пропонується виділити часові, ресурсні, ринкові, умови діяльності, наявний потенціал підприємства. Цей перелік обмежень не є вичерпним і, відповідно, розширюється залежно від особливостей середовища функціонування.

Таким чином, система управління інноваційним розвитком підприємства (СУІР) є цілісною сукупністю взаємопов'язаних елементів. Де суб'єкт управління (СУ), виходячи з цілей розвитку ($Ц_{lx}$), визначає механізм впровадження інноваційних перетворень (M_{fy}), враховуючи наявне забезпечення (Z_{hn}), а також обмеження (O_{rk}), що накладаються на систему управління інноваційним розвитком, а також, використовуючи доступні методи (N_{zm}), впливає на об'єкт управління (ОУ). Причому необхідно враховувати вплив сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів (B_{ij}) на систему управління інноваційним розвитком підприємства. Внаслідок перетворень одержуємо результати розвитку, які мають не тільки відповідати цілям розвитку, але й співвідноситись із системою управління підприємством та його функціонуванням. Таким чином, систему управління інноваційним розвитком підприємства можна представити у вигляді такого кортежу:

$$СУІР = < СУ, ОУ, OR, B_{ij}, Ц_{lx}, M_{fy}, Z_{hn}, N_{zm}, O_{rk}, > \quad (1).$$

На вхід системи управління інноваційним розвитком підприємства впливає велика кількість факторів, серед яких значну долю займають чинники, що безпосередньо пов'язані з функціонуванням підприємства і залежать від особливостей наявної системи управління. Крім того, система управління інноваційним розвитком підприємства є підсистемою системи управління підприємством, її невід'ємною структурною одиницею, незважаючи на багатоваріантність можливих організаційних та управлінських систем.

Складність системи управління інноваційним розвитком підприємства, велика кількість елементів, які потребують управління і взаємоузгодження, вимагають оптимізації та підвищення ефективності організації. А в системі управління інноваційним розвитком підприємства існують складові елементи, які для підприємства не є основними бізнес-процесами. Відповідно, існує можливість їх передачі повністю або частково на аутсорсинг.

Впровадження змін, інноваційних перетворень, нововведень з метою розвитку підприємства неодмінно потребує ресурсів і витрат, які б забезпечили можливість проведення зазначених дій. Незалежно від обраного напряму спрямування управлінського впливу (від внутрішніх перетворень до технологічної інновації, від ступеня новизни, глибини перетворень, принципової координальності заходів, продукту, технології виробництва, яка впроваджується) об'єктивною стає необхідність належного забезпечення впровадження перетворень через відповідні фінансові, матеріальні, інформаційні та інтелектуальні ресурси. Відсутність адекватного та збалансованого ресурсного забезпечення підприємства призведе до руйнування та недосягнення поставлених цілей розвитку, а також така непередбачуваність може призвести до значного погіршення наявного становища і спровокувати виникнення кризової ситуації.

Таким чином, можна стверджувати, що однією з важливих структурних складових у системі управління інноваційним розвитком, без якої неможливе протікання самого процесу розвитку, є його забезпечення. А підсистема забезпечення інноваційного розвитку системи управління інноваційним розвитком підприємства не є основною, а виконує «допоміжну» функцію.

Одним із важливих складових елементів забезпечення системи управління інноваційним розвитком є інформаційне забезпечення, а саме обліково-інформаційне забезпечення. Нині особливої актуальності набуває інформація, що необхідна для стратегічного управління підприємством. Ефективна організація відповідних інформаційних потоків сприяє підвищенню якості управління та результативності діяльності підприємства загалом. Розширення задач управлінського обліку та сфер, які він охоплює, гармонійно привело до виникнення поняття стратегічного управлінського обліку.

Узагальнено [10, с. 73; 11, с. 41], що під стратегічним обліком розуміють форму управлінського обліку, в якій акцент робиться на інформації щодо зовнішніх факторів, які чинять вплив на діяльність підприємства. Тобто інформаційний ракурс управлінського обліку не тільки охоплює детальну інформацію щодо особливостей формування затрат на виробництво та витрат, пов'язаних з діяльністю підприємства, але й розширюється на виявлення, урахування та оцінку факторів, що носять зовнішній характер. Виходячи з цього, можна стверджувати що у стратегічного управлінського обліку відбудеться диференціювання функції (рис. 1).

Вважаємо за доцільне зробити акцент на основних аспектах під час впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємстві та його інтеграції в систему управління інноваційним розвитком підприємства. Так, стратегічний управлінський облік передбачає:

– проведення виявлення, обліку, аналізу, оцінки внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на всі елементи системи управління інноваційним розвитком;

– моніторинг тенденцій змін економічного становища конкурентів та контрагентів для забезпечення можливостей ефективного прогнозування;

– аналіз як фінансових, так і нефінансових показників функціонування підприємства та результатів його інноваційного розвитку;

– аналіз витрат, який передбачає їх ранжування залежно від особливостей конкретної економічної ситуації, а також управлінських цілей системи управління інноваційним розвитком підприємства;

– взаємоузгодженість зі стратегією розвитку підприємства, що стає передумовою гармонійної інтеграції стратегічного обліку в систему управління інноваційним розвитком підприємства;

– регламентування вищим рівнем управлінського складу, оскільки виступає суб'єктом управління в системі управління інноваційним розвитком;

– високий рівень адаптації до конкретної ситуації;

– тісну взаємодію зі всіма користувачами та джерелами інформації;

– організаційну динамічність, високий рівень адаптації до мінливих умов функціонування, а також готовність до впровадження змін та інновацій.

Впровадження системи стратегічного обліку в систему управління інноваційним розвитком підприємства є однією з актуальних про-

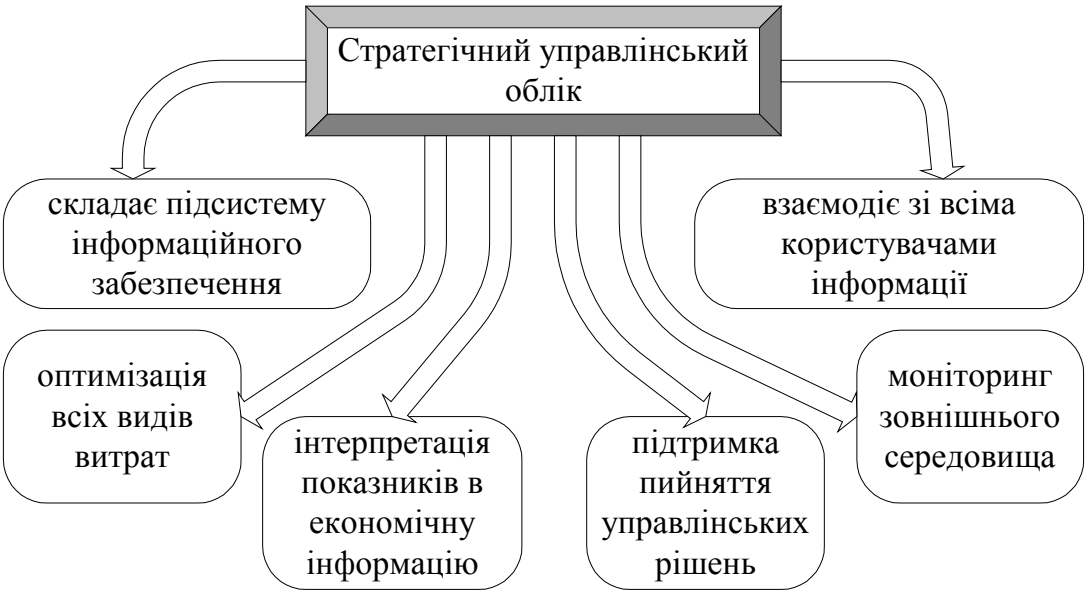


Рис. 1. Напрями взаємодії стратегічного обліку із системою управління інноваційним розвитком сучасного підприємства

блем, оскільки стратегічний управлінський облік забезпечує осіб, що приймають рішення, інформацією про ринкові перспективи наявної продукції, його портфель, можливі періоди попиту, тобто складає основу для формування відповідного управлінського впливу. Стратегічний управлінський облік передбачає підготовку інформації як для розробки стратегії, так і для оцінки результатів її реалізації підприємством. Таким чином, з одного боку, стратегічний управлінський облік виступає в ролі логічного продовження та розвиває основи бюджетування і поточного управлінського обліку, а з іншого боку, він формує обліково-інформаційне забезпечення для аналізу його результатів. Це свідчить про безперервність та сприяє зростанню результативності такого виду обліку, забезпечуючи якісний зворотній зв'язок між всіма складовими не тільки управлінського обліку, але й системи управління інноваційним розвитком загалом.

Висновки. Необхідність впровадження стратегічного управлінського обліку в господарську діяльність підприємств обумовлена не тільки необхідністю забезпечення умов адекватного функціонування, але й потребою вирішення проблем щодо перспектив можливого інноваційного розвитку. Особливої актуальності розглянуте питання набуває в умовах загострення фінансово-економічної кризи. Практична реалізація поставленого завдання потребує розроблення детального механізму впровадження комплексної системи стратегічного управлінського обліку в діяльність підприємств, а також якісного методичного забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навчальний посібник]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
2. Інвестиційна та інноваційна діяльність : [монографія] / [О.Є. Кузьмін, Н.В. Тувакова, А.Я. Кузнєцова та ін.]. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
3. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства / А.А. Пилипенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
4. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : [монографія] / М.І. Бондар. – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.
5. Кривоконь О.С. Організація обліку та контролю діяльності фермерських господарств : [монографія] / О.С. Кривоконь ; ред. Н.Л. Правдюк. – Вінниця : ПП Балюк, 2008. – 183 с.
6. Пономаренко В.С. Методы и модели финансового обеспечения развития предприятий : [монография] / В.С. Пономаренко, А.И. Пушкарь. – Х. : ХГЭУ, 1997. – 160 с.
7. Гриньова В.М. Функціонально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності : [монографія] / В.М. Гриньова. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. – 128 с.
8. Кузнєцова А.Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності : [монографія] / А.Я. Кузнєцова. – Львів : ЛБІ НБУ, 2005. – 319 с.
9. Матвійчук А.В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки : [монографія] / А.В. Матвійчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.
10. Николаева О.Е. Стратегический управленческий учет / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 304 с.
11. Шевчук В.Р. Стратегічний управлінський облік : [навч. посібн.] / В.Р. Шевчук. – К. : Алерта, 2009. – 176 с.

УДК 657

Погрібняк Д.С.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF ASSOCIATIONS OF THE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено пропозиції стосовно удосконалення теоретично-методичних та практичних засад організації обліку об'єднань підприємств, зокрема обґрунтовано роль облікової інформації у прийнятті управлінських рішень; проведено аналітичне групування на основі використаних підходів до визначення поняття організації бухгалтерського обліку, надано інтерпретацію цього поняття для об'єднань підприємств як впорядкована сукупність методичного, технічного, організаційного забезпечення обліку для задоволення інформаційних потреб стейкхолдерів в умовах глобалізації та інтеграції бізнесу; виділено послідовність етапів організації бухгалтерського обліку, відмінність якої полягає у врахуванні специфіки потреб користувачів інформації, а також можливості формування «шаблонів» для представлення інформації користувачам, наявності зворотного зв'язку, що сприятиме підвищенню якості інформації; відповідно до етапів виділено додаткові функції організації бухгалтерського обліку; з урахуванням особливостей об'єднання підприємств виділено мету організації бухгалтерського обліку об'єднань підприємств.

Ключові слова: організація бухгалтерського обліку, об'єднання підприємств, етапи, функції, запити користувачів інформації, зворотний зв'язок, «інформаційні шаблони».

АННОТАЦИЯ

В статье приведены предложения по совершенствованию теоретико-методических и практических основ организации учета объединений предприятий, в частности обоснована роль учетной информации в принятии управленческих решений; проведена аналитическая группировка на основе использованных подходов к определению понятия организации бухгалтерского учета, предоставлена интерпретация данного понятия для объединений предприятий как упорядоченная совокупность методического, технического, организационного обеспечения учета для удовлетворения информационных потребностей стейкхолдеров в условиях глобализации и интеграции бизнеса; выделена последовательность этапов организации бухгалтерского учета, отличие которой заключается в учете специфики потребностей пользователей информации, а также возможности формирования «шаблонов» для представления информации пользователям, наличия обратной связи, что будет способствовать повышению качества информации; в соответствии с этапами выделены дополнительные функции организации бухгалтерского учета; с учетом особенностей объединения предприятий выделена цель организации бухгалтерского учета объединений предприятий.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета, объединение предприятий, этапы, функции, информационные запросы пользователей информации, обратная связь, «информационные шаблоны».

ANNOTATION

The article presents proposals for improving the theoretical and methodological and practical principles of accounting associations of enterprises, including The role of accounting information in decision-making; Analytical grouping based approaches used, definitions of accounting, the interpretation given to this concept by associations of undertakings as an ordered set of methodological, technical and organizational support for keeping the information needs of stakeholders in globalization and integration of business; selected sequence of accounting, the difference of which is in consideration of the specific information needs of users as well as the possibility of creating "templates" for presenting information to users, availability of feedback that will improve the quality of information; according to the stages allocated additional accounting functions; especially given the business combination, highlighted the purpose of accounting associations about companies.

Key words: organization of accounting, business combination, steps, features, information requests user feedback, "information templates".

Постановка проблеми. Розвиток міжнародного бізнесу диктує свої умови для суб'єктів господарювання, і все частіше окремі підприємства створюють об'єднання, що дає їм вагомі конкурентні переваги, зокрема більш стійку позицію на світовому ринку.

Через це виникає чимало практичних питань, які потребують вирішення, пов'язаних з діяльність об'єднань підприємств. Це стосується організаційних, інформаційних, фінансових, виробничих та інших аспектів функціонування таких суб'єктів господарювання. Важливим напрямом економічної науки стосовно цього питання є дослідження у сфері організації бухгалтерського обліку об'єднань підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням організації бухгалтерського обліку підприємства займалися різні науковці. Теоретично-методичному та практичному базису стосовно цього питання присвячені праці Ф.Ф. Бутинця [3], В.С. Лень [13], В.В. Сопко [23], Г.Г. Кірейцева [10], А.А. Пилипенка [24], П.Я. Хомина [25] та інших науковців. Окремим питанням присвячені роботи С.В. Візіренко [4], яка запропонувала розробку внутрішніх організаційних регламентів ведення обліку, що сприятиме створенню належного обліково-інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень; С.В. Свірко [19], який досліджував розвиток принципів організації бухгалтерського обліку, та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість доробок стосовно означеного питання, залишається невирішеним аспект організації бухгалтерського обліку об'єднань підприємств.

Мета статті полягає в удосконаленні теоретично-методичних та практичних основ організації бухгалтерського обліку об'єднань підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення поставленої мети необхідно визначити, чим саме є організація бухгалтерського обліку. Інтерпретації цього поняття є дуже різноманітними, що пояснюється його специфічністю та багатогранністю, а також постійним розвитком бухгалтерського обліку відповідно до наявних тенденцій, проте нині й досі не існує однозначного тлумачення. У табл. 1 представлено аналітичне групування визначень поняття.

Таким чином, підсумовуючи наявні визначення, варто зазначити, що організація бухгалтерського обліку в контексті об'єднань

Таблиця 1

Визначення поняття «організація бухгалтерського обліку» з позиції різних науковців

Автор	Сутність поняття
Використання функціонального підходу	
Ф.Ф. Бутинець [3, с. 40]	Цілеспрямована діяльність керівників підприємства щодо створення, постійного впорядкування та вдосконалення системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів.
В.С. Лень [13, с. 6]	Сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення її організованості, функціонування якої спрямовано на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу.
О.П. Войналович [5, с. 4]	Сукупність заходів з упорядкування облікової роботи, які здійснюють адміністрація підприємства та бухгалтер за дорученням власника з метою забезпечення виконання завдань бухгалтерського обліку на відповідному етапі розвитку суспільства.
Р.Е. Островерха [17, с. 12]	Сукупність цілеспрямованих процесів або дій зі створення, функціонування, упорядкування та постійного удосконалення системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення внутрішніх та зовнішніх користувачів обліково-економічною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень.
О.В. Качмар [9]	Комплексне поняття, яке включає сукупність дій зі створення та постійного удосконалення цілісної системи бухгалтерського обліку, яка включає поєднання нормативно-правових, методичних, технічних та організаційних елементів бухгалтерського обліку у конкретно визначених умовах з метою забезпечення інформаційних потреб користувачів обліково-економічної інформації.
О.П. Кундря-Висоцька [12, с. 12]	Цілеспрямоване вдосконалення механізму, структури і процесів обліку, впорядкування всіх елементів системи бухгалтерського обліку.
О.Д. Шмігель [26, с. 9]	Цілеспрямоване впорядкування й удосконалення методології і техніки бухгалтерського обліку, а також робочих процесів збору первинної обліково-економічної інформації, її обробка, узагальнення і отримання відомостей, необхідних для управління підприємством.
Використання системного підходу	
С.О. Левицька [11, с. 17]	Раціональна система відображення операцій і результатів діяльності з урахуванням економіко-організаційних особливостей підприємства, результати впровадження якої гарантують достовірність інформації, їх повноцінність для прийняття оперативних та стратегічних рішень.
В.В. Сопко, В.П. Завгородній [23, с. 4], В.А. Дерій [7]	Система методів, способів та засобів, які забезпечують його оптимальне функціонування та подальший розвиток.
А.Ш. Маргуліс [15, с. 15]	Система документування операцій і документообігу, встановлення графіку облікових робіт, тобто правил і термінів надання і обробки первинних документів і внутрішньовиробничої звітності, побудови плану рахунків і вибір форми рахівництва; систему узагальнення рахункових записів, контролю за здійсненням господарських операцій, забезпечення підприємства обґрунтованими нормативами і кошторисами витрат, нормами запасів оборотних засобів і плановими калькуляціями; побудову облікового апарату і визначення виконуваних ним функцій під час централізації обліку у виробничих об'єднаннях (комбінатах, підприємствах), а в окремих випадках – децентралізація його по цехах великих заводів.
В.В. Сопко [22, с. 7–8]	Система методів, способів та заходів, які забезпечують оптимальне функціонування бухгалтерського обліку та подальший його розвиток.
Використання ситуаційного підходу	
П.С. Безруких [25, с. 12]	Науково обґрунтована сукупність умов, за якої найбільш економно і раціонально здійснюються збір, обробка і збереження облікової інформації в умовах оперативного контролю за правильним використанням засобів на підприємстві.м
Т.М. Сльозко [21, с. 12–13]	Науково обґрунтована сукупність умов, за яких найбільш економно і раціонально здійснюються збір, обробка і зберігання бухгалтерської інформації з метою оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства та надання користувачам неупередженої фінансової звітності.

підприємств – це впорядкована сукупність методичного, технічного, організаційного забезпечення обліку з метою задоволення інформаційних потреб стейкхолдерів в умовах глобалізації та інтеграції бізнесу.

Згідно з дослідженням Н.М. Бондаренко метою організації бухгалтерського обліку є ефективне виконання обліком інформаційної та контрольної функції [2]. На думку автора, таких підхід обмежує сутність і роль обліку у системі управління об'єднанням підприємств. У зв'язку з цим доцільно виявити функції, які виконуються організацією бухгалтерського обліку через аналіз її етапів. Базуючись на працях Ф.Ф. Бутинця [3, с. 43–45] та С.В. Свірко [20, с. 8–9], автор дослідження запропонував послідовність етапів, відмінність якої полягає у врахуванні специфіки потреб користувачів інформації, а також можливості формування «шаблонів» для представлення інформації користувачам, що сприятиме підвищенню якості інформації (табл. 2).

Особливістю першого етапу (ідентифікація інформаційних потреб) є виявлення специфіки потреб користувачів інформації з урахуванням призначення отримуваної інформації та цільової аудиторії, на яку вона розрахована. Даний етап дає змогу сприяти релевантності, оперативності, повноті та доступності облікової інформації. Особливістю діяльності багатьох об'єднань підприємств є міжнаціональний характер стейкхолдерів (керівництво об'єднання зазвичай взаємодіє з іноземними інвесторами, банками, фондами, клієнтами тощо). У зв'язку з цим виникає потреба формування інформації таким чином, що б можна було врахувати всі побажання. Також це пов'язано з переходом вітчизняного обліку від національних до міжнародних стандартів, особливістю яких є вільна форма представлення інформації, що ускладнює її стандартизацію та уніфікацію, до якої звикли українські підприємства. З огляду на особливості української економіки можна сказати, що для суб'єктів господарювання повний перехід до МСФЗ призведе до певних труднощів у їх діяльності та розвитку бухгалтерського обліку загалом, що підтверджено дослідженнями у працях [10; 16; 14].

Наступним етапом є вибір методичного, технічного та організаційного забезпечення обліку, який полягає у виборі застосування конкретних елементів методу бухгалтерського обліку, способів збору, обробки, систематизації та зберігання інформації, формуванні кадрового та технічного забезпечення здійснення обліку.

Цей етап є досить складним та об'ємним за переліком операцій, які необхідно здійснити. Проте він є індивідуальним для кожного суб'єкта господарювання та повинен враховувати галузь, розмір, організаційно-правову форму, фінансовий, виробничий, управлінський потенціал підприємств тощо.

Третім є етап ведення обліку, під час якого безпосередньо і відбувається процес обліку та формування інформації. Він базується на попередньому етапі та регламентується національ-

Таблиця 2

Етапи організації обліку

Автор	Етапи	Коментар
Ф.Ф. Бутинець [3, с. 43–45]	1) Методичний: вибір застосування конкретних елементів методу бухгалтерського обліку. 2) Технічний: вибір способу обробки облікових даних, розробки, переліку і форм облікових реєстрів, встановлення порядку здійснення записів в регістрах і переносу даних у форми звітності. 3) Організаційний: здійснюється налагодження системи адміністративного управління в бухгалтерії [3, с. 43–45].	Формування етапів відбувається з урахуванням сутності заходів, які здійснюються для забезпечення процесу обліку
С.В. Свірко [20, с. 8–9]	1) Початковий: виявлення інформаційних даних стосовно об'єктів обліку; вимірювання на базі системи показників, застосовуваних у бухгалтерському обліку (грошові, натуральні, трудові); фіксування інформації у відповідних носіях облікових даних – документах. 2) Поточний: реєстрація інформації, здобутої в результаті первинного обліку, у системі рахунків бухгалтерського обліку; реєстрація інформації в носіях інформації даного етапу обліку – облікових реєстрах; групування та перегрупування показників інформаційних даних. 3) Підсумковий, містить такі операції: узагальнення інформаційних даних поточного обліку у вигляді відповідних форм звітності; передача результативних даних зовнішнім та внутрішнім користувачам; зберігання інформаційних даних первинного, поточного та підсумкового обліку, формалізованих у вигляді облікових документів, реєстрів та звітності.	Етапи визначаються відповідно до послідовності здійснення операцій у процесі обліку
Автор дослідження	1) Ідентифікація інформаційних потреб. 2) Вибір методичного, технічного та організаційного забезпечення обліку. 3) Ведення обліку. 4) Створення інформаційних шаблонів. 5) Організація зворотного зв'язку.	Послідовність етапів визначена з урахуванням інформаційних потреб користувачів та хронологічної послідовності здійснюваних операцій у процесі обліку.

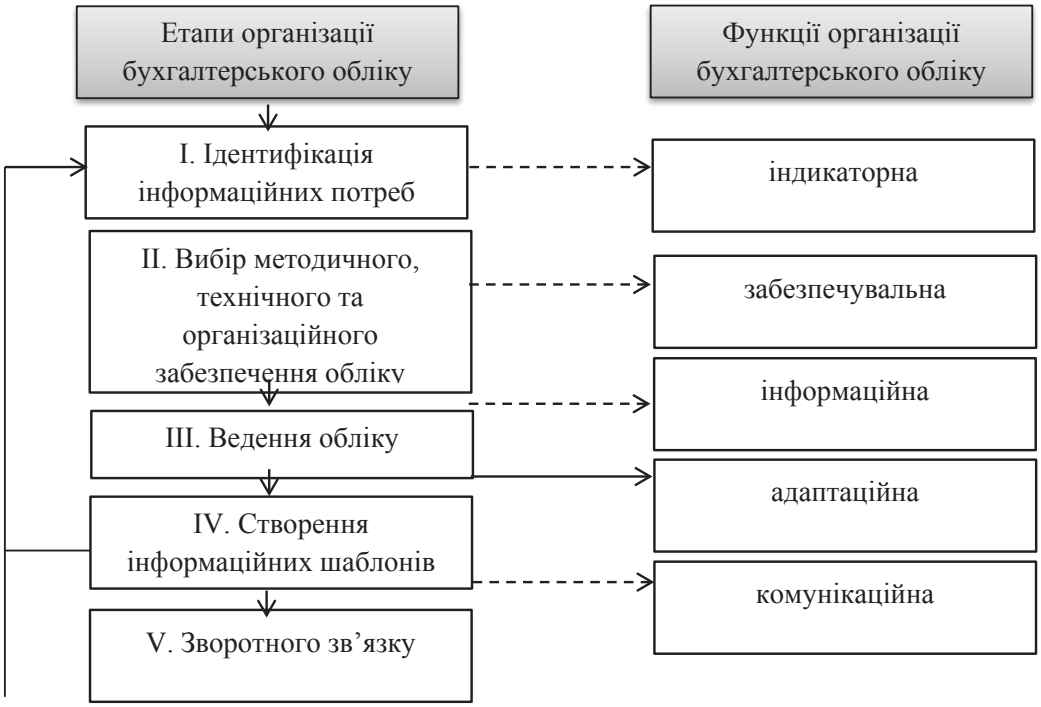


Рис. 1. Етапи та функції організації бухгалтерського обліку

ними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, а також нормативно-правовими та законодавчими актами.

Четвертий етап (створення інформаційних шаблонів) необхідний для формування «шаблонів» представлення інформації з урахуванням потреб користувачів та наявних даних обліку.

Він необхідний для того, щоб сформувати єдиний «інформаційний простір» між користувачами інформації, зробивши таким чином їх взаємодію більш ефективною. Це дасть змогу уникнути дублювання, варіації, нагромадження та спотворення інформації.

Сутність п'ятого етапу (зворотний зв'язок) полягає у зворотному зв'язку, а саме у рекомендаціях користувачів облікової інформації стосовно того, як зробити її більш зрозумілою, корисною та повною.

Це сприятиме удосконаленню організації бухгалтерського обліку та створить замкнуту систему, яка матиме схильність до самоналагодження шляхом виявлення інформаційних потреб та коригування облікової інформації.

Виходячи з вищенаведеного, варто виділити додаткові функції організації бухгалтерського обліку (рис. 1).

Дослідивши етапи та функції, можна визначити мету організації бухгалтерського обліку об'єднань підприємств, яка полягає у задоволенні інформаційних запитів користувачів шляхом надання повної, достатньої, своєчасної та зрозумілої інформації для прийняття зважених управлінських рішень.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, варто наголосити на тому, що:

1) сутність організації обліку полягає не лише у формуванні облікових даний, але й безпосередньо у задоволенні обліково-аналітичних запитів користувачів інформації;

2) під час організації бухгалтерського обліку доцільно виділяти такі етапи, як ідентифікація інформаційних потреб користувачів; вибір методичного, технічного та організаційного забезпечення обліку; ведення обліку; створення «інформаційних шаблонів»; зворотний зв'язок;

3) розвиток міжнародного бізнесу сприяє розширенню ролі обліку у господарській діяльності суб'єктів господарювання через його додаткові функції (індикаторну, забезпечувальну, інформаційну, адаптаційну, комунікаційну) та часткову переорієнтацію від формування облікових даних до задоволення інформаційних потреб стейкхолдерів;

4) роль облікової інформації є важливою у задоволенні інформаційних потреб користувачів, адже від того, як відбувається організація бухгалтерського обліку, залежить її якість, а отже, і зваженість та обґрунтованість управлінських рішень.

Перспективами подальших досліджень є формування рекомендацій стосовно ідентифікації інформаційних потреб користувачів та налагодження зворотного зв'язку між стейкхолдерами та організацією бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безруких П.С. Организация бухгалтерського учета на предприятиях / П.С. Безруких. – М. : Финансы, 1966 – 208 с.
2. Бондаренко Н.М. Теоретичні основи організації обліку на підприємстві / Н.М. Бондаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 4. – С. 10–14.
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : [підруч.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.

4. Візіренко С.В. Удосконалення організації обліку на підприємствах / С.В. Візіренко // Інвестиції: практика та досвід. –2014. – № 16. – С. 73–76.
5. Войналович О.П. Організація бухгалтерського обліку: теоретико-методичні засади : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / О.П. Войналович ; Національний аграрний університет. – К., 2006. – 21 с.
6. Гнєзділова О.М. Аналіз тенденцій розвитку теорії бухгалтерського обліку / О.М. Гнєзділова // Економіка та підприємництво. – 2014. – № 3(78). – С. 53–56.
7. Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві : курс лекцій / В.А. Дерій. – Тернопіль : Джура, 2004. – 92 с.
8. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи Гильде Є.К. : [наук. вид] / С.В. Івахненков. – Житомир : АСА, 2001. – 416 с.
9. Качмар О.В. Теоретичні основи організації бухгалтерського обліку на підприємстві / О.В. Качмар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3367.
10. Кірейцев Г.Г. Необхідність оновлення теорії обліку: виклик часу / Г.Г. Кірейцев // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : збірник матеріалів IX Міжнар. наук.-практ. конф. (26 лютого 2015 р.; м. Київ) / відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К., 2015. – С. 13–16.
11. Кужельний М.В. Організація обліку : [підруч.] / М.В. Кужельний, С.О. Левицька. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
12. Кундря-Висоцька О.П. Організація обліку : [навч. посіб.] / О.П. Кундря-Висоцька. – К. : Алерта, 2007. – 223 с.
13. Лень С.В. Організація бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / С.В. Лень. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
14. Литвиненко В.С. Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в умовах глобалізації економіки / В.С. Литвиненко // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : збірник матеріалів IX Міжнар. наук.-практ. конф. (26 лютого 2015 р.; м. Київ) / відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К., 2015. – С. 93–96.
15. Маргулис А.Ш. Бухгалтерский учет в отраслях народного хозяйства / А.Ш. Маргулис. – М. : Финансы, 1973. – 456 с.
16. Михалевич С.Г. Суть та необхідність уніфікації бухгалтерського обліку в Україні / С.Г. Михалевич // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : збірник матеріалів IX Міжнар. наук.-практ. конф. (26 лютого 2015 р.; м. Київ) / відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К., 2015. – С. 120–122.
17. Островерха Р.Е. Організація обліку : [навч. посіб.] / Р.Е. Островерха. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
18. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність : [навч. посіб.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 141 с.
19. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2004. – 380 с.
20. Свірко С.В. Розвиток принципів організації бухгалтерського обліку: світовий історичний досвід та вітчизняні напрацювання сучасності / С.В. Свірко // Вчені записки. – 2010. – Вип. 10. – С. 202–207.
21. Сльозко Т.М. Організація обліку : [навч. посіб.] / Т.М. Сльозко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
22. Сопко В.В. Бухгалтерський облік на підприємстві / В.В. Сопко. – К. : Техніка, 2006. – 560 с.
23. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підруч.] / В.В.Сопко, В.П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
24. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань : [монографія] / [А.А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О.В. Писарчук] ; за заг. ред. А.А. Пилипенка. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.
25. Хомин П.Я. Витки й виверти історії бухгалтерського обліку / П.Я. Хомин // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – Вип. 1(45). – Т. 2. – С. 48–52.
26. Шмигель А.Д. Организация бухгалтерского учета и оперативного экономического контроля на промышленном предприятии / А. Д. Шмигель. – К. : Изд. отдел Киевского ин-та нар. хоз. им. Д.С. Коротченко, 1973. –268 с.

УДК 657.37:316.3

Романенко О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

Комірна О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

ANALYSIS OF INTEGRATED REPORTING IN THE PROVIDING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються питання сутності концепції сталого розвитку та його інтеграції у фінансову звітність. Розглянуто переваги та недоліки інтегрованої звітності, особливості здійснення її аналізу. Обґрунтовано необхідність побудови нової моделі корпоративної звітності в Україні на підставі інтеграції статистичної, соціальної, екологічної, фінансової та нефінансової звітності.

Ключові слова: сталий розвиток, інтегрована звітність, аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются вопросы сущности концепции устойчивого развития и его интеграции в финансовую отчетность. Рассмотрены преимущества и недостатки интегрированной отчетности, особенности осуществления ее анализа. Обоснована необходимость построения новой модели корпоративной отчетности в Украине на основе интеграции статистической, социальной, экологической, финансовой и нефинансовой отчетности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, интегрированная отчетность, анализ.

ANNOTATION

The article deals with the questions of the essence of sustainable development and its integration in the financial statement, considered the advantages and disadvantage of integrated reporting. The necessity of building a new model of corporate accounting in Ukraine on the basis of the integration of statistical, social, environmental, financial and non-financial reporting in connection with the comparative analysis report on sustainable development of Ukrainian and foreign companies.

Key words: sustainable development, integrated reporting, analysis.

Постановка проблеми. В умовах світової глобалізації та вітчизняної євроінтеграції для підприємств і корпорацій відкриваються нові можливості залучення фінансових ресурсів. Так, для успішного ведення бізнесу вітчизняним підприємствам необхідно переоцінювати методи і масштаби їх взаємодії з учасниками ринків капіталу. Часто в цілях багатьох компаній переважають короткострокові вигоди над довгостроковими завданнями поліпшення життя суспільства. Світове співтовариство, усвідомлюючи складність поточної ситуації, прийшло до концепції сталого розвитку, яка полягає у поєднанні економічного зростання із забезпеченням соціальної захищеності суспільства і мінімізацією негативного впливу на довкілля.

У сучасній вітчизняній моделі корпоративної звітності не приділяється належна увага відображенню таких факторів, як ризик, стратегія та стійкість бізнесу. Подання звітності в сучасних умовах розглядається як процес формального дотримання вимог законодавства. Не розкриваються наявні взаємозв'язки між фінансовими і нефінансовими показниками, стратегією, ризиком та корпоративним управлінням.

Формування інтегрованої моделі звітності дасть змогу отримати повну інформацію щодо діяльності вітчизняних підприємств, усунути недоліки інформаційного забезпечення системи управління та більш детально відобразити фінансові ризики та можливості господарюючих суб'єктів.

Тому сьогодні пріоритетним завданням залишається розробка єдиної моделі інтегрованої корпоративної звітності соціально-відповідального бізнесу з урахуванням національних особливостей розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем сталого розвитку та інтегрування обліку займалися зарубіжні і вітчизняні вчені, такі як С. Бобильов, О. Василик, В. Воробей, М. Долішній, В. Геєць, І. Глазиріна, І. Журовська, О. Маліновська, Л. Мельник, І. Потравний, В. Сидорчук, І. Синякевич, Л. Будьонна, О. Сморчкова, С. Мельник, Р. Колишко, В. Трегобчук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В теперішніх умовах проблема інтегрованого обліку залишається актуальною і вимагає подальшого розв'язання. Під час аналізу інтегрованих звітів виникає необхідність оцінки якості інформації, що оприлюднюється вітчизняними підприємствами у звітах зі сталого розвитку, розробки рекомендацій з урахуванням кращого зарубіжного досвіду задля розкриття їх концепції сталого розвитку та задоволення потреб користувачів. Під час аналізу інтегрованої звітності суб'єктів господарювання варто оцінити формування концептуальних

основ інтегрованої звітності в корпоративному управлінні, наприклад, розробки концептуальної моделі, вимог до звітності, порядку ідентифікації ризиків бізнесу та аналізу їхнього впливу на сталий розвиток суспільства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні важливої ролі аналізу інтегрованої звітності в управлінні суб'єктами господарювання, а також наданні рекомендацій щодо вдосконалення її моделі в контексті реалізації концепції сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція сталого розвитку економіки формувалась протягом 100 років і визнана світовою спільнотою народів домінантною ідеологією розвитку людської цивілізації у XXI ст. Сталий розвиток – це насамперед економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля [1].

Основою концепції сталого розвитку є триєдиний шлях економічного, соціального й екологічного розвитку, що приведе до збереження природних та соціальних ресурсів, на яких ґрунтується добробут і гуманітарний розвиток людей.

Відповідно до концепції сталого розвитку нині відбуваються зміни в публічній звітності компаній для інтеграції статистичної, соціальної, екологічної, фінансової та нефінансової інформації.

Передумовами впровадження концепції сталого розвитку в Україні є ухвалення міжнародних стандартів; прозорість інформації щодо показників ефективності; створення міжфункціональних об'єднань (бухгалтерія, фінанси, міжнародний аудит); підвищення професійних знань; посилення контролю з боку керівництва шляхом викупу акцій [2].

Класична модель корпоративної звітності нині не відповідає сучасним вимогам, адже з моменту створення класичної фінансової моделі звітності суб'єктів господарювання відбулися значні зміни в способах ведення та цінностях бізнесу, а також у самому середовищі, в якому ці організації ведуть свою господарську діяльність. Сьогодні від корпоративної звітності очікується більше, ніж представлення фінансових показників результатів минулих подій. Оскільки соціальне інвестування зростає з кожним роком, більшість інвесторів все більше зацікавлена у нефінансових показниках.

Світова спільнота дійшла висновку про необхідність інтегрованої звітності як нової тенденції розвитку всесвіту. Головна ідея полягає в тому, що інтегрована звітність акцентується на стратегії підприємства. Через те, що головною функцією звітності підприємства є надання прозорої та достовірної інформації для ухвалення рішень у зв'язку зі змінами у світі, від звітності очікується цілісне відображення діяльності підприємства – стратегії, ризиків, стійкості бізнес-моделі підприємства. 2 серпня 2010 року рішенням Глобальної ініціативи зі звітності (GRI) та Проекту принца Уельського у сфері звітності у галузі сталого розвитку (A4S) створений Міжнародний комітет з інтегрованої звітності, а 1 липня 2010 року – Міжнародна комісія з інтегрованої звітності (IIRS) [2].

Розвиток національної мережі Глобального договору ООН надав поштовх нефінансовому звітуванню в Україні, адже оприлюднення щорічного Звіту про прогрес реалізації принципів ГД є одним із зобов'язань, яке бере на себе підписант Глобального договору. Зокрема, 90% нефінансових звітів, що з'явились в Україні за останні роки, є звітами членів Глобального договору. Проте інформування громадськості про екологічні, економічні та соціальні досягнення ділових кіл ще не стало загальноприйнятою практикою [3].

З січня 2011 року правила підготовки звітів щодо виконання принципів ГД посилилися. Великий внесок в розвиток корпоративної соціальної звітності та звітності сталого розвитку зробила Ініціатива з глобальної звітності (GRI), на основі якої понад 1 500 відомих компаній світу випускають нефінансові звіти ("BASF", "Phillips", "Novo Nordisk", "United Technologies Corporation", "American Electric Power", "Rabobank", "Aviva", "BT", "HSBC", «ДК Росатом»). В Україні лише 5 компаній («СКМ», «Оболонь», "Ernst&Young", «Арселор Міттал Кривий Ріг», "Platinum Bank") готують звіти за комплексною системою GRI3, інші компанії використовують такі форми, як звіт з прогресу, соціальний звіт, звіт про корпоративну відповідальність, екологічний звіт (табл. 1) [4].

В Україні не розроблений методологічний інструментарій формування інтегрованої звітності внаслідок наявності різних видів звітів та відсутності розуміння призначення кожного з них.

Надання корпоративних соціальних звітів здійснюється в одному з варіантів на вибір компанії: соціальні, екологічні, інтегровані звіти, звіти про сталий розвиток.

Компанії самостійно вибирають формат, розділи і структуру звіту. Дослідження практики опублікування нефінансових звітів в Україні за 2010–2015 роки дало змогу встановити, що частка звітів із прогресу складала 91,5%, а лише 8,5% було звітів за GRI-стандартом. В 2012 році в Україні було випущено 56 соціальних звітів, за 2013 рік кількість нефінансових звітів значно зменшилась – 15 звітів, у 2014 році майже вдвічі збільшилась – 35. Окремий нефінансовий звіт публікують лише 8,3% компаній, 13,2% показують еко-соціальні показники в регулярному фінансовому звіті [5, с. 105].

Згідно з даними Центру «Розвиток КСВ» середній рівень відкритості компаній України склав 14%. Середній рівень розкриття інформації найбільших банків України – 20%, що є

найвищим показником серед секторів, які оцінені з початку 2013 року (IT- сектор – 10,4%; АПК – 13,8%; фармацевтичний сектор – 10%). Ці показники свідчать про те, що компанії не надають достатньої інформації щодо КСВ для своїх стейкхолдерів. В Україні лише 10% компаній зі 100 найбільших за обсягами чистого доходу готують та публікують нефінансові звіти (рис. 1).

Для порівняння: у розвинених країнах з 250 найбільших компаній такі звіти готують 80%; у країнах, що розвиваються, з 2 200 компаній – 45%. Доля вітчизняних компаній соціально-відповідального бізнесу становить 11% ВВП. Це пов'язано з незначною активністю компаній України у питаннях корпоративної соціальної відповідальності та відсутністю відповідної концепції на державному рівні [6].

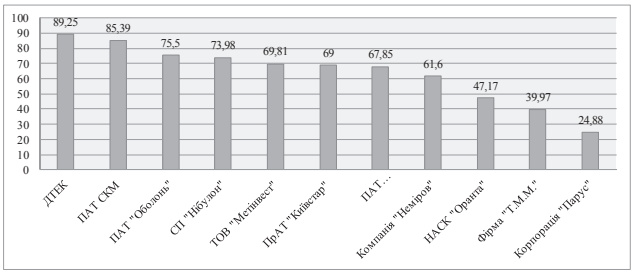


Рис. 1. Рейтинг відкритості великих вітчизняних компаній у сфері корпоративної соціальної відповідальності, 2014 рік [6]

Інтегрована звітність поєднує найістотніші розділи даних, які нині розкидані за окремими напрямами звітності (фінансові звіти, примітки керівництва, звіт про корпоративне управління та винагороди, звіт про сталий розвиток).

Переваги інтегрованої звітності

- підтвердження стейкхолдерами інтеграції принципів стійкого розвитку в діяльність компанії
- відображення перспектив діяльності компанії, ключових інвестиційних чинників і ризиків
- формування нових даних для управління результатами діяльності
- посилення довіри до компанії
- підвищення інформованості щодо стійкого розвитку у внутрішньому середовищі компанії
- краще розуміння співробітниками бізнес-моделі та стратегії компанії

Недоліки інтегрованої звітності

- юридичні ризики, пов'язані з вимогами регуляторів до річної фінансової звітності
- незадоволеність менеджерів через необхідність розкривати інформацію за межами звичайного процесу звітності
- нерозвиненість систем обліку в сфері стійкого розвитку несе додаткові ризики забезпеченнядостовірності даних інтергованого звіту
- можливе незадоволення інформаційних потреб всіх зацікавлених осіб одним звітом

Рис. 2. Переваги і недоліки інтегрованої звітності

Таблиця 1

Види нефінансових звітів, опублікованих бізнес-організаціями України в 2013–2016 роках

Вид звіту	Компанія
Звіт про сталий розвиток (GRI3)	ФПГ «СКМ»; ПАТ «Оболонь»; «Ernst&Young Україна»; ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг»; «Платинум Банк»
Звіт про сталий розвиток (AA1000, Глобальний Договір ООН)	«Бритіш Американ Табакко Україна»; "Knaufinsulation"; «МЕТРО Кеш енд Кері Україна»; Компанія «Монсанто»; «Інтерпайп»
Звіт з прогресу	«Астарта-Київ»; ПАТ «Галнафтогаз»; «Фокстрот»; ТОВ «ВіДі Груп»; Компанія «Вітмарк-Україна»
Звіт про соціальну відповідальність, соціальний звіт	«Київстар»; ТОВ «Астеліт» (оператор life:); «Кока-кола Україна»; "Carlsberg Ukraine"
Звіт про корпоративну відповідальність	Компанія «Делойт»; «Ernst&Young Україна»
Нефінансовий звіт	«ВОЛЯ»
Звіт про результати	«КПМГ Україна»
Екологічний звіт	«Nemiroff Україна»

В основі підготовки інтегрованого звіту лежать п'ять основних принципів, а саме принципи стратегічної спрямованості, зрозумілості та прозорості інформації, орієнтації на майбутнє та своєчасності, реагування і залучення зацікавлених осіб, стислості, достовірності і суттєвості [7].

Інтегрована звітність має як переваги, так і недоліки, які можна узагальнити та систематизувати таким чином (рис. 2) [8].

Орієнтація вітчизняних підприємств на сталий розвиток та інтегровану звітність дає можливість стейкходерам оцінити наявну бізнес-модель та визначити шляхи довготривалого успіху. Нефінансовий звіт є інструментом прозорості і підзвітності підприємства, який допомагає знайти нових партнерів та інвесторів. Інтегрована звітність з часом повинна замінити діючу систему звітності [9].

В процесі аналізу інтегрованої звітності необхідно з'ясувати, чи відповідає наявна практика у сфері оприлюднення інтегрованої звітності стійкого розвитку в Україні кращим практикам зарубіжних компаній. Так, для порівняння нами було обрано вітчизняну компанію-агропромхолдинг «Астарта-Київ»[10] та іноземну компанію в Україні "Nestlй" [11]. Дослідження проводилось за такими параметрами: зовнішній вигляд звітів та розкриття інформації, права людини, довкілля, стейкхолдери, інформація про продукцію, споживачів, постачальників, підтримка проблемних груп та благодійність, протидія корупції.

Зовнішній вигляд та розкриття інформації. Перша сторінка звітів компаній «Астарта-Київ» та "Nestlй" значно відрізняється. Якщо увага іноземної компанії в Україні спрямована на яскравість та різнобарвність, родинне щастя, то української – на мінімалізм. Ця сторінка відповідає і назві звітів. Оскільки «Астарта-Київ» дає стандартну назву свого звіту «Звіт зі сталого розвитку», а "Nestlй" – «Створення спільних цінностей». Уже з першої сторінки користувачі інформації можуть здогадатись, яка із компаній більшою мірою присвячує свою діяльність соціуму (рис. 3).

Відмінності прослідковуються і на другій сторінці звіту. Якщо компанія «Астарта-Київ» зосереджує увагу на зверненні Генерального директора, то "Nestlй" рекламує свою продукцію, представляючи користувачам інформації свій бренд у всіх кольорах, що є досить непоганим маркетинговим кроком.

Досліджуючи зміст звітів, знову помічаємо значні відмінності. Якщо у звіті компанії «Астарта-Київ» зміст виглядає офіційно та буденно (складається з розділів та підрозділів), то у "Nestlй" він є пунктами із зображенням. Чіткіше розкрита інформація у вітчизняного агропромхолдингу, оскільки конкретно розкрито структуру розділу, можна переглянути потрібну інформацію, водночас у іноземної використовуються більш узагальнені слова «вода», «сільський розвиток», «здоровий спосіб життя».

Важливим є розкриття інформації щодо цінностей компанії. «Астарта-Київ» вбачає свої цінності у таких ідеях, як «прагнути неможливого, щоб досягти максимального», «працювати єдиною командою, у якій кожний – професіонал», «мислити прогресивно...», лише четвертим пунктом виділяючи «піклуватись про світ навколо нас та створювати користь для суспільства»; водночас "Nestlй" за основу цінностей ставить свою відповідальність, сталий розвиток, а вершиною цінностей вважає створення спільних цінностей, підтверджуючи своїм яскравим звітом ідею бізнесу – передусім працювати для людей (рис. 4).

Аналіз звітів двох компаній дає підстави зробити висновок, що лише у "Nestlй" зосереджено увагу на досягнутому протягом року. Наведена інформація як у числовому, так і у відсотково-

Рис. 3. Титульна сторінка звітів компаній «Астарта-Київ» та "Nestlй"

Рис. 4. Цінності компаній “Nestlй” та «Астарта-Київ», відображені в річній звітності

Інформація про виконання принципів Глобального договору ООН

Принцип Глобального договору	Сторінка Звіту
ПРАВА ЛЮДИНИ	13
Принцип 1: Ділові кола повинні підтримувати і поважати захист проголошених на міжнародному рівні прав людини.	
Принцип 2: Ділові кола не повинні бути причетні до порушень прав людини	
ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ	13–19
Принцип 3: Ділові кола повинні підтримувати свободу об'єднання і реальне визнання права на укладання колективних договорів.	
Принцип 4: Ділові кола повинні виступати за ліквідацію всіх форм примусової та обов'язкової праці.	
Принцип 5: Ділові кола повинні виступати за повне викорінення дитячої праці.	
Принцип 6: Ділові кола повинні виступати за ліквідацію дискримінації у сфері праці та зайнятості.	
ДОВКІЛЛЯ	20–31
Принцип 7: Ділові кола повинні підтримувати підхід до екологічних питань, заснований на принципі обережності.	
Принцип 8: Ділові кола повинні вживати ініціативи, спрямовані на підвищення відповідальності за стан навколишнього середовища.	
Принцип 9: Ділові кола повинні сприяти розвитку та поширенню екологічно безпечних технологій.	
ПРОТИДІЯ КОРУПЦІЇ	11–12
Принцип 10: Ділові кола повинні протистояти всім формам корупції, включаючи здирництво та хабарництво.	

Рис. 5. Розкриття прав людини в інтегрованому звіті «Астарта-Київ» та “Nestlй”

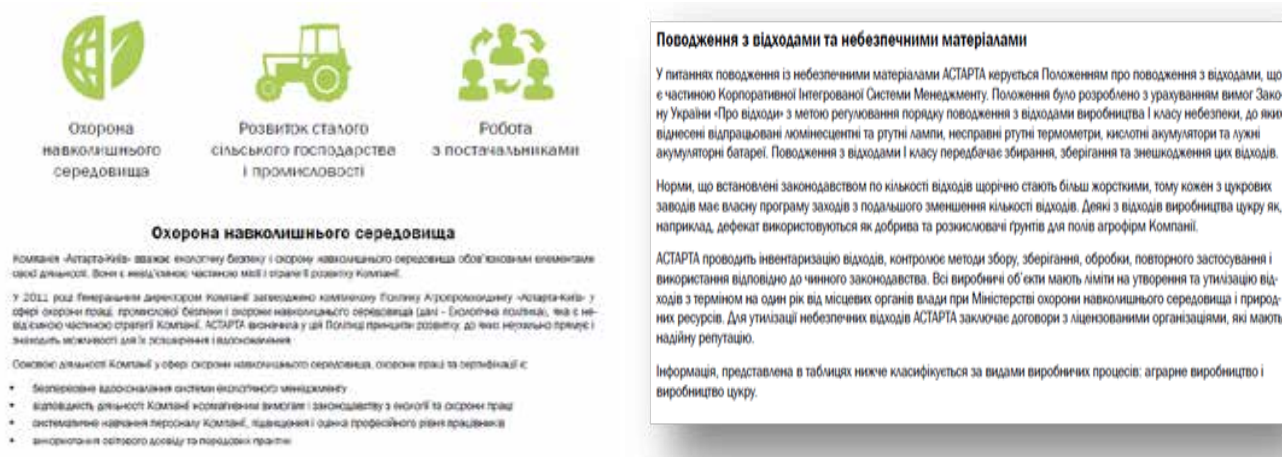


Рис. 6. Інформація щодо охорони навколишнього середовища у звіті компанії «Астарта-Київ»

Рис. 7. Розкриття інформації про продукцію, споживачів, постачальників компанії "Nestlй"

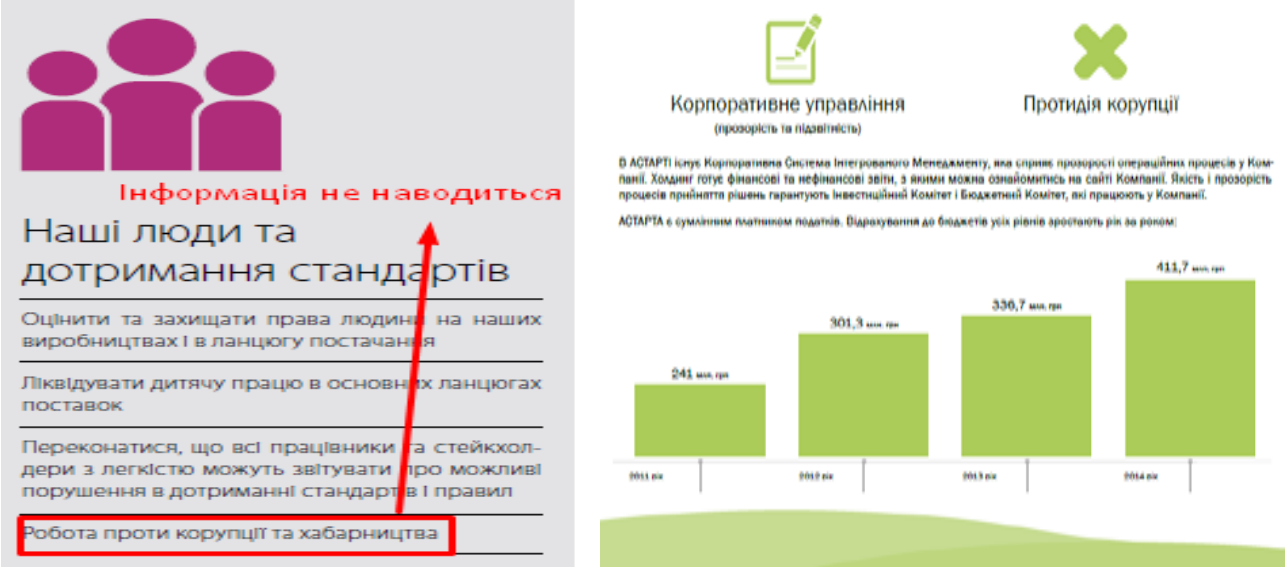


Рис. 8. Розкриття інформації у звітах щодо протидії корупції

оцінити її лідерські позиції та спрямованість діяльності.

Права людини. У звітах двох компаній наявна інформація щодо прав людини, водночас ця інформація розкрита неповно. У звіті першої компанії лише у додатках до звіту зазначено, що вони дотримуються прав людини відповідно до Глобального договору, у другої цьому питанню присвячена рубрика «Наші люди та дотримання стандартів», проте розкривається інформація щодо надання робочих місць, правильного харчування та здорового способу життя. Це значно краще, аніж взагалі не розкривати таку інформацію, як це робить «Астарта-Київ» (рис. 5).

Довкілля. Інформація щодо довкілля розкрита у обох компаній, але у кожній по-різному. Якщо у звіті компанії «Астарта-Київ» зображено малюнок охорони навколишнього середовища та перелічено пункти названої «охорони», то ніяк неможливо прослідкувати, як саме це відбувається, оскільки надалі наводиться інформація лише щодо фактичного використання заводами природних ресурсів (рис. 6).

Одночасно у звіті компанії "Nestlй" відображено реальну користь для навколишнього середовища. Наводиться числова інформація щодо показників використання природних ресурсів у попередньому році, мета, яку необхідно досягти у наступному, а також реальні показники. Таким чином, видно оптимізацію діяльності компанії щодо використання природних ресурсів (рис. 8).

Стейкхолдери. Взаємодія зі стейкхолдерами розкрита в обох звітах. Проте інформація розкрита повніше у «Астарта-Київ», оскільки наводиться склад стейкхолдерів (групи) та наголошується на доступі до інформації всіх груп.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика звітів зі сталого розвитку

Показник	«Астарта-Київ»	"Nestlй"
Стандарт звіту	Non-GRI	GRI-G3
Назва	Звіт сталого розвитку	Створення спільних цінностей
Обсяг	40 стор.	29 стор.
Права людини	+	+
Довкілля	+	+
Взаємодія зі стейкхолдерами	+	+/-
Інформація		
• про продукцію;	+	+
• про споживачів;	+/-	+/-
• про постачальників / експортерів	-	+/-
Підтримка проблемних соціальних груп	+	+
Благодійність	+	+
Умови виконання Глобального договору	+	+
Персонал	+	+
Додатки	+	-
Боротьба з корупцією	+	+/-

Інформація про продукцію, споживачів, постачальників. Звіти компаній «Астарта-Київ» та "Nestlй" повно розкривають інформацію щодо своєї продукції. Відсутня інформація і щодо постачальників, до того ж було виявлено, що компанія "Nestlй" на своєму сайті поширює інформацію, що у їх звіті представлені постачальники (рис. 7).

Благодійність та підтримка проблемних соціальних груп. Якщо ви захочете переглянути, як кожна із компаній допомагає соціальним групам, вам це не вдасться. Реальних цифр небагато, точніше, їх взагалі немає. Лише у «Астарта-Київ» описано один проект «Теплі вікна – здорові діти» із зазначенням бюджету в 4 млн. грн. Вся інша інформація обох компаній наведена у вигляді картинок із зображенням щасливих дітей. Більше схоже лише на слова, ніж на справжні справи. Наприклад, "Nestlй" наводить інформацію щодо покращення школи у Львові, однак не вказує якої саме (рис. 11).

Боротьба із корупцією. «Астарта-Київ» вбачає боротьбу із корупцією у своїй сумлінності платника податків, "Nestlй" взагалі висвітлює інформацію щодо пункту у рубриці, але не розкриває її, що є великим мінусом обох компаній (рис. 8).

Отже, результати аналізу інтегрованих звітів узагальнено у табл. 2.

Як бачимо, обидві компанії не мають ідеального звіту, проте кожна прагне якомога повніше розкрити свою діяльність. В деяких випадках інформація, яка наведена у змісті, є нерозкритою у звіті. Інформація щодо благодійної допомоги наведена лише у «Астарта-Київ» і лише за одним напрямом діяльності.

Висновки. На прикладі «Астарта-Київ» ми переконались, що вітчизняні підприємства все ж гірше розкривають інформацію щодо спільних соціальних цінностей, ніж зарубіжні, адже мають більш офіційній вигляд звіту. Тому в сучасних умовах основним способом досягнення стратегічних цілей, розширення інтересу до своєї діяльності з боку споживачів та інвесторів, забезпечення сталого розвитку бізнесу є оприлюднення щорічної звітності згідно з концепцією сталого розвитку, включаючи показники соціальної, екологічної та економічної ефективності. Така інформація дасть можливість більш об'єктивно оцінити ефективність управління капіталом за всіма складниками, а саме фінансовими, виробничими, кадровими, інтелектуальними, природніми та соціальними, оцінити їхню взаємозалежність і роль в досягненні головної мети.

Основними шляхами впровадження інтегрованої звітності є:

– розробка форм нефінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів;

– розвиток методологічних засад формування моделей бухгалтерського обліку та інтегрованої звітності;

– розробка єдиного стандарту розкриття фінансової і нефінансової інформації з урахуванням національних особливостей;

– законодавче закріплення обов'язковості подання інтегрованої звітності;

– уточнення структури інтегрованого обліку і форм управлінської звітності, які відображають нефінансову інформацію;

– розробка процедур стратегічного аудиту інтегрованої звітності, дотримання принципів соціальної відповідальності компанії.

Запропоновані процедури стратегічного аналізу дотримання принципів соціальної відповідальності компанії дають змогу розробити заходи щодо досягнення цілей стратегії сталого розвитку вітчизняних компаній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трегобчук В. Концепція Сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2012. – № 2.
2. Костирко Р. Інтегрована звітність – інструмент забезпечення сталого розвитку суспільства / Р. Костирко, Т. Ліснича // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24.
3. Воробей В. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / В. Воробей, І. Журовська. – К. : ФОП Костюченко О.М. – 2013. – 77 с.
4. Наслідки неприйняття національної політики з корпоративної соціальної відповідальності для України : аналітичний звіт. – К. : Центр розвитку КСВ, 2014.
5. Лоханова Н. Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи / Н. Лоханова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 4(47). – С. 50–56.
6. Орлова Н. Нефинансовая отчётность как важный элемент корпоративной социальной ответственности / Н. Орлова // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 05–06(1). – С. 41–44.
7. Костирко Р. Інтегрована звітність – інструмент соціально відповідального бізнесу / Р. Костирко // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 1(13). – С. 49–54.
8. Костирко Р. Інтегрована модель звітності компаній: передумови, принципи, складові / Р. Костирко// Економіка України. – 2013. – № 2. – С. 18–28.
9. Король С. Нефінансова звітність підприємства / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 6. – С. 102–113.
10. Звіт із сталого розвитку за 2014 рік «АСТАРТА-Київ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unglobalcompact.org /system/attachments/cop_2015/137891/original/ASTARTA_COP_2014.pdf?1422741307.
11. Звіт «Nestlé» в Україні за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nestle.ua/asset-library/documents/socialreport_2015_31.08_screen.pdf.

УДК 657

Семчук І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Мазур В.Г.
викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

КОНСОЛІДОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА СЕГМЕНТАМИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ГРУПОЮ ПІДПРИЄМСТВ

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS BY SEGMENTS IN THE SYSTEM OF CORPORATE GROUP MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито особливості здійснення процесу сегментації диверсифікованої діяльності групи підприємств, який відображається в консолідованій фінансовій звітності за сегментами. Це дало змогу удосконалити методику складання такої звітності та визначити роль консолідованої фінансової звітності за сегментами в системі управління групою підприємств. Розробка цієї звітності дає можливість користувачам краще зрозуміти перспективи розвитку групи підприємств, аналізувати найважливіші показники (доходи, витрати, активи та зобов'язання) за кожним з основних видів діяльності групи підприємств та географічними регіонами, оцінити можливі ризики та прибутки.

Ключові слова: звітний сегмент, внутрішньогосподарські розрахунки, фінансова звітність за сегментами, консолідована фінансова звітність, група підприємств, материнське (холдингове) підприємство, дочірнє підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты особенности осуществления процесса сегментации диверсифицированной деятельности группы предприятий, который отображается в консолидированной финансовой отчетности по сегментам. Это позволило усовершенствовать методику составления такой отчетности и определить роль консолидированной финансовой отчетности по сегментам в системе управления группой предприятий. Разработка данной отчетности дает возможность пользователям лучше понять перспективы развития группы предприятий, анализировать важнейшие показатели (доходы, расходы, активы и обязательства) по каждому из основных видов деятельности группы предприятий и географическим регионам, оценить возможные риски и прибыли.

Ключевые слова: отчетный сегмент, внутрихозяйственные расчеты, финансовая отчетность по сегментам, консолидированная финансовая отчетность, группа предприятий, материнское (холдинговое) предприятие, дочернее предприятие.

ANNOTATION

The article discloses the peculiarities of the process of segmentation of diversified business activities of the corporate group, which is reflected in consolidated financial statements by segments. It has assisted in improving the methods of preparing such reports and determining the role of consolidated financial statements by segments in the system of corporate group management. Development of such reporting allows the users to better understand the perspectives of the corporate group, analyze the key indicators (revenues, expenses, assets and liabilities) for each of the core activities of the corporate group and geographic regions, as well as to assess the potential risks and benefits.

Key words: reportable segment, intraeconomic settlements, segment reporting, consolidated financial statements, corporate group, parent (holding) company, subsidiary.

Постановка проблеми. Міжнародна інтеграція економічних відносин та специфіка діяльності групи підприємств, до складу якої входять дочірні підприємства різних географічних регіонів, процеси виокремлення операційних сегментів приводять до необхідності укрупнення інформації бухгалтерського обліку, особливо в частині складання консолідованої фінансової звітності за сегментами. З огляду на це актуалізується проблема сегментації діяльності групи підприємств, оскільки узагальнена звітна інформація формує основу здійснення аналізу господарської діяльності як окремих дочірніх підприємств, так і групи підприємств загалом, що важливо для обґрунтування перспектив її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток питань щодо методики складання консолідованої фінансової звітності зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, Я.В. Голубка [1], Р.С. Коршикова [2], В.М. Костюченко [3], В.П. Онищенко [4], О.О. Сахно, Н.А. Букало [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявний науковий доробок, ціла низка питань все ж таки залишається недостатньо дослідженою. Це стосується перш за все розробки консолідованої фінансової звітності за сегментами та визначення її ролі в системі управління групою підприємств.

Мета статті полягає у розкритті особливостей здійснення процесу сегментації диверсифікованої діяльності групи підприємств, який відображається в консолідованій фінансовій звітності за сегментами для удосконалення методики складання такої звітності та визначення напрямів її застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку з прийняттям нового стандарту МСФЗ 8 «Операційні сегменти», який замінив МСБО 14 «Звітність за сегментами», доцільно обґрунтувати специфіку формування приміток до консолідованої фінансової звітності та визна-

чити роль такої звітності в системі управління групою підприємств.

Так, М.О. Виноградова розкриває доцільність формування та використання звітності за сегментами, тим самим стверджуючи, що у теперішніх умовах господарювання зайняття різними видами діяльності або відкриття представництв у різних регіонах та країнах дає можливість, з одного боку, нарощувати прибутки підприємства, а з іншого – диверсифікувати його ризики. Саме для відображення такої диверсифікованої діяльності і призначається звітність за сегментами. Така звітність дає можливість користувачам краще зрозуміти логіку розвитку підприємства, проаналізувати найважливіші показники (доходи, витрати, активи та зобов'язання) за кожним з основних видів діяльності підприємства та географічними регіонами, оцінити ризики та прибутки, які є характерними для діяльності підприємства [6, с. 37].

У разі такого утворення, як група підприємств (холдинг, корпорація), якій притаманна диверсифікована діяльність, під господарськими та географічними сегментами можна розуміти діяльність окремих дочірніх підприємств. Таким чином, звітність за сегментами для групи підприємств – це важливий елемент додаткової інформації про результати (прибутковість та ризики) діяльності окремих підприємств групи, на основі такої звітності можна оцінити внесок окремого підприємства в розвиток групи підприємств загалом, здійснювати контроль за діяльністю дочірніх підприємств та приймати обґрунтовані рішення щодо управління ними.

Зазначимо, що підходи до сегментації діяльності підприємств відповідно до МСФЗ 8 «Операційні сегменти» та П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» дещо різняться. Так, П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» виділяє такі сегменти:

– господарські та географічні сегменти;
– звітні сегменти;
– пріоритетні та допоміжні.

МСФЗ 8 «Операційні сегменти» розкриває таку класифікацію сегментів підприємств [7, с. 159]:

– операційні (господарські) та географічні сегменти;
– звітні сегменти;
– первинні та вторинні сегменти.

Проте виявлені відмінності в міжнародному та національному стандартах полягають лише у застосуванні різних назв щодо сегментів.

МСФЗ 8 «Операційні сегменти» стосується окремих фінансових звітів підприємств та консолідованих фінансових звітів групи підприємств:

– боргові інструменти або інструменти власного капіталу, які продаються на відкритому ринку;
– які подали або знаходяться у процесі подання своєї фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності комісії з цінних паперів або іншому регулюючому органу з метою випуску будь-якого класу інструментів на відкритий ринок; проте якщо в складі єдиного фінансового звіту подано обидва (окремий і консолідований) фінансові звіти, то сегментну інформацію слід подавати лише на основі консолідованої фінансової звітності [8, с. 47].

Відповідно, розкриття інформації про звітні сегменти в групі підприємств повинно здійснюватись на основі показників консолідованої фінансової звітності. У зв'язку з цим представимо алгоритмічну модель процесу сегментації діяльності групи підприємств, в результаті якого формуються примітки до консолідованої фінансової звітності (рис. 1).

Процес сегментації діяльності групи підприємств починається з виділення господарських та географічних сегментів на основі організаційної структури групи підприємств. Зауважимо, що виділяти сегменти в діяльності групи підприємств потрібно, виходячи з доцільності інформації, що буде отримана у підсумковому результаті.

Сегменти, виділені за місцезнаходженням дочірніх підприємств групи, називають географічними. Група підприємств самостійно визначає ступінь деталізації географічних регіонів, виходячи з необхідності розкриття суттєвої інформації.

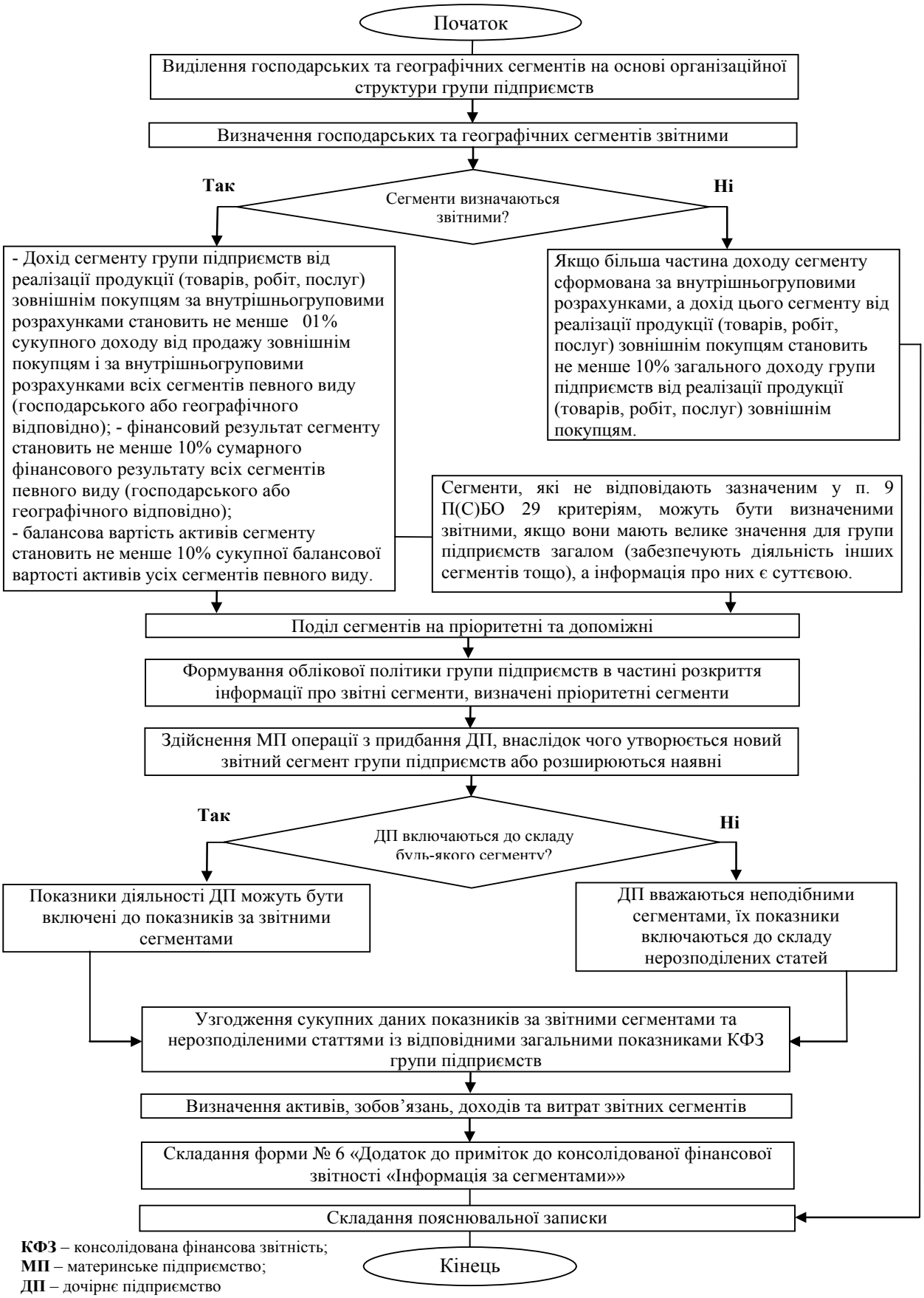
В такому разі географічний сегмент – це відокремлювана частина діяльності групи підприємств з виробництва та/або продажу певного виду продукції (товарів, робіт, послуг) у конкретному економічному середовищі (регіоні, зарубіжній країні). Щодо цього П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» підтверджує, що основою виділення географічного сегменту може бути діяльність, яку ведуть в окремих областях України чи країнах.

Сегменти, виділені за видом діяльності групи підприємств, називають господарськими. Відповідно, господарський сегмент – це відокремлювана частина діяльності групи підприємств з виробництва та/або продажу певного виду продукції (товарів, робіт, послуг), яка відрізняється від інших:

– видом продукції (товарів, робіт, послуг);
– способом отримання доходу (способом поширення продукції, товарів, робіт, послуг);
– характером виробничого процесу;
– характерними для цієї діяльності ризиками;
– категорією покупців.

Згідно з МСФЗ 8 операційним сегментом є компонент суб'єкта господарювання:

– який здійснює господарську діяльність, від якої отримує дохід і у зв'язку з якою несе витрати, наприклад, доходи і витрати внаслідок операцій з іншими компонентами цього суб'єкта господарювання;
– операційні результати якого регулярно розглядаються головним керівником діяльності для прийняття рішень щодо виділення ресурсів сегменту та оцінки його діяльності [8, с. 47].



КФЗ – консолідована фінансова звітність;
МП – материнське підприємство;
ДП – дочірнє підприємство

Рис. 1. Алгоритмічна модель процесу сегментації діяльності групи підприємств як єдиної економічної одиниці

Джерело: власна розробка автора

Після того, як уже прийнято рішення про поділ діяльності групи підприємств на сегменти, необхідно визначити, які з них вважатимуться звітними. Сегменти визначаються звітними, якщо більша частина їх доходу створюється від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям, одночасно показники їх діяльності відповідають одному з критеріїв згідно з п. 9 П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами». Якщо для двох чи більше сегментів такі умови не виконуються, то їх об'єднують. Проте укрупненими можуть бути лише подібні сегменти, які протягом звітних періодів мають однакові значення прибутку та відповідають більшості критеріїв визначення господарського та географічного сегментів. Сегменти не можуть бути об'єднаними, якщо вони неподібні. У звіті показники за ними наводяться у складі нерозподілених статей. Проте існують випадки, коли сегменти не відповідають зазначеним критеріям, але при цьому визнаються звітними за умови, якщо вони мають велике значення для групи підприємств загалом (забезпечують діяльність інших сегментів), а інформація про них є суттєвою. Решта ситуацій, за яких сегменти не визнаються звітними, розкриваються в пояснювальній записці.

Відзначимо, що суттєву роль під час визначення звітних сегментів відіграють внутрішньогрупові операції та їх розрахунки. Адже якщо більша частина доходу сегменту сформована за внутрішньогруповими розрахунками, то сегмент не визнається звітним.

Наступною процедурою процесу сегментації діяльності групи підприємств є поділ сегментів на пріоритетні та допоміжні. Отже, кожен із видів виділених сегментів (господарський, географічний виробничий сегмент або географічний збутовий) можна вважати пріоритетним або допоміжним для групи підприємств. Головне визначити, які з них більше впливають на фінансовий результат звичайної діяльності. Якщо ризики і фінансові результати залежать переважно від відмінностей виготовленої та реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), якщо організаційно-управлінська структура групи підприємств побудована за виробництвом видів продукції та видами діяльності, то пріоритетними звітними сегментами має бути визначено господарські сегменти, а допоміжними – географічний виробничий і географічний збутовий сегменти. Якщо ризики і фінансові результати залежать від відмінностей у географічних регіонах діяльності, якщо організаційно-управлінська структура групи підприємств заснована на територіальних засадах, то для цілей складання фінансової звітності пріоритетним звітним сегментом має визнаватися географічний сегмент, а допоміжним – господарський.

Результат роботи з виділення звітних сегментів відображається в обліковій політиці групи підприємств, в якій визначаються види сегментів, пріоритетний вид сегменту, основи ціноутворення за внутрішньогосподарськими та внутрішньогруповими розрахунками.

Існують випадки, коли у звітному році група підприємств змінює або розширює свою господарську діяльність шляхом здійснення процесу придбання дочірнього підприємства, внаслідок чого визначаються нові звітні сегменти або розширюються наявні. Однак якщо дочірні підприємства вважаються неподібними сегментами, то їх показники включаються до складу нерозподілених статей. Таким чином, в результаті сегментації діяльності групи підприємств необхідно узгодити сукупність даних показників за звітними сегментами та нерозподіленими статтями із відповідними загальними показниками консолідованої фінансової звітності.

Заключною процедурою перед складанням консолідованої фінансової звітності за сегментами є визначення доходів, витрат, активів та зобов'язань звітних сегментів. Відповідно, доход звітного сегменту – це частина загального доходу групи підприємств, який принесла діяльність сегменту та який можна віднести до нього. Доходи звітних сегментів від реалізації продукції, робіт і послуг поділяють на отримані від зовнішніх покупців і від інших звітних сегментів. Витрати операційної діяльності також ідентифікують за приналежністю до конкретного сегменту. У п. 20 П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» зазначено, що якщо доходи та витрати від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) не можна віднести до конкретного сегменту, то їх необхідно відображати як нерозподілені статті. Стосовно фінансових доходів та витрат, а також доходів та витрат від надзвичайної діяльності, як правило, їх не зараховують до конкретного сегменту, тому вони відображаються в нерозподілених доходах і витратах.

Активи та зобов'язання відносяться до звітного сегменту групи підприємств тоді, коли доходи та втрати, пов'язані з їх використанням або виникненням, стосуються цього сегменту. Щодо активів, які використовуються одночасно кількома звітними сегментами групи підприємств, то вони включаються до того звітного сегменту, до витрат якого було включено суму амортизації за такими необоротними активами.

Отже, примітки до консолідованої фінансової звітності призначені відображати результати диверсифікованої діяльності групи підприємств, саме на основі такої звітності приймаються інвестиційні та управлінські рішення.

Висновки. Розкрито особливості процесу сегментації диверсифікованої діяльності групи підприємств, який відображається в консолідованій фінансовій звітності за сегментами, що дало змогу удосконалити методику складання такої звітності та визначити напрями її застосування. Так, аналіз консолідованої фінансової звітності за сегментами допомагає виявляти

збиткові економічні одиниці у структурі групи, що можуть бути індикатором подальших фінансових проблем групи підприємств.

Консолідована фінансова звітність за сегментами є інформаційним забезпеченням внутрішньої управлінської та зовнішньої фінансової інформації у системі управління групою підприємств, що сприяє визначенню перспектив розвитку діяльності групи підприємств в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубка Я.В. Облік та аудит фінансових інвестицій : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Я.В. Голубка. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
2. Коршикова Р.С. Консолідована фінансова звітність: призначення та методика складання / Р.С. Коршикова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 7. – С. 28–40.
3. Костюченко В.М. Консолідовані фінансові звіти: порядок складання за МСФЗ і П(С)БО / В.М. Костюченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 6. – С. 34–41.
4. Онищенко В.П. Розподіл внутрішньогрупового прибутку при консолідації фінансових звітів / В.П. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 5. – С. 22–29.
5. Сахно О.О. Методичні аспекти складання консолідованої фінансової звітності / О.О. Сахно, Н.А. Букало. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1.
6. Виноградова М.О. Порівняльна характеристика звітності за сегментами в Україні і Росії та відповідність її міжнародним стандартам / М.О. Виноградова // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2006. – Вип. 10. – Ч. II. – С. 35–40.
7. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – Х. : Фактор, 2007. – 976 с.
8. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: зміни та поширення / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 43–54.

УДК 657.1

Скрипник М.І.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну

Григоревська О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну

Шанусь О.В.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

ВІДОБРАЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ У ВНУТРІШНІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

DISPLAY LABOR PRODUCTIVITY IN INTERNAL REPORTING ENTERPRISE: MANAGERIAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню відображення показників продуктивності праці в звітності підприємства в частині управлінської складової. Визначено показники, які використовуються для контролю продуктивності праці та управління нею. Доведено, що для ефективного функціонування, розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розраховувати та відображати у внутрішній звітності показник продуктивності праці. З метою вирішення цього проблемного питання запропоновано форми внутрішньої звітності. Використання пропозицій дасть змогу забезпечити розкриття інформації про стан розрахунків та складові продуктивності праці для формування дохідливої, повної, доречної, достовірної інформації.

Ключові слова: звітність, внутрішня звітність, праця, продуктивність праці, управління продуктивністю праці.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию отражения показателей производительности труда в отчетности предприятия в части управленческой составляющей. Определены показатели, которые используются для контроля производительности труда и управления нею. Доказано, что для эффективного функционирования, развития и повышения конкурентоспособности предприятия необходимо рассчитывать и отражать во внутренней отчетности показатель производительности труда. С целью решения данного проблемного вопроса предложены формы внутренней отчетности. Использование предложений позволит обеспечить раскрытие информации о состоянии расчетов и составляющие производительности труда для формирования доходчивой, полной, уместной, достоверной информации.

Ключевые слова: отчетность, внутренняя отчетность, труд, производительность труда, управление производительностью труда.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the reflection of labor productivity indicators in the enterprise's reporting in terms of the management component. Indicators that are used to monitor and manage labor productivity are defined. It is proved that for effective functioning, development and increase of competitiveness of the enterprise it is necessary to calculate and reflect in internal reporting the indicator of labor productivity. In order to solve this problem issue, forms of internal reporting have been proposed. The use of proposals will ensure the disclosure of information on the state of payments and the components of labor productivity for the formation of intelligible, complete, relevant, reliable information.

Key words: reporting, internal reporting, labor, labor productivity, labor productivity management.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання особливого значення набуває ефективне використання облікової інформації в прийнятті правильних і своєчасних управлінських рішень. Це дає змогу оперативно вживати дієвих заходів з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства загалом та видів продукції зокрема [10].

Внутрішня бухгалтерська звітність – це звітність, яка складається бухгалтером-аналітиком і подається як адміністрації підприємства, так і менеджерам всіх рівнів управління. Основною метою складання звітності є надання оперативної релевантної інформації відповідно до вимог управлінського персоналу [6].

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського обліку та звітності [4].

Одним із напрямів підвищення конкурентоздатності підприємств є формування безперервного потоку узагальнюючих показників на всіх рівнях підприємства на основі форм внутрішньої звітності.

У внутрішній звітності відображаються у систематизованому вигляді результати за напрямами діяльності, видами ресурсів, витрат, доходів за відповідний період (щоденно, щотижнево, щомісячно, щоквартально) [2].

Впровадження системи внутрішньої звітності, в якій формується оперативна, поточна та перспективна інформація про витрати, доходи і результати діяльності, дасть можливість оперативно прийняти своєчасні, зважені та обґрунтовані управлінські рішення щодо уникнення значних відхилень й недопущення перевитрат, а також планомірного розвитку підприємства [8].

Для управління процесами виробництва і видами ресурсів безпосередньо на підприємстві потрібна внутрішньогосподарська звітність,

в якій би формувалась відповідна інформація для різних рівнів управління (вищий, середній, нижчий). Для вищого рівня управління потрібні найбільш узагальнені показники діяльності підприємства, для нижчих рівнів – більш деталізовані. Тому перш за все потрібно визначити обсяг, зміст, строки подання інформації для користувачів кожного рівня. Важливо розробити систему показників, які залежать від виконавців, за виконання яких вони несуть безпосередню відповідальність [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних та практичних засад внутрішньої (управлінської) звітності зробили такі вітчизняні та іноземні науковці, як, зокрема, П.Й. Атамас, О.П. Атамас, К.В. Безверхий, І.О. Левера, О.А. Петрик, Ж.С. Труфіна, Н.С. Хаймьонова. Проте питання висвітлення показників продуктивності праці так і залишились поза увагою науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Подальші теоретичні дослідження мають бути спрямовані на обґрунтування та розробку методології, а також організацію єдиного інформаційного простору підготовки та надання управлінської звітності користувачам в частині відображення показників продуктивності праці з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Мета статті полягає у дослідженні методичної та організаційної характеристики управлінської звітності в частині відображення показників продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішню звітність застосовують для поточного контролю показників діяльності підприємства, виявлення тенденцій його розвитку, а також для коригування планів. Саме тому внутрішня звітність повинна містити фактичні, планові дані, відхилення від планів, їх причини і визначення можливих винуватців цього. Також до її інформації можна додати прогнозні дані з урахуванням прогностичної спрямованості усього управлінського обліку загалом. Це дасть змогу приймати не тільки поточні, але й стратегічні рішення [6].

Терміни подання внутрішньої звітності, на нашу думку, повинні відповідати нагальності потреби в даній інформації, але ці терміни мають бути періодичними, тобто подання повинно відбуватися за рівні проміжків часу.

Це буде відповідати такому принципу бухгалтерського обліку, як періодичність, і такій якісній характеристиці інформації, як зіставність. Тобто ми зможемо порівняти показники звітного періоду з попереднім. Це забезпечить цілковиту інформованість управлінського персоналу, а також директора підприємства про стан даного підприємства, а також його перспективи.

Для того щоб контролювати показник продуктивності праці, потрібно проконтролювати такі показники, як:

1) виробіток;
2) трудомісткість.

Для цього, на нашу думку, потрібно розробити такі звіти:

1) звіт про виробництво одного виду продукції (товарів, робіт, послуг);
2) звіт про рух працівників основного персоналу.

У зразку 1 наведено приклад звіту про виробництво одного виду продукції.

Для того щоб розрахувати показник виробітку по цеху (р. 231), потрібно додати рядки 2311 та 2312 і відняти рядок 2313.

Цей звіт буде містити інформацію лише по одному цеху та по одному виду продукції, але якщо підприємство має два і більше цехів та продукції, то потрібно складати звіт про виробництво продукції по підприємству. Наприклад, припустимо, що на нашому підприємстві 3 цехи, а один цех виготовляє одну продукцію. Цей звіт представлений у зразку 2.

Цей звіт буде містити інформацію не лише окремо по цеху або по продукції, але й загальні дані по виробництву загалом на підприємстві. Цей звіт допоможе управлінському персоналу, а також керівництву підприємства отримати інформацію про те, якої продукції виготовляється найбільше, а якої – найменше, як змінилося виробництво порівняно з попереднім періодом, чи доцільно виготовляти таку кількість продукції, чи потрібно зменшити її виготовлення або, навпаки, збільшити.

Для того щоб знайти суму в рядку 231, потрібно додати рядки 2311 та 2312 і відняти рядок 2313. Для того щоб знайти суму в рядку 232, потрібно додати рядки 2321 та 2322 і відняти рядок 2323. Для того щоб знайти суму в рядку 233, потрібно додати рядки 2331 та 2332 і відняти рядок 2333. Для того щоб знайти суму в рядку 234, потрібно додати рядки 231, 232, 233.

Як раніше було сказано, виробіток буде дорівнювати сумі оприбуткованих на склад із виробництва готової продукції та напівфабрикатів за вирахуванням напівфабрикатів, переданих у виробництво. Але цей показник буде характеризувати виробіток загалом по цеху. А для того, щоб знайти виробіток на одного працівника, потрібно скласти звіт про рух працівників основного персоналу (зразок 3).

Цей звіт містить цінну інформацію для управлінського персоналу та керівництва підприємства про плинність кадрів. В цьому звіті зазначається, яка кількість працівників основного персоналу є на підприємстві, скільки працівників звільнилося, скількох прийняли на роботу.

Для того щоб розрахувати суму по рядку 030, потрібно від рядка 010 відняти 020.

Як видно, дані звіти не важкі у заповнені, але несуть дуже важливу для підприємства інформацію. На основі цих звітів можна скласти звіт про продуктивність праці в цеху та звіт про

Зразок 1

Звіт про виробництво одного виду продукції (Цех 1)

Показники виробництва	Код рядка	Кількість, грн.	
		Звітний період	Попередній період
Вироблено готової продукції, тис. грн.	2311	A	A1
Вироблено напівфабрикатів, тис. грн.	2312	B	B1
Передано у виробництво напівфабрикатів, тис. грн.	2313	C	C1
Виробіток по цеху (р. 2311 + р. 2312 - р. 2313), тис. грн.	231	A+B-C	A1+B1-C1

Зразок 2

Звіт про виробництво продукції по підприємству

Показники виробництва	Код рядка	Кількість, грн.	
		Звітний період	Попередній період
Цех 1 (р. 2311 + р. 2312 - р. 2313)	231	A+B-C	A1+B1-C1
Вироблено готової продукції	2311	A	A1
Вироблено напівфабрикатів	2312	B	B1
Передано у виробництво напівфабрикатів	2313	C	C1
Цех 2 (р. 2321 + р. 2322 - р. 2323)	232	A+B-C	A1+B1-C1
Вироблено готової продукції	2321	A	A1
Вироблено напівфабрикатів	2322	B	B1
Передано у виробництво напівфабрикатів	2323	C	C1
Цех 3 (р. 2331 + р. 2332 - р. 2333)	233	A+B-C	A1+B1-C1
Вироблено готової продукції	2331	A	A1
Вироблено напівфабрикатів	2332	B	B1
Передано у виробництво напівфабрикатів	2333	C	C1
Всього по цехам (р. 231 + р. 232 + р. 233)	234	Y	Y1

Зразок 3

Звіт про рух працівників основного персоналу (Цех 1)

Показники	Код рядка	Кількість, ос.	
		Звітний період	Попередній період
Прийнято на посаду, ос.	010	A	A1
Звільнено з посади, ос.	020	B	B1
Всього працюючих (р. 010 - р. 020)	030	A-B	A1-B1

Зразок 4

Звіт про продуктивність праці по цеху

Показник	Код рядка	Кількість		Відхилення,	
		Звітний період	Попередній період	од.	%
Виробіток, грн.	100	A	A1	Тенденція до зростання	
Середньоспискова кількість працюючих основного виробництва, ос.	110	B	B1	-	
Продуктивність праці, грн./ос.	120	A/B	A1/B1	Тенденція до зростання	

Зразок 5

Звіт про продуктивність праці

Показник	Код рядка	Кількість		Відхилення	
		Звітний період	Базовий період	од.	%
Цех 1					
Виробіток, грн.	1110	A	A1	Тенденція до зростання	
Середньоспискова кількість працюючих основного виробництва, ос.	1120	B	B1	–	–
Продуктивність праці, грн./ос.	1130	A/B	A1/B1	Тенденція до зростання	
Цех 2					
Виробіток, грн.	2110	A	A1	Тенденція до зростання	
Середньоспискова кількість працюючих основного виробництва, ос.	2120	B	B1	–	
Продуктивність праці, грн./ос.	2130	A/B	A1/B1	Тенденція до зростання	
Цех 3					
Виробіток, грн.	3110	A	A1	Тенденція до зростання	
Середньоспискова кількість працюючих основного виробництва, ос.	3120	B	B1		
Продуктивність праці, грн./ос.	3130	A/B	A1/B1	Тенденція до зростання	
Середня продуктивність праці	4000	W	W1		

продуктивність праці загалом по підприємству. У зразку 4 подано приклад звіту про продуктивність праці в цеху.

Цей звіт містить інформацію про продуктивність праці по окремому цеху. У звіті про продуктивність праці відображаються показники виробітку, середньоспискової кількості працюючих основного виробництва та продуктивність праці за звітний та попередній періоди, а також відхилення, тобто на скільки відсотків або в скільки разів у звітному періоді змінився показник порівняно з попереднім періодом. Відхилення по рядку 100 в од. розраховується діленням показника звітного періоду на попередній. Аналогічно розраховується відхилення і по рядках 110 і 120. Відхилення у відсотках знаходиться множенням відхилення в од. на 100.

Звіт про продуктивність праці по цеху надає систематизовану інформацію управлінському персоналу та керівництву підприємства про продуктивність праці в окремих цехах. Цей звіт також надає інформацію про величину показників у попередньому періоді та звітному. У стовпчику «Відхилення» розраховується, у скільки разів або на скільки відсотків змінився той чи інший показник у звітному періоді порівняно з базовим. Ця інформація потрібна для того, щоб побачити як працюють робітники у цехах, чи є їх праця продуктивною, чи потрібно вдосконалювати виробництво, чи потрібно його механізувати. Також цей звіт допоможе керівництву підприємства та управлінському персоналу порівняти та визначити, чи є доцільним виготовлення тієї чи іншої продукції.

На основі звіту про продуктивність праці по цеху можна скласти звіт про продуктивність праці на підприємстві. Для прикладу візьмемо підприємство, яке має три цехи і кожен цех виготовляє окрему продукцію. Цей звіт представлений у зразку 5.

Цей звіт надає інформацію управлінському персоналу та керівництву підприємства про продуктивність праці на підприємстві загалом. Як вже було вище сказано, показник продуктивності показує рівень конкурентоспроможності товару на ринку збуту. Для того щоб знайти середню продуктивність праці, потрібно додати всі показники продуктивності праці по цехах та поділити на кількість цехів на підприємстві. У цьому прикладі середня продуктивність праці (р. 4000) буде дорівнювати сумі рядків 1130, 2130, 3130, розділеній на 3.

Звіт про продуктивність праці буде містити повну інформацію за показниками продуктивності праці на підприємстві. Цей звіт надає інформацію про виробіток, середньоспискову кількість працюючих та продуктивність праці як по цеху, так і середню по підприємству. Дані показники подаються як за звітний, так і за попередній періоди. Це допоможе керівництву підприємства та управлінському персоналу порівняти показники і прийняти правильне та зважене рішення. Також цей звіт відображає відхилення показників, тобто те, у скільки разів та на скільки відсотків змінився показник у звітному періоді порівняно з попереднім. Якщо середня продуктивність праці по підприємству у звітному періоді зросла, то керівництво та управлінська ланка підприємства можуть конкретно побачити, завдяки якому цеху вона зросла. Також вони можуть зробити висновок, що продукція на ринку збуту буде конкурентоспроможною. Також якщо продуктивність праці в одному цеху стабільно зростає, то керівництво підприємства може виділити премію працівникам даного цеху для мотивації персоналу, адже, як ми зазначали вище, мотивація праці – це один із заходів підвищення продуктивності праці.

Якщо ж середня продуктивність праці по підприємству знизилась, керівництво та управлінський персонал можуть побачити, в якому саме цеху найнижча продуктивність праці, та зробити висновки. Вони повинні полягати в тому, що, можливо, потрібно більш механізувати виробництво продукції даного цеху або застосовувати новішу техніку. Якщо продуктивність праці одного цеху стабільно знижується, то керівництву слід подумати над доцільністю роботи цього цеху.

Надалі показник продуктивності праці буде відображатися в управлінському балансу. Управлінський баланс має більш спрощену структуру, ніж фінансовий. Мета даного балансу полягає в наданні інформації лише за основними і найбільш динамічними статтями фінансового балансу, а також включає у себе, крім традиційних розділів активу і пасиву, розділ «Показники». До цього розділу належать усі необхідні показники, які потрібні для аналізу підприємства. До таких показників належить і продуктивність праці, яка, як вже було сказано, є важливим показником для господарської діяльності підприємства.

Окрім значення показників та статей балансу за початок і кінець місяця, даний звіт також містить розміри абсолютного і відносного відхилення та прогноз на наступний період, що дає змогу менеджерам виявити наслідки даних відхилень і використати одержану інформацію для прийняття оптимальних управлінських рішень [6].

Висновки. Інформація, сформована в бухгалтерській звітності, не забезпечує задоволення інформаційних потреб користувачів в частині відображення показників продуктивності праці. Для ефективного функціонування, розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розраховувати та відображати у внутрішній звітності показник продуктивності праці. З метою вирішення цього проблемного питання запропоновано форми внутрішньої звітності. Використання пропозицій дасть змогу забезпечити розкриття інформації про стан розрахунків та складові продуктивності праці для формування дохідливої, повної, доречної,

достовірної інформації, а також створити базу для економічного аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П.Й. Інтегрована корпоративна звітність: проблеми впровадження / П.Й. Атамас, О.П. Атамас // Академічний огляд. – 2015. – № 1. – С. 78–85. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2015_1_12.
2. Безверхий К.В. Соціально-орієнтована звітність підприємства / К.В. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 2–3. – С. 70–78. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2015_2-3_10.
3. Економічний аналіз : [навч. посібник] / [Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін.]. – О. : ОНЕУ, Ротапринт, 2015. – 310 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України : затв. Верховною Радою України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями від 22 грудня 2011 р. № 4224-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
5. Корпоративна звітність з новим онлайн-інструментом // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2015. – № 3. – С. 24. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ssia_2015_3_6.
6. Левера І.О. Внутрішньогосподарська звітність у системі управління сільськогосподарськими підприємствами / І.О. Левера. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_154_3/10lio.pdf.
7. Петрик О.А. Управлінська фінансова та не фінансова звітність підприємств: концептуальний підхід та організаційні аспекти її підготовки / О.А. Петрик // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 3. – С. 4–6.
8. Труфіна Ж.С. Внутрішня звітність та її використання у контролі формування фінансових результатів операційної діяльності / Ж.С. Труфіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного університету. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_3/NV-2011-V3_70.pdf.
9. Хаймьонова Н.С. Внутрішня звітність у системі управлінського обліку витрат підприємства / Н.С. Хаймьонова // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 5. – С. 1044–1047. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/5-2015/212.pdf.
10. Фінансова звітність в інформаційній системі управління / [Л.О. Янчева, І.В. Чернікова, С.О. Лишенко] // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 57–61.

УДК 657

Томчук В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

CASH FLOW CONTROL AND ITS INFORMATION SUPPORT AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Сучасні ринкові відносини в Україні супроводжуються постійним кругообігом коштів як на макро-, так і на мікрорівні. Грошові потоки охоплюють всі господарські процеси всередині підприємства та пов'язують його із зовнішнім середовищем, тому важко передбачити перебої в інтенсивності, обсязі, напрямі їхнього руху, що може привести до порушення функціонування всіх структурних підрозділів сільськогосподарського підприємства, вплинути на діяльність у поточному і довгостроковому періодах, спричинити зниження рівня прибутковості та платоспроможності, ліквідності, ділової активності та погіршити фінансовий стан. Ефективність контролю грошових потоків безпосередньо залежить від повноти і якості його інформаційного забезпечення та унеможливить спотворення інформації для користувачів.

Ключові слова: контроль, інформаційне забезпечення, грошовий потік, модель інформаційного забезпечення, класифікація інформаційного забезпечення.

АННОТАЦИЯ

Современные рыночные отношения в Украине сопровождаются постоянным кругооборотом средств как на макро-, так и микроуровне. Денежные потоки охватывают все хозяйственные процессы внутри предприятия и связывают его с внешней средой, поэтому трудно предсказать перебои в интенсивности, объеме, направлении их движения, что может привести к нарушению функционирования всех структурных подразделений сельскохозяйственного предприятия, повлиять на деятельность в текущем и долгосрочном периодах, привести к снижению уровня доходности и платежеспособности, ликвидности, деловой активности и ухудшить финансовое состояние. Эффективность контроля денежных потоков напрямую зависят от полноты и качества его информационного обеспечения и исключит искажение информации для пользователей.

Ключевые слова: контроль, информационное обеспечение, денежный поток, модель информационного обеспечения, классификация информационного обеспечения.

ANNOTATION

Modern market relations in Ukraine are accompanied by constant circulation of capital both at macro- and micro-level. Cash flows cover all business processes within the enterprise and connect it with the external environment, therefore it is difficult to predict faults in the intensity, volume, direction of their movement, which can lead to the disruption of all the structural units of agricultural enterprises, affect the activities in the current and long-term periods, cause a decrease in profitability and solvency, liquidity, business activity and worsen the financial situation. The effectiveness of cash flow control directly depends on the completeness and quality of its information support and eliminates information distortion for the users.

Key words: control, information support, cash flow, model of information support, classification of information support.

Постановка проблеми. Контроль грошових потоків – процес трудомісткий, зумовлений великим масивом інформації, яку потрібно постійно оперативно обробляти. Зокрема, це стосується сільськогосподарських підприємств, де щодня здійснюється низка господарських операцій, пов'язаних із надходженням та вибуттям грошових потоків. Крім цього, для контролю грошових потоків потрібно отримувати оперативну достовірну інформацію про їхній рух, стан розрахунків, оскільки затримки в платежах приводять до погіршення руху грошових коштів, тим самим впливаючи на платоспроможність та фінансовий стан сільськогосподарського підприємства. Зазначені чинники спонукають до вдосконалення контролю грошових потоків через застосування інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інформаційного забезпечення як одного з визначальних чинників ефективності розвитку підприємства приділяється велика увага з боку науковців-економістів М. Долішнього, М. Чумаченка, С. Голова, М. Войнаренка. Н. Дорош, Я. Соколова. Р. Фатхутдінова, В. Івашкевича та інших. У працях вітчизняних та закордонних вчених-економістів досліджувались організаційні та методичні питання формування інформаційного забезпечення управління витратами, але проведення економічних реформ спричиняє виникнення нових проблем, які вимагають розроблення можливих шляхів їх вирішення.

Метою статті є дослідження інформаційного забезпечення контролю грошових потоків у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контроль є кінцевою функцією менеджменту, і прорахунки та недоліки у його виконанні приводять до погіршення результатів господарювання. Водночас належний контроль сприяє досягненню поставлених цілей. Контроль є таким типом діяльності щодо управління підприємством, який дає змогу вчасно виявити проблеми, розробити і здійснити заходи, спрямовані на коригування процесу та змісту роботи в організації до того часу, коли проблеми набудуть ознак кризи. Водночас контроль дає змогу виявити та поширювати позитивні починання, підтримувати найбільш ефективні напрями діяльності на підприємстві. Метою контролю є сприяння зближенню фактичних і бажаних результатів діяльності, тобто забезпечення досягнення цілей, що стоять перед підприємством [10].

На всіх етапах еволюційних процесів контроль забезпечував достовірність інформації з метою прийняття рішень, хоча видозмінювалась його організаційна та методична структура, формувались нові види та класифікації, уточнювалась економічна суть. Тому ефективність контролю грошових потоків значною мірою залежить від повноти і якості його інформаційного забезпечення.

Вітчизняні вчені пов'язують виникнення поняття «інформаційне забезпечення» з розвитком автоматизованих систем управління [3, 9].

Низка зарубіжних вчених визначає інформаційне забезпечення як сукупність реалізованих рішень за обсягом, розміщенням і формами організації інформації, що включає оперативну, планову, облікову, звітну, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації, системи документації (уніфіковані та спеціальні) [8, с. 193–194].

Результатом формування інформаційного забезпечення є інтеграція інформаційних ресурсів для комп'ютеризації документообігу, систематизації та узагальнення даних економічного характеру, підготовки необхідної інформації на запити внутрішнього і зовнішнього контролю.

Погоджуємось із думкою вчених, зокрема В.В. Лаврука, що рівень використання сучасних інформаційних систем і комп'ютерних засобів у сільськогосподарських підприємствах досить низький, що зумовлено низкою причин, таких як:

– недостатнє забезпечення сільськогосподарських підприємств сучасними засобами збору та оброблення інформації внаслідок віддалення від розвинутих центрів їх розповсюдження і можливості отримання необхідних консультаційних послуг;

– відсутність достатніх ресурсів для придбання відповідних засобів і висококваліфікованих спеціалістів для їх експлуатації;

– неповне розуміння керівниками напрямів розвитку сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах;

– відсутність доступних рекламних засобів про можливості програмних продуктів і їх відповідність конкретним завданням підприємств;

– недостатня діяльність інформаційно-консультативних центрів з обґрунтування доцільності та дослідження фінансово-економічних можливостей конкретного підприємства щодо впровадження інформаційних систем;

– відсутність висококваліфікованих спеціалістів для чіткого формування завдань для інформаційної системи, що забезпечить ефективність її використання [5].

До основних переваг впровадження інформаційних систем і технологій на сільськогосподарському підприємстві варто віднести такі, як:

– удосконалення інформаційних потоків, що прискорює проведення аналізу господарської діяльності, підвищує надійність отриманих результатів і формування звітності;

– забезпечення можливості накопичення інформації для розроблення альтернативних варіантів управлінських рішень і вибору оптимального;

– досягнення високої оперативності оцінки рентабельності діяльності в контексті функціонування інформаційної системи;

– забезпечення оперативної передачі інформації відповідно до встановленого на підприємстві графіку документообігу;

– формування прямого зв'язку повноважень з відповідальністю;

– чітка координація діяльності всіх ланок управління, що унеможливлює їх дублювання [6].

У наукових джерелах наведено класифікацію інформаційного забезпечення на основі низки ознак, таких як професійна інформаційна комунікація, пізнавальність інформації та зміст інформаційного забезпечення (табл. 1).

З нашого погляду, формування інформаційного забезпечення не залежить від способу оброблення даних, а може бути здійснене на основі інформації первинної, зведеної облікової документації, звітності, спеціалізованих видань, нормативних і законодавчих актів навіть за відсутності комп'ютерної системи. Інформаційне забезпечення призначене для формування та оперативного надання якісної і повної інформації, необхідної для прийняття рішень на всіх рівнях управління.

Професор В.С. Рудницький наводить перелік джерел інформації для кожного складника організації інформаційного забезпечення контролю [3, с. 135], таких як:

– організація номенклатур – первинні документи, накази керівника;

– формування бази даних і режиму її функціонування – облікові регістри, звітність установи, організаційно-розпорядча документація;

– порядок збереження контрольної інформації – результати проведених перевірок та здійснених контрольних процедур.

Вважаємо, що інформаційне забезпечення контролю грошових потоків сільськогосподарського підприємства має відповідати таким вимогам, як:

– відповідність інформації потребам управління;

– достовірність інформації;

– необхідність і достатність обсягу інформації;

– регулярність інформації для простеження динаміки показників;

– багатоваріантність інформації для розроблення альтернативних рішень;

– результативність інформації;

– комплексність інформації;

– наочність представлення інформації;

– цілісність;

– захист від несанкціонованого доступу;

– своєчасність передачі і подання інформації;

– мінімізація введення і виведення облікових даних тощо [7].

Інформаційне забезпечення контролю грошових потоків призначене для надання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень щодо руху грошових коштів на всіх етапах господарської діяльності кожного структурного підрозділу і підприємства загалом.

На нашу думку, інформаційне забезпечення контролю грошових потоків призначене для виконання таких основних функцій, як:

– контрольна – виявлення відхилень на основі облікових і планових даних грошових потоків із використанням математичних методів, інформаційних технологій, комп'ютерних засобів;

– інформаційна – забезпечення достовірною і достатньою інформацією про стан грошових потоків управлінського персоналу на всіх рівнях ієрархії системи управління підприємства відповідно до його функціональних повноважень;

– інтеграційна – наповнення і систематизація інформаційних масивів для виконання комплексу завдань контролю грошових потоків на різних рівнях ієрархії системи управління підприємством.

На нашу думку, порядок формування інформаційного забезпечення значною мірою визначається особливостями організаційної структури підприємства, специфікою виробництва і технологій. До складу інформаційного забезпечення контролю грошових потоків має входити сукупність інформації щодо обліку, аналізу і планування грошових коштів, сукупність метаданих (структуровані дані, що являють собою характеристики описуваних сутностей для цілей їх ідентифікації, пошуку, оцінки, управління ними), необхідних для проведення

Таблиця 1

Класифікація інформаційного забезпечення контролю грошових потоків

Ознака класифікації	Вид інформаційного забезпечення	Характеристика
1. За змістом	Законодавче	Сукупність законів, які регулюють суспільні відносини й окремі законотворчі стосунки відповідної галузі
	Нормативно-довідкове	Норми і нормативи витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; утворення фондів економічного стимулювання, пільгових витрат, розміри платежів до державного бюджету, з соціального страхування та ін.
	Планове	Сукупність інформації, яка є в планах економічного і соціального розвитку підприємства і його структурних підрозділів
	Договірне	Господарські угоди, укладені підприємством та затверджені в установленому порядку, на поставку виробничих запасів, реалізацію продукції тощо
	Технологічне	Технічна документація з технології виробництва продукції, робіт і послуг, міждержавні та Державні стандарти, технічні умови якості продукції, галузеві стандарти, проектно-технічна документація та інші, які використовуються на ревізованому підприємстві
	Організаційно-управлінське	Структура підприємства, його юридично-правова самостійність і організаційно-розпорядчі документи, накази, розпорядження, службове листування з питань виробничої і фінансової діяльності
	Фактографічне	Сукупність даних економічного характеру про факти (операції) виробничої і фінансово-господарської діяльності, що відображені у первинних документах, облікових регістрах бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку, а також у звітності про діяльність підприємства, структурних підрозділів
2. За професійною інформаційною комунікацією	Робоче	Інформація, якою обмінюються працівники у процесі проведення контрольних дій
	Інформаційне пряме	Інформація про стан підконтрольних об'єктів та їхню поведінку у динамічних процесах виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємств
	Інформаційне непряме	Нормативно-правова база, методичні рекомендації та інструкції, що регулюють діяльність об'єкта контролю
	Інформаційне опосередковане	Інформація про виробничу і фінансово-господарську діяльність підприємств однієї галузі і зіставлення їх із даними підприємства, спеціальної літератури
3. За пізнавальністю інформації	Нове	Інформація, що відображає новизну рішень чи виявлених недоліків
	Релевантне	Інформація, яка раніше була в аналогах
4. За способом відображення	Текстове (алфавітне)	Інформація, представлена у вигляді тексту
	Цифрове	Розрахунки, цифрові дані, статистичні дані
	Алфавітно-цифрове	Розрахунки із наведеними поясненнями
	Графічне	Інформація, представлена у вигляді схем, креслень, графіків

контролю, і програмні засоби для пошуку, систематизації та оброблення інформації.

У науковій літературі виділяють три рівні збору, оброблення і накопичення інформації щодо господарської діяльності підприємства, такі як:

– рівень перший – так званий низовий рівень (різного роду виробничі відділи, склади). На цьому рівні відбувається збір первинних документів з обліку матеріалів на складі, готової продукції, виробітку працівників та ін.;

– рівень другий – загальногосподарський рівень (допоміжні підрозділи, відділи, служби та ін.). Тут відбувається збір інформації щодо обліку фінансово-розрахункових операцій, матеріальних цінностей, основних засобів, обліку праці та заробітної плати тощо;

– рівень третій – рівень зведеного обліку (бухгалтерія). На цьому рівні відбувається групування і узагальнення інформації, зібраної на попередніх двох рівнях [4].

На рис. 1 представлено розроблену автором концептуальну модель інформаційного забезпечення підсистеми контролю грошових потоків.

Побудова інформаційного забезпечення контролю грошових потоків потребує комплексного врахування особливостей взаємодії структурних складників інформаційної системи; інформаційних технології реалізації методів оброблення інформації; функціональних можливостей технічних засобів.

Для врахування всіх потреб щодо інформації про контроль грошових потоків важливо під час створення інформаційного забезпечення ви-

Рис. 1. Концептуальна модель інформаційного забезпечення контролю грошових потоків

Джерело: розроблено автором

значити перелік потенційних користувачів. На думку автора, найбільш повна класифікація таких користувачів наведена у [2].

Автор поділяє користувачів на дві групи – зовнішні та внутрішні.

До внутрішніх користувачів інформацією про грошові потоки належать:

– власники (засновники) суб'єктів господарювання;

– управлінський персонал (зокрема, керівники вищої ланки управління, менеджери різних напрямів, керівники підрозділів);

– аналітики підприємства;

– трудовий колектив (працівники) підприємства.

Зовнішніх користувачів інформацією щодо грошових потоків автор поділяє на дві підгрупи, такі як:

– перша підгрупа – користувачі без фінансового інтересу (органи державної статистики, судові органи та аудиторські фірми);

– друга підгрупа – користувачі з прямим фінансовим інтересом (акціонери, інвестори, податкова, банки та інші кредитні установи, замовники, посередники) [1, 2].

Висновки. Отже, контрольний процес є неможливим без належного рівня його інформаційного забезпечення. Від вчасного, повноцінного, достовірного інформаційного забезпечення залежить якість як процесу контролю, так і його результатів. Таким чином, інформаційне забезпечення здійснює суттєвий вплив на організацію та об'єкти контролю, що прискорює процес отримання необхідної інформації і розширює її обсяги; удосконалює процеси оброблення, аналізу і групування; дає можливості моделювання та прогнозування ситуацій; скорочує витрати часу на проведення контрольних процедур за рахунок зменшення обсягів рутинної роботи; забезпечує можливість формування звітних форм різнопланового спрямування із використанням значних обсягів аналітичних даних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вареник В.М. Інформатизація управління грошовими потоками на макро- та макрорівнях / В.М. Вареник. // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15). – С. 55–64.
2. Гуцайлюк З.В. Інформаційна система бухгалтерського обліку в управлінні промисловим підприємством: рівні формування та напрямки використання / З.В. Гуцайлюк, Р.І. Мачуга // Вісн. ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 70–74.
3. Економічний аналіз : навч. посіб. / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.] ; під ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – [вид. 2-ге, переробл. і допов. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Копанєва В.О. Формати опису мережевих інформаційних ресурсів / В.О. Копанєва // Документознавство. Бібліотекознавство. Інформаційна діяльність: Проблеми науки, освіти, практики : зб. матеріалів VIII Міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 17–19 травня 2011 р.). – К., 2011. – С. 187–189.
5. Лаврук В.В. Створення та впровадження управлінських інноваційних інформаційних систем в аграрних підприємствах / В.В. Лаврук // Наукові пр. Полтав. держ. аграр. акад. Серія: Економічні науки. – 2011. – Вип. 3, т. 1. – С. 160–167.
6. Людвенко Д.В. Інформаційні системи і технології в обліку витрат сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Д.В. Людвенко // Науковий вісн. НУБіП України : зб. наук. праць. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – К. : Вид-во НУБіП України, 2010. – Вип. 169. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ujrn/soc_gum/nvnau_eamb/2012_169 _2/12ldv.pdf.
7. Пархоменко О.В. Роль інформаційно-аналітичного забезпечення в управлінні функціональними системами / О.В. Пархоменко // Проблеми науки. – 2006. – № 10. – С. 18–22.
8. Романов Т.Ф. Государственный финансовый контроль: проблемы и направления модернизации : монография / Романов Т.Ф., Карепина О.И., Альбеков З.А. – Ростов н/Д : Азов-Печать, 2009. – 240 с.
9. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник / В.В. Сопко, В.П. Завгородній // Київ. нац. економіч. ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 411 с.
10. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 338.64

Вдовин М.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики
Львівського національного університету імені Івана Франка

Брода А.Р.
студент
Львівського національного університету імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ РИНКУ

STATISTICAL MODELING OF INVESTMENT RISKS IN A MARKET ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті викладено результати аналізу інвестиційних ризиків. Проведена кількісна оцінка інвестиційних ризиків у регіоні та за видами економічної діяльності. Здійснене багатовимірне ранжування регіонів України за показниками інвестиційних ризиків. Аналіз результатів засвідчив, що процес становлення практики управління інвестиційними ризиками ще не завершений. Завдання створення універсальної методики не може бути вирішене у принципі, оскільки кожна галузь по-своєму унікальна, орієнтована на власну ринкову нішу, а також залежить від економічного стану регіону.

Ключові слова: інвестиційні ризики; ризики у регіоні; оцінка ризиків; ранжування регіонів; кількісна оцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье изложены результаты анализа инвестиционных рисков. Проведена количественная оценка инвестиционных рисков в регионе и по видам экономической деятельности. Совершено многомерное ранжирование регионов Украины по показателям инвестиционных рисков. Анализ результатов показал, что процесс становления практики управления инвестиционными рисками еще не завершен. Задача создания универсальной методики не может быть решена в принципе, поскольку каждая отрасль по-своему уникальна, ориентирована на собственную рыночную нишу, а также зависит от экономического состояния региона.

Ключевые слова: инвестиционные риски; риски в регионе; оценка рисков; ранжирование регионов; количественная оценка.

ANNOTATION

The article presents an analysis of investment risks. Quantitative assessment of investment risks in the region and by economic activity. Realized multidimensional ranking of Ukraine's regions on indicators of investment risk. Analysis of the results showed that the process of the investment risk management practices are not yet completed. The task of creating a universal technique can not be resolved in principle, as each branch is unique, focused on its own market niche, and depends on the economic situation of the region.

Key words: investment risks; risks in the region; risk assessment; regions rankings; quantitative assessment.

Постановка проблеми. Невід'ємною частиною діяльності підприємства, а отже, і управління ним, є ризики. Ризиків інвестиційної діяльності неможливо уникнути, однак можливо і необхідно враховувати у процесі інвестиційної діяльності. Особливої гостроти набуває питання визначення ризиків у разі здійснення підприємством діяльності на ринку, оскільки неврахування хоча б одного з них може спричинити значні збитки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню питань оцінки ризиків приділяється значна увага, про що свідчать дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів, таких як О.І. Ястремський, В.В. Вітлінський, Л.І. Донець, Г.Л. Вербицька, В.Ф. Залугін, Л.Н. Тепман, О.А. Кулагін, В. Лоуренс, Г. Марковіц, А.Г. Бадалова, В.І. Денисенко та інші. Проте цілісної теорії оцінки фінансово-інвестиційного ризику у регіонах вітчизняна наука не має, оскільки немає розробленої системи розрахунку оптимального рівня ризику для конкретного суб'єкта господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Теорія економічного ризику набула інтенсивного розвитку протягом останніх кількох десятиліть, хоча історія її розвитку нараховує кілька століть. Однак реалії сьогодення постійно вимагають систематизації підходів до вивчення ризиків, удосконалення методології їх оцінювання, прогнозування можливих наслідків настання ризикових ситуації тощо.

Метою статті є вивчення інвестиційного ризику як об'єкта статистики; оцінка інвестиційних ризиків методом статистичних ігор. Одним із завдань є також оцінка інвестиційних ризиків методом багатовимірного ранжування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції – це економічна категорія, що інтегрує в собі економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін і споживання національного продукту, тобто є основою суспільного відтворення і визначають темпи економічного зростання.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено інвестиційну діяльність як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. У широкому значенні інвестиційна діяльність – це діяльність, пов'язана зі вкладенням коштів в об'єкти інвестування з метою одержання прибутку. У вузькому значенні інвестиційна діяльність є процесом перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення [1].

Ризик в інвестуванні – це кількісно оцінена з позиції певного суб'єкта інвестиційної діяльності невизначеність, пов'язана із можливістю виникнення в процесі реалізації інвестиційного проекту несприятливих подій та їх наслідків у формі певних фінансових втрат (зниження доходів, зростання витрат, втрата прибутку тощо). Таким чином, ключовими складниками сутності інвестиційного ризику як економічної категорії є невизначеність дії ринкових факторів тепер та у майбутньому; існування декількох альтернатив розвитку подій; можливість настання несприятливої події, ймовірність втрат активів, неотримання очікуваного прибутку або інші відхилення від запланованих, прогнозованих показників; об'єктивна необхідність здійснення управлінських заходів щодо зменшення можливих негативних або несприятливих наслідків; суб'єктивне сприйняття подій [5].

Об'єктом інвестиційного ризику прийнято вважати економічну систему, ефективність та умови функціонування якої у сфері інвестування заздалегідь точно невідомі.

Суб'єктом інвестиційного ризику розуміють інвестора, який зацікавлений у результатах управління об'єктом ризику і має компетенцію прийняття рішення щодо об'єкта ризику.

Джерело інвестиційного ризику – це чинники, які спричиняють невизначеність результатів щодо інвестування, конфліктність у широкому сенсі цього поняття і відбуваються на відповідних ринках, зокрема фінансовому, валютному тощо.

Оскільки властивості економічних явищ характеризуються, як правило, множиною ознак, то під час упорядкування одиниць сукупності виникає необхідність агрегування усіх ознак множини хі в одну інтегральну оцінку Gj. Така оцінка геометрично інтерпретується як точка у багатовимірному просторі.

Вхідні дані представлені матрицею для визначення рейтингу інвестиційних ризиків регіонів України, де ознаковий простір представляють фінансовий результат до оподаткування (тис. грн.), обсяг реалізованих товарів і послуг (тис. грн), капітальні інвестиції (тис. грн), доходи населення (тис. грн), рівень безробіття (%).

Під час формування ознакового простору потрібно забезпечити односпрямованість показників. З метою забезпечення односпрямованості показників їх поділяють на стимулятори і дестимулятори. Для стимуляторів використовуємо спосіб стандартизації, такий як відношення x_i до x_{min}, для дестимуляторів – відношення різниці 1 і x_i до x_{min} [9].

Для обчислення інтегральної оцінки застосовуємо формулу:

$$G_i = \frac{1}{m}\sum_{1}^{z} z_{ij}. \quad (1)$$

Найбільшій інтегральній оцінці присвоюємо ранг 1.

За розрахованими показниками найпривабливішими регіонами для інвестицій є Київська, Харківська та Дніпропетровська області, оскільки це промислово-індустріальні регіони. У них розвинені такі галузі, як промисловість, оптова та роздрібна торгівля, освіта, фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном. Також ці регіони мають порівняно високий дохід на одну особу та рівень ВРП. Ці показники вказують на те, що інвестор може розраховувати на досить невисокий рівень ризику порівняно з іншими регіонами. Найбільш ризикованими регіонами для інвестування є Луганська, Чернівецька та Херсонська області. Луганська область демонструє досить високий рівень ризику, оскільки ця територія є окупованою та на ній досі ведуться військові дії. Сьогодні цей регіон не може бути розглянутий інвестором для потенційного інвестування, оскільки інфраструктура в ньому знищена, більшість населення переселено, виробництво та торгівля з цим регіоном припинені. Херсонська область не є привабливою для інвестора, оскільки це аграрний регіон, а інвестування в сільськогосподарський вид економічної діяльності є досить ризиковим, оскільки немає гарантій отримання бажаного прибутку, що може бути викликано чинниками, які важко прорахувати та передбачити.

На рисунку 1. зобразимо гістограму з ранжованими показниками.

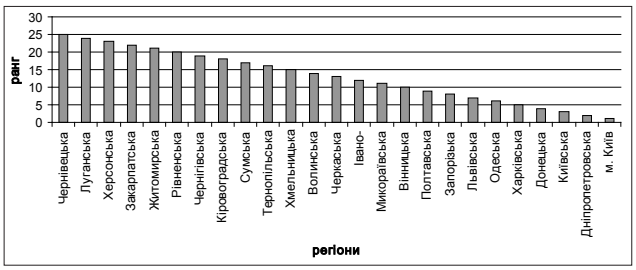


Рис. 1. Багатовимірне ранжування регіонів України за показниками інвестиційних ризиків

На рис. 1 найвищий показник характеризує регіон, який є найбільш ризиковим для інвестування, відповідно найменший характеризує регіон, який має найменший рівень ризику інвестицій.

Для прийняття рішень в умовах невизначеності вхідна інформація задається у вигляді матриці, рядки якої відповідають можливим альтернативам, видам економічної діяльності, а стовпці – станам природи, економічним показникам діяльності підприємств. Оскільки при-

йняття того чи іншого рішення залежить від невідомої ситуації, а інвестор прагне обрати найкращу альтернативу, наше завдання полягає в пропозиції використання для оцінювання інвестиційних ризиків саме статистичних ігор на прикладі найбільш поширених критеріїв прийняття рішень (Баєса-Лапласа, Гурвіца, Вальда, Ходжеса-Лемана) [6].

Стани природи представлені такими економічними показниками діяльності підприємств України, як фінансовий результат до оподаткування (тис. грн.), обсяг реалізованих товарів і послуг (тис. грн.), капітальні інвестиції (тис. грн.), доходи населення (тис. грн.), рівень безробіття (%). Альтернативи представлені регіонами України.

Вхідну інформацію стандартизуємо як відношення різниці фактичного значення і середнього значення до середньоквадратичного відхилення – для стимуляторів, а для дестимуляторів показник стандартизації обчислимо як відношення різниці середнього і фактичного значень до середньоквадратичного відхилення. Така стандартизація дасть можливість позбутися одиниць вимірювання.

Для визначення найкращих рішень використаємо критерії Баєса-Лапласа, Гурвіца, Вальда, Ходжеса-Лемана.

Критерій Баєса-Лапласа використовується за умови, якщо ймовірності можливих станів систем невідомі, тобто в умовах повної невизначеності. Використовуючи критерій Лапласа, визначаємо оптимальну альтернативу (табл. 1) [6].

За розрахованим критерієм Баєса-Лапласа найризиковішими регіонами України є Луганська та Донецька області, це можна пояснити тим, що ці регіони окуповані. Найменш ризиковими є Чернігівська та Полтавська області, це може бути пов'язано з тим, що інвестиції у цьому регіоні здійснюють лише у найменш ризикові види економічної діяльності.

Критерій Гурвіца у виборі рішення рекомендує керуватися деяким середнім результатом, що характеризує стан між мінімальним і максимальним значенням (табл. 2) [6].

За критерієм Гурвіца найбільш ризиковими є Луганська, Івано-Франківська та Житомирська області. Найменш ризиковими за цим критерієм є Дніпропетровська, Полтавська і Черкаська області.

За критерієм Вальда природа розглядається як агресивно налаштований і свідомо діючий противник, який протидіє в стратегічних іграх (табл. 3).

За критерієм Вальда найбільш ризиковими є Луганська, Івано-Франківська, Донецька та

Таблиця 1

Оцінка інвестиційних ризиків регіонів України за критерієм Баєса-Лапласа

Альтернативи (x_j)	Стан природи (y_i)					$M(X_i)$
	Фінансовий результат до оподаткування	Обсяг реалізованих товарів і послуг	Капітальні інвестиції	Доходи населення	Безробіття	
Україна	–0,75	1,67	–0,49	0,17	0,60	0,24
Вінницька	–0,66	1,49	–0,62	0,57	0,78	0,31
Волинська	–0,74	1,64	–0,51	0,27	0,66	0,26
Дніпропетровська	–0,74	1,70	–0,47	0,07	0,56	0,23
Донецька	–0,91	1,63	–0,46	0,25	0,51	0,20
Житомирська	–0,78	1,15	–0,63	1,03	0,78	0,31
Закарпатська	–	1,15	–0,59	0,95	0,76	0,45
Запорізька	–0,70	1,62	–0,58	0,33	0,67	0,27
Івано-Франківська	–0,99	1,21	–0,40	0,93	0,74	0,29
Київська	–0,70	1,73	–0,41	–0,05	0,57	0,23
Кіровоградська	–0,81	1,53	–0,54	0,49	0,67	0,27
Луганська	–1,53	0,78	–0,10	1,00	0,15	0,06
Львівська	–0,78	1,54	–0,55	0,48	0,69	0,28
Миколаївська	–0,74	1,61	–0,54	0,35	0,68	0,27
Одеська	–0,80	1,58	–0,55	0,40	0,63	0,25
Полтавська	...	1,57	–0,50	0,12	0,59	0,36
Рівненська	–0,94	1,15	–0,52	1,02	0,71	0,28
Сумська	–0,64	1,37	–0,68	0,76	0,81	0,32
Тернопільська	–0,73	1,61	–0,56	0,34	0,66	0,27
Харківська	–0,71	1,59	–0,59	0,39	0,69	0,27
Херсонська	–0,69	1,28	–0,67	0,88	0,80	0,32
Хмельницька	–0,81	1,26	–0,56	0,90	0,79	0,32
Черкаська	–0,62	1,63	–0,61	0,29	0,70	0,28
Чернівецька	–0,75	0,66	–0,57	1,44	0,78	0,31
Чернігівська	...	1,38	–0,58	0,61	0,70	0,42
м. Київ	–0,66	1,76	–0,42	–0,17	0,51	0,20

Таблиця 2

Оцінка ризиків за критерієм Гурвіца

Альтернативи (x_j)	Стан природи (y_i)					min x_{ij}	max x_{ij}	Критерій Гурвіца
	Фінансовий результат до оподаткування	Обсяг реалізованих товарів і послуг	Капітальні інвестиції	Доходи населення	Безробіття			
Україна	–0,75	1,67	–0,49	0,17	0,60	–0,75	1,67	0,46
Вінницька	–0,66	1,49	–0,62	0,57	0,78	–0,66	1,49	0,42
Волинська	–0,74	1,64	–0,51	0,27	0,66	–0,74	1,64	0,45
Дніпропетровська	–0,74	1,70	–0,47	0,07	0,56	–0,74	1,70	0,48
Донецька	–0,91	1,63	–0,46	0,25	0,51	–0,91	1,63	0,36
Житомирська	–0,78	1,15	–0,63	1,03	0,78	–0,78	1,15	0,19
Закарпатська	–	1,15	–0,59	0,95	0,76	–0,59	1,15	0,28
Запорізька	–0,70	1,62	–0,58	0,33	0,67	–0,70	1,62	0,46
Івано-Франківська	–0,99	1,21	–0,40	0,93	0,74	–0,99	1,21	0,11
Київська	–0,70	1,73	–0,41	–0,05	0,57	–0,70	1,73	0,52
Кіровоградська	–0,81	1,53	–0,54	0,49	0,67	–0,81	1,53	0,36
Луганська	–1,53	0,78	–0,10	1,00	0,15	–1,53	1,00	–0,27
Львівська	–0,78	1,54	–0,55	0,48	0,69	–0,78	1,54	0,38
Миколаївська	–0,74	1,61	–0,54	0,35	0,68	–0,74	1,61	0,43
Одеська	–0,80	1,58	–0,55	0,40	0,63	–0,80	1,58	0,39
Полтавська	–	1,57	–0,50	0,12	0,59	–0,50	1,57	0,53
Рівненська	–0,94	1,15	–0,52	1,02	0,71	–0,94	1,15	0,11
Сумська	–0,64	1,37	–0,68	0,76	0,81	–0,68	1,37	0,34
Тернопільська	–0,73	1,61	–0,56	0,34	0,66	–0,73	1,61	0,44
Харківська	–0,71	1,59	–0,59	0,39	0,69	–0,71	1,59	0,44
Херсонська	–0,69	1,28	–0,67	0,88	0,80	–0,69	1,28	0,29
Хмельницька	–0,81	1,26	–0,56	0,90	0,79	–0,8	1,26	0,22
Черкаська	–0,62	1,63	–0,61	0,29	0,70	–0,62	1,63	0,51
Чернівецька	–0,75	0,66	–0,57	1,44	0,78	–0,75	1,44	0,35
Чернігівська	–	1,38	–0,58	0,61	0,70	–0,58	1,38	0,40
м. Київ	–0,66	1,76	–0,42	–0,17	0,51	–0,66	1,76	0,55

Таблиця 3

Оцінка інвестиційних ризиків регіонів за критерієм Вальда

Альтернативи (y_j)	Стан природи (x_i)					min x_{ij}
	Фінансовий результат до оподаткування	Обсяг реалізованих товарів і послуг	Капітальні інвестиції	Доходи населення	Безробіття	
Україна	–0,75	1,67	–0,49	0,17	0,60	–0,75
Вінницька	–0,66	1,49	–0,62	0,57	0,78	–0,66
Волинська	–0,74	1,64	–0,51	0,27	0,66	–0,74
Дніпропетровська	–0,74	1,70	–0,47	0,07	0,56	–0,74
Донецька	–0,91	1,63	–0,46	0,25	0,51	–0,91
Житомирська	–0,78	1,15	–0,63	1,03	0,78	–0,78
Закарпатська	–	1,15	–0,59	0,95	0,76	–0,59
Запорізька	–0,70	1,62	–0,58	0,33	0,67	–0,70
Івано-Франківська	–0,99	1,21	–0,40	0,93	0,74	–0,99
Київська	–0,70	1,73	–0,41	–0,05	0,57	–0,70
Кіровоградська	–0,81	1,53	–0,54	0,49	0,67	–0,81
Луганська	–1,53	0,78	–0,10	1,00	0,15	–1,53
Львівська	–0,78	1,54	–0,55	0,48	0,69	–0,78
Миколаївська	–0,74	1,61	–0,54	0,35	0,68	–0,74
Одеська	–0,80	1,58	–0,55	0,40	0,63	–0,80
Полтавська	–	1,57	–0,50	0,12	0,59	–0,50
Рівненська	–0,94	1,15	–0,52	1,02	0,71	–0,94
Сумська	–0,64	1,37	–0,68	0,76	0,81	–0,68
Тернопільська	–0,73	1,61	–0,56	0,34	0,66	–0,73
Харківська	–0,71	1,59	–0,59	0,39	0,69	–0,71
Херсонська	–0,69	1,28	–0,67	0,88	0,80	–0,69
Хмельницька	–0,81	1,26	–0,56	0,90	0,79	–0,81
Черкаська	–0,62	1,63	–0,61	0,29	0,70	–0,62
Чернівецька	–0,75	0,66	–0,57	1,44	0,78	–0,75
Чернігівська	–	1,38	–0,58	0,61	0,70	–0,58
м. Київ	–0,66	1,76	–0,42	–0,17	0,51	–0,66

Таблиця 4

Оцінювання ризиків за критерієм Ходжеса-Лемана

Альтернативи (x_j)	Стан природи (y_i)					Критерій Ходжеса-Лемана
	Фінансовий результат до оподаткування	Обсяг реалізованих товарів і послуг	Капітальні інвестиції	Доходи населення	Безробіття	
Україна	–0,75	1,67	–0,49	0,17	0,60	–0,26
Вінницька	–0,66	1,49	–0,62	0,57	0,78	–0,18
Волинська	–0,74	1,64	–0,51	0,27	0,66	–0,24
Дніпропетровська	–0,74	1,70	–0,47	0,07	0,56	–0,26
Донецька	–0,91	1,63	–0,46	0,25	0,51	–0,35
Житомирська	–0,78	1,15	–0,63	1,03	0,78	–0,23
Закарпатська	–	1,15	–0,59	0,95	0,76	–0,07
Запорізька	–0,70	1,62	–0,58	0,33	0,67	–0,22
Івано-Франківська	–0,99	1,21	–0,40	0,93	0,74	–0,35
Київська	–0,70	1,73	–0,41	–0,05	0,57	–0,24
Кіровоградська	–0,81	1,53	–0,54	0,49	0,67	–0,27
Луганська	–1,53	0,78	–0,10	1,00	0,15	–0,74
Львівська	–0,78	1,54	–0,55	0,48	0,69	–0,25
Миколаївська	–0,74	1,61	–0,54	0,35	0,68	–0,23
Одеська	–0,80	1,58	–0,55	0,40	0,63	–0,27
Полтавська	–	1,57	–0,50	0,12	0,59	–0,07
Рівненська	–0,94	1,15	–0,52	1,02	0,71	–0,33
Сумська	–0,64	1,37	–0,68	0,76	0,81	–0,18
Тернопільська	–0,73	1,61	–0,56	0,34	0,66	–0,23
Харківська	–0,71	1,59	–0,59	0,39	0,69	–0,22
Херсонська	–0,69	1,28	–0,67	0,88	0,80	–0,19
Хмельницька	–0,81	1,26	–0,56	0,90	0,79	–0,25
Черкаська	–0,62	1,63	–0,61	0,29	0,70	–0,17
Чернівецька	–0,75	0,66	–0,57	1,44	0,78	–0,22
Чернігівська	–	1,38	–0,58	0,61	0,70	–0,08
м. Київ	–0,66	1,76	–0,42	–0,17	0,51	–0,23

Рівненська області. Найменш ризиковими для інвестування за критерієм Вальда є Полтавська та Рівненська області.

Критерій Ходжеса-Лемана – це поєднанням критеріїв Вальда та Байєса-Лапласа. (табл. 4)

Розрахувавши критерій Ходжеса-Лемана, можна дійти висновку, що найбільш ризиковими є Луганська та Донецька області, а найменш ризиковими – Полтавська, Чернігівська та Закарпатська області.

Розрахувавши і проаналізувавши всі отримані показники за цими критеріями, можемо визначити найменш ризикові регіони для інвестування – це Полтавська та Чернігівська області, що може пояснюватись тим, що ці регіони є мало розвиненими, інвестиції здійснюються у найменш ризикові види економічної діяльності. Також до привабливих інвестиційних регіонів можемо віднести Львівську, Київську, Дніпропетровську, Вінницьку області.

Найбільш ризиковими регіонами залишаються Луганська та Донецька області. Це пов'язано з нестабільною ситуацією на окупованій території, проведенням військових дій, що ніяк не може сприяти позитивному клімату для інвестицій у ці регіони.

Обчисливши коефіцієнт кореляції між показниками, які були обчислені методом багатовимірного ранжування, а також за критерієм Гурвіца, який становить 0,67, ми виявили залежність, що свідчить про те, що ці показники мають пряму залежність та суттєвий зв'язок. За зміни одного показника значення іншого також будуть змінюватись.

Висновки. За розрахованими показниками найпривабливішими регіонами для інвестицій є Київська, Харківська та Дніпропетровська області, оскільки це промислово-індустріальні регіони. У них розвинені такі галузі, як промисловість, оптова та роздрібна торгівля, освіта, фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном. Також ці регіони мають порівняно високий дохід на одну особу та рівень ВРП. Ці показники вказують на те, що інвестор може розраховувати на досить невисокий рівень ризику порівняно з іншими регіонами. Найбільш ризикованими регіонами для інвестування є Луганська, Чернівецька та Херсонська області. Луганська область демонструє досить високий рівень ризику, оскільки ця територія є окупованою та на ній досі ведуться військові дії. Сьогодні цей регіон не може бути розглянутий для потенційного інвестування, оскільки інфраструктура в ньому знищена, більшість населення переселено і виробництво та торгівля з цим регіоном припинені. Херсонська область не є привабливою для інвестора, оскільки це аграрний регіон, а інвестування в сільськогосподарський вид економічної діяльності є досить ризиковим, тому що немає гаран-

тій на отримання бажаного прибутку, що може бути викликано чинниками, які важко прорахувати та передбачити.

Розрахувавши і проаналізувавши усі отримані показники за критеріями теорії статистичних ігор, можемо визначити найменш ризикові регіони для інвестування – це Полтавська та Чернігівська області, що може пояснюватись тим, що ці регіони є малорозвиненими, інвестиції здійснюються у найменш ризикові види економічної діяльності. Також до привабливих інвестиційних регіонів можемо віднести Львівську, Київську, Дніпропетровську області. Ці регіони мають високий рівень інфраструктури, а також порівняно високі соціально-економічні показники розвитку, що дає певну привабливу характеристику для потенційних інвесторів.

Найбільш ризиковими регіонами залишаються Луганська та Донецька області. Це пов'язано з нестабільною ситуацією на окупованій території, проведенням військових дій, що ніяк не може сприяти позитивному клімату для інвестицій у ці регіони.

Для вітчизняних підприємців проблема створення ефективних систем передбачення інвестиційних ризиків ще потребує розв'язання. При цьому важливо враховувати міжнародний досвід і те, що процес становлення практики управління інвестиційними ризиками ще не завершений, а завдання створення універсальної методики не може бути вирішене у принципі, оскільки кожне підприємство по-своєму унікальне, орієнтоване на власну ринкову нішу, виробничі можливості та можливості своїх фахівців. Але перспектива кожного суб'єкта інвестиційної діяльності значною мірою визначається досконалістю системи управління інвестиційними ризиками.

Оскільки інвестиційні ризики пов'язані із вкладенням капіталу і містять такі підвиди ризиків, як ризик упущеного зиску, ризик зниження прибутковості, ризик прямих фінансових втрат, то врахування їх у фінансово-господарській діяльності підприємства має дуже важливе значення. Але найбільш вагомим у діяльності підприємств є все-таки підприємницький ризик, який більшою мірою впливає на фінансовий стан підприємства, тобто на розмір прибутків, рентабельність і ліквідність активів.

Можемо дійти висновку, що ефективне інвестиційне середовище для функціонування підприємств з іноземними інвестиціями в Україні повинно створювати умови, за яких ризик засновників під час створення підприємства перекривав би можливий ризик, що виникає під час вкладення капіталу. Для того, щоб співпраця закордонного інвестора і вітчизняного виробника була довгостроковою і прибутковою, необхідне постійне стимулювання чинників, що впливають на формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» (зі змінами і доповненнями) №1561-XII від 18 вересня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Статистичний бюлетень за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Статистичний збірник «РегіониУкраїни» за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Статистичний бюлетень «Соціально-економічні показники Львівської області» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/.
5. Вдовин М.Л. Методологічні аспекти оцінювання економічних ризиків / М.Л. Вдовин, Л.М. Зомчак // вісник Львівського університету. – 2011. – Вип. 46. – С. 79–85. – (Серія економічна).
6. Вдовин М.Л. Моделі та методи оцінювання економічних ризиків у різних функціональних сферах бізнесу: монографія / М.Л. Вдовин Л.Г. Данилюк Л.І. Лелик, І.М. Березяк, С.М. Мельник. – Львів.: В-во ННВК «АТБ», 2015.
7. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – Київ: КНЕУ, 2004. – 480 с.
8. Вітлінський В.В. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. посібник / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, А.В. Сігал, Я.С. Наконечний; За ред. д-ра екон. наук, проф. В.В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
9. Єріна М.А. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник/ М.А. Єріна – Київ: КНЕУ, 2001. – 170 с.
10. Матвійчук А.В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності: монографія – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 205 с.

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

UDC 330.43

Begun S.
Ph. D. in Economics,
Associate Professor of the Accounting and Audit Department,
Lesya Ukrainka Eastern European National University

Levchuk A.
Student of the Institute of Economics and Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University

CONCEPT OF ECONOMETRICS AND MAIN STAGES OF ECONOMETRIC ANALYSIS

ПОНЯТТЯ ЕКОНОМЕТРІЇ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО АНАЛІЗУ

ANNOTATION

The article is deals with substantiation of mathematical economic forecasting in the course of determining the meaning of the concept of econometrics and studying econometric analysis main stages. The study proved the importance of mathematical forecasting of the economy combined with intuitive one. In this work the essence of the concept of econometrics is showed, and the complex examination of the main stages of econometric analysis is done. Practical recommendations for mathematical forecasting of the economy are offered in combination with intuitive forecasting. Elaborated suggestions allow us to understand the ways to improve the competitiveness of the national economy and provide its purposeful development in the long term period by enhancing mathematical analysis.

Keywords: econometrics, mathematical analysis, economic modeling, economic forecasting, econometric analysis stages.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню математичного прогнозування економіки у ході визначення суті поняття економетрії та вивчення основних етапів економетричного аналізу. В ході дослідження доведено важливість застосування математичного прогнозування економіки у поєднанні з інтуїтивним. У роботі розкрито суть поняття економетрії, здійснено комплексний розгляд основних етапів економетричного аналізу. Запропоновано практичні рекомендації щодо здійснення математичного прогнозування економіки та його поєднання з інтуїтивним прогнозуванням. Розроблені пропозиції дають можливість зрозуміти шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та забезпечити її цілеспрямований розвиток в довгостроковому періоді за рахунок активізації математичного аналізу.

Ключові слова: економетрія, математичний аналіз, економічне моделювання, прогнозування економіки, етапи економетричного аналізу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию математического прогнозирования экономики в ходе определения сущности понятия эконометрии и изучение основных этапов эконометрического анализа. В ходе исследования доказана важность применения математического прогнозирования экономики в сочетании с интуитивным. В работе раскрыта сущность понятия эконометрии, осуществлено комплексное рассмотрение основных этапов эконометрического анализа. Предложены практические рекомендации по осуществлению математического прогнозирования экономики и его сочетание с интуитивным прогнозированием. Разработанные предложения дают возможность понять пути повышения конкурентоспособности отечественной экономики и обеспечить ее целенаправленное развитие в долгосрочном периоде за счет активизации математического анализа.

Ключевые слова: эконометрия, математический анализ, экономическое моделирование, прогнозирование экономики, этапы эконометрического анализа.

Problem formulation. The issue of economic development is important because the development of the whole society depends on its level. The task of researchers in the field of economic theory is a search of tools of changing economic situations in the desired direction based on their forecasting and prediction of future values of economic indicators. An important task of economic analysis is modeling of economic phenomena development and processes in various conditions. In carrying out economic modeling a person is guided by emotions and intuition, resulting in the introduction of flexible and adaptive systems. However, intuitive forecasting often leads to irrational decision-making, which causes the emergence of the economic crises. For a formal description of the most important links between economic variables and objects and to obtain new knowledge about the object in the economy it is important to apply mathematical methods. Using mathematics allows to reflect the statements of economic theory, formulate its concepts and conclusions. For the economy as a whole and making effective economic decisions it is particularly important to find a balance, outlining the relationship between the use of mathematical and intuitive economic forecasting.

Analysis of recent researches and publications. Classical scientists, such as W. Petty, G. King and Charles Davenant, who made initial attempts

in quantitative research in economics, were the first who started to use systematically facts and figures to study economic processes. Use of quantitative methods in the economy gained significant importance due to the development of statistical theory, accompanied by the emergence of scientific works by F. Galton, Karl Pearson, and F.Edgeworth. It is difficult to overestimate the contribution of G. Moore, the author of scientific work, which according to many scientists, can be called the first econometric book. The work by W. Leontiev, E. Slutskyi, R. Frish, T. Haavelmo, J. Tinbergen, L. Klein, and P. Chomp were fundamental to science. Among contemporaries, it is worth noting A. Leshchynskyi, T. Klebanov, S. Borodich, and A. Korolev. These and other scientists were seeking answers to questions that reveal the meaning of the concept of econometrics and explore the main stages of econometric analysis. Without underestimating their contribution to the development of science in general and particularly econometrics, it should be mentioned that the modern economics is as dynamic as it has never been. To solve the new economic issues it is not enough to use only intuitive or only mathematical forecasting. It is important to find a way to combine these two methods to meet current economic conditions. This again confirms the relevance of the research subject.

The solution of unsolved aspects of the problem. The aim of the article is substantiation of mathematical economic forecasting, determining the meaning of the concept of econometrics and studying econometric analysis main stages.

The objective of the research is study the meaning of the concept of econometrics, the implementation of a comprehensive review of the econometric analysis basic stages, and proving of the importance of applying mathematical economic forecasting combined with intuitive one.

The main material research. Econometrics is a relatively new branch of economics, formed by the combination of theoretical economics, mathematics, and statistics. Widely and literally it means a "measuring in the economy". More specifically, scientists, particularly A. Leshchynskyi whose interpretation we agree with, determine econometrics as a separate scientific discipline, which includes theoretical results, tools, techniques, methods and models that are designed to provide specific quantitative values to quality regularities based on economics theory, statistics, and mathematical and statistical methods [1, p. 4].

Definition of econometrics should be more expanded, says O.E. Luhinin who defines econometrics as a training course designed to explore the relationship between economic indicators, using a wide variety of economic models based on various economic and mathematical methods [2, p. 9].

According to R.V. Ruska, econometrics is a trend of economic and mathematical analysis, which is a statistical measurement of parameters characterizing a certain economic concept; defining the relationship and prospects of an object or phenomenon, developing specific economic conclusions [3, p. 11].

Econometrics studies the models and methods of quantitative evaluation of models parameters that characterize the relationship between economic indicators at the macro- and micro economics. That is why the process of studying economic phenomena and processes by econometrics methods is known econometric modeling, says V.T. Dolia in his work [4, p. 6].

Economics helps to identify laws and relationships that exist in the economy for its further objective description and analysis. Using the economic statistics, based on theory and practical experience all the information about the economic processes in the real economy is accumulated. Mathematical economics is a formulated economic theory, which studies the relationships between economic variables on general (not quantitative) level. Whereas econometrics, combining economic theory, statistics and mathematical economics, is an applied economics and mathematical discipline, which studies the methods of the quantitative measurement of interactions between economic indicators and trends of their use in economic researches and practical economic activity.

The object of econometrics may be both a separate company or firm and the economy of various areas of economic activity, the economy of the states and the world as a whole. Methods of construction and study of mathematical and statistical models of economics, quantitative research of economic phenomena, explaining and forecasting of economic processes are the subjects of econometrics. The purpose of econometric research is analysis using econometric methods and models of true economic systems and processes that occur in them. The main objective is evaluation of the econometrics model parameters considering the peculiarities of the incoming economic information, check compliance of models with studied phenomena and forecasting of economic processes.

Intuitive methods of evaluation and forecasting of economic processes based on the experience and wisdom of some specialists, turned out to be helpless under the pressure of circumstances; there is a need of simultaneous solving of the huge number of complicated economic issues. Thus, it is high time to use strict scientific approaches in economics. The main reason for the birth of econometrics as a science is the emergence of competition and complexity of socio-economic phenomena and processes so much that it became impossible to control market relations by intuitive methods. This led to an objective need of scientifically substantiated methodologies in research and analysis of economic processes [5, p. 69].

It is clear that it was difficult for society to switch immediately into the application of statistical techniques and mathematical tools in solv-

ing economic problems. Long-term and gradual process caused the need to look for a balanced method for decision-making in the economy based on the intuitive and mathematical forecasting.

To solve the economic problems of different levels of complexity at different levels of economic activities various econometric models are used in the econometric modeling process. At the macroeconomic level by means of econometric studies regularities in manufacturing, distribution, redistribution and final use of gross domestic product are being researched. It should be noted that an important role is played by the peculiarities of formation and distribution of the state budget, the implementation of chosen tax policy, implementation of insurance, lending, savings business and so on. Econometric research on microlevel is focused on the scientific substantiation of administrative decisions made at the enterprises of different ownership. Thus it is essential to take into account the peculiarities of the environment and its ongoing impact. The models are also used for analysing economic and socioeconomic indicators which characterize the corresponding economic system, for forecasting their subsequent variation or for imitation of possible scenarios of socioeconomic development of the system researched, assuming that certain indicators can be changed.

Regardless of whether econometric models relate to macroeconomic processes or their components, they have some common features, such as:

– it is assumed that the behavior of economic variables is determined with the help of compatible and simultaneous operations with a certain number of economic relations;

– we accept the hypothesis by virtue of which the model can simplify the complex reality, however the main important characteristics of the object should be taken into consideration;

– in the process of model construction it is assumed that due to achieved with its help understanding of the real system it will be possible to predict its development in the future and perhaps manage the economic well-being.

To ensure the process of econometric modeling, it is necessarry to do a number of stages such as:

1. To select a specific form of analytical dependence between economic indicators (model specification) on the basis of economic theory.

2. To make the collection and preparation of statistical information .

3. To evaluate models parameters.

4. To conduct validation of the model parameters and ensure in its adequacy.

5. To apply the models for development forecasting of economic processes in order to further manage them [1, p. 12].

That is, in the process of econometric modeling we form the objective of research, collect the necessary static information, select a general model type (including the formation of outbound links and model's limitations), perform a statistical analysis of a model and evaluation of its parameters, check the model's adequacy, and lead the economic interpretation and practical use of the model.

In order to make an econometric model adequate, it is necessary to use quality theoretical analysis of existing relationships combined with the available empirical data. A theoretical aspect is usually reflected in the model specification, which is an analytical form of econometric model. Grouping of separate relationships as a model plays a great role in the construction of models, because any mathematical model is only a simplified formalized reflection of a real object. An ability of its construction is to combine as much brevity of the model parameterization as possible with sufficient adequacy of description of those aspects of reality modeling which are of interest. A number of links that are included in the model depends on the conditions under which the model is built, and the completeness of explanation, which we aspire to.

The main problems of econometric modeling are specification, identification, and verification. To solve these and other problems in the process of econometric modeling we should:

1) establish the ultimate goal of modeling and define a set of factors and indicators that fully characterize the model, its place and role in the study of economic processes;

2) choose a general type of the model;

3) analyse the economic meaning of the process, formulation and formalizing of the model's information basis;

4) answer the question whether there is any relationship between the studied variables, what structure and form of these relationships is, and how to measure their density;

5) determine the overall type and structure of relationship between variables, acceptable solutions in the form of a certain parametric complex of functions;

6) calculate the estimates of unknown parameters included into the econometric model, and their credibility;

7) make a comparison of actual and calculated data, verification the adequacy of the model, estimation of accuracy and stability of received relationship equations, building forecasting and scenarios of development.

To make a mathematical model effective in the study of economic processes, it must correspond to the following requirements:

– be based on the economic theory and display meaningful regularities of the processes;

– truly reflect the structure and function of real economic system;

– comply with specific mathematical terms, namely, have a solution and agreed dimensions [3, p. 21].

It is also important to remember that today there are more than 150 forecasting methods and techniques, each of which has its own pecu-

larities, depending on the purpose and level of research. Methods vary in scientific substantiation and purpose. Choosing forecasting techniques is done according to the nature of the object and the requirements that apply to information providing.

Conclusions. In the system of modern economic models economic forecasting should be based on a combination of intuitive (expert) and formal (mathematical) methods. This will enable to consider the impact of many factors, even in case of great complexity of the object's forecasting. With this balance can effectively predict the phenomenon, the emergence of new economic and technical means and solutions. Due to such balance it is possible to effectively predict the phenomena, the emergence of new economic and technical means and solutions. The study of economic phenomena using such models enables to solve the issue of the choice of pricing policy and prospects for economic development even more effectively. There is an opportunity to make substantiated conclusions about the prospects of results of science and technology progress, elaborate plans of separate types of economic activity and industry.

It can be definitely claimed that today for economic phenomena and processes forecasting we need to be more adaptive, flexible and original. Globalization of public relations is accelerating human development. It makes find new ways to ensure long-term development of the economy in general and businesses in particular. Econometrics which is direct mathematical forecasting makes it possible to find these methods of accurate forecasting. However, in current economic conditions econometric forecasts will be more effective in combination with intuitive ones.

REFERENCES:

1. Leshchynskyi, O. L. (2003) Econometria [Econometrics]. High school textbook / Leshchynskyi, O. L. Riazanceva, V.V. and Yunkova, O. O., MAUP, Kyiv, Ukraine, 208 p. : ill., Ref. : pp. 203–205.
2. Luhinin O. Ye. (2008), Econometria [Econometrics]. Tutorial. 2nd edition, revised and additional, Center uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 278 p.
3. Ryska, R. V. (2012) Econometrica [Econometrics]: Tutorial / Ryska, R. V., Type, Ternopil, 224 p.
4. Dolia, V.T. (2010) Econometria [Econometrics]. Tutorial / Dolia, V.T.; Kharkiv National Academy of Municipal Economy, HNAMG, Kharkiv, Ukraine, 171 p.
5. Kaliuzhnyi, V.V. (2014), "History of emergence and establishment of econometrics as an independent scientific field in study of economic phenomena" [Electronic resource] / Kaliuzhnyi, V.V. (2014), Economics. Management. Business. – no. 26(1), pp. 64-74, available at http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi_2014_ 26(1)__10
6. Begun S. I.Applying econometric modelling of time series for analysis and making product cost forecasts (by the example of NE «LRP «MOTOR») / S. Begun, K. Sliepchenko // Economic journal Lesya Ukrainka Eastern European National University – Lutsk : Vezha-Druk, 2016. – № 1(5). – С. 121-127.

УДК 339.5.01

Лапшин В.І.
доктор фізико-математичних наук, професор,
професор кафедри економіко-математичних методів
та інформаційних технологій
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Кузніченко В.М.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичних методів
та інформаційних технологій
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ТОВАРНА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ У 2016 РОЦІ

COMMODITY STRUCTURE OF INTERNATIONAL TRADE OF UKRAINE IN 2016

АНОТАЦІЯ

На основі статистичних даних 2016 року Державної служби статистики України методами ABC, XYZ досліджена кластеризація експортної та імпортної товарної продукції. ABC-аналіз дав змогу сформувати групи за частками та ефективністю реалізації продукції. XYZ-аналіз визначав стабільність показників цих груп на протязі року. Зведена таблиця за цими групами виявляє позитивні і негативні ознаки експорту й імпорту товарів в Україні. Розглянута товарна структура дає можливість аналізувати стан зовнішньої торгівлі товарами, планувати її розвиток та визначати партнерські взаємовідносини.

Ключові слова: експорт, імпорт, товарна структура, ABC-, XYZ-аналіз.

АННОТАЦИЯ

На основе статистических данных 2016 года Государственной службы статистики Украины методами ABC, XYZ исследована кластеризация экспортной и импортной товарной продукции. ABC-анализ позволил сформировать группы по доле и эффективности реализации продукции. XYZ-анализ определял стабильность показателей этих групп в течение года. Сводная таблица по этим группам показывает позитивные и негативные признаки экспорта и импорта товаров в Украине. Рассмотренная товарная структура дает возможность анализировать состояние внешней торговли товарами, планировать ее развитие и определять партнерские взаимоотношения.

Ключевые слова: экспорт, импорт, товарная структура, ABC-, XYZ-анализ.

ANNOTATION

The clusterization of export and imported commodity products on the basis of statistical data 2016 year of Government service of statistics of Ukraine is investigated by the methods of ABC, XYZ. ABC an analysis allowed forming of groups on a part and efficiency of realization of products. XYZ an analysis determined stability of indexes of these groups during a year. A summary table on these groups shows the positive and negative signs of export and import of commodities in Ukraine. The considered commodity structure gives an opportunity to analyse the state of the international trade of commodities, plan her development and determine partner mutual relations.

Key words: an export, import, commodity structure, ABC-, XYZ-analysis.

Постановка проблеми. Інтеграційні економічні відносини впливають на характер міжнародної торгівлі, яка приймає глобальні риси, сприяє не тільки розширенню економічних зв'язків, але й поліпшенню політичних стосунків. Через специфічну форму міжнародних економічних відносин, якою є міжнародна торгівля, відбувається регулярний обмін товарами та послугами між різними країнами.

У складних соціально-політичних умовах актуальним э вивчення та аналіз одного з важливих показників економічного стану країни – експорту та імпорту товарів, особливо для України, яка кардинально змінює свою економічну політику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті [1] було визначено ще у 2010 році, що Україна залишається експортером переважно сировини, напівфабрикатів та продукції з низьким ступенем оброблення. З огляду на це необхідно активізувати проведення виробничих реформ за допомогою науково-технічних інновацій. Такі заходи мають бути спрямовані на стрімкий розвиток інформаційних технологій, які дадуть змогу розвиватися іншим видам виробництва.

У 2017 році результати дослідження [2] показали, що серед ключових проблем у зовнішньоторговельній сфері з країнами ЄС, зокрема у частині її експортного компонента, переважає сировинна спрямованість українського експорту за одночасного імпорту товарів з високим ступенем оброблення і, як наслідок, неефективна структура зовнішньої торгівлі; недостатня інтегрованість України в систему міжнародної технологічної кооперації; залежність експортного виробництва від імпорту товарів для проміжного споживання; низький рівень підтримки малого і середнього бізнесу у сфері зовнішньоекономічної діяльності; недостатній рекламний рівень експорту України на європейських ринках.

З огляду на те, що за європейськими критеріями більшість українських товарів не може конкурувати на ринках ЄС, для України збільшення обсягів торгівлі з країнами Азії є можливістю подолання загального від'ємного

зовнішньоторговельного сальдо, стабілізації, зменшення виплати великого зовнішнього боргу, що підкреслюється у роботі [3]. Нині на азійських ринках Україна представлена переважно продукцією чорної металургії, добривами, рослинною олією та зерном. До країн Азії значними обсягами експортується і продукція українського високотехнологічного машинобудування.

Для України актуалізується питання пошуку нових конкурентних виробництв, нових ринків, нових ніш у світовій економіці. Серед таких нових напрямів економічної політики виокремлюється «азійський вектор». Показники торгівлі України з азійськими гігантами – Китаєм та Індією – мають відносно стійкий характер, і є підстави стверджувати, що Україна в експорті до найкрупніших азійських країн досягла певного середньострокового «балансу». Проте у торгівлі з Китаєм та Індією товарна структура експорту залишається незадовільною для України, оскільки характеризується вузькою номенклатурою, здебільшого сировинними товарами або товарами з низькою доданою вартістю [4, с. 51].

В роботі [5] визначається, що, незважаючи на значне скорочення частки у загальному обсязі експортно-імпортних операцій, найбільшим торговельним партнером залишається Російська Федерація (12,7% експорту та 20,0% імпорту); серед пріоритетних експортерів варто назвати Туреччину, Китай, Єгипет; серед імпортерів – Німеччину, Китай, Білорусію; відбувається зміна географічної структури зовнішньої торгівлі України у 2014–2015 рр. через подальше зростання питомої ваги операцій з ЄС, відповідне скорочення частки СНД.

Аграрний сектор робить значний внесок у зовнішню торгівлю України. Експортно-імпортні операції вітчизняних аграрних підприємств протягом 2011–2015 рр., всупереч складній соціально-політичній ситуації в країні, становили велику частку всієї зовнішньоекономічної діяльності України. Особливо варто відзначити динаміку торговельних зв'язків із країнами європейського регіону, яка посилюється і дає можливості аграріям частково компенсувати втрату ринків Митного союзу. Диверсифікація їхньої діяльності на міжнародному рівні в сучасних умовах стає неминучим та вигідним напрямом маркетингової політики. Потенційними можливостями аграрних підприємств України в умовах міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності є підвищення обсягів експорту підприємствами малого агробізнесу, які становлять основну частину аграрного сектору економіки, адже це є джерелом надходження валютної виручки [6].

В роботі [7] методом таксономії проведено багатовимірний аналіз стану торгівлі в усіх регіонах. Ознаками для цих об'єктів були вибрані експорт, імпорт товарів, експорт, імпорт послуг, сальдо торгівлі товарами, сальдо торгівлі послугами. За цими показниками побудовані лінійна і нелінійна структури зв'язків регіонів України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Планування, розвиток і визначення векторів розвитку зовнішньої торгівлі базуються на своєчасному вивченні її товарної структури. Таким чином, аналіз останніх нових статистичних даних завжди є актуальним.

Метою статті є дослідження товарної структури зовнішньої торгівлі України методами ABC і XYZ на основі статистичних даних 2016 року.

Виклад основного матеріалу дослідження. ABC-, XYZ-аналіз [8, с. 171–186] товарної структури зовнішньої торгівлі України проводимо на основі статистичних даних Держкомстату України [9].

ABC-аналіз полягає у тому, що розраховується частка реалізації групи продукції, підсумовуються результати методом накопичення та здійснюється розподілення на три групи – з високим рівнем ефективності реалізації продукції (частка – 80%), із середнім рівнем ефективності реалізації продукції (частка – 15%), з низьким рівнем ефективності реалізації продукції (частка – 5%).

XYZ-аналіз використовують для класифікації груп продукції на основі показника стабільності реалізації продукції. Цей показник прийнято вимірювати коефіцієнтом варіації, який показує, яку частину середнє квадратичне відхилення становить від середньої арифметичної величини (у відсотках), тобто наскільки великим є відхилення щодо середнього значення ознаки. У категорію X попадають регіони з коефіцієнтом варіації до 10%, в категорію Y – 10–25%, в категорію Z – більше 25%.

Коефіцієнт варіації знаходимо за формулами:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} * 100\%, \quad \sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}(x - x_i)^2}{n}}, \quad \bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i}{n}, \qquad (1)$$

де n – кількість груп продукції, які аналізуються.

Результати ABC-, XYZ-аналізу експорту України і імпорту в Україну груп товарної продукції за кодами УКТЗЕД представлені у табл. 1–4.

Групи AX і BX характеризуються високим рівнем стабільності, ефективності і частки реалізації продукції. Групи AY і BY за досить високого рівня ефективності реалізації продукції характеризуються середнім рівнем стабільності. Групи AZ і BZ за значної частки реалізації продукції характеризуються низькою стабільністю (це більше стосується імпорту товарів, табл. 4). Товарна продукція таких груп знаходиться у зоні ризику, що знижує ефективність планування торгівлі і може при-

Таблиця 1

Структура експортної товарної продукції України у 2016 р. щодо груп ABC, XYZ

№	Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Частка в загальній реалізації, %	Належність товару до групи аналізу ABC	Коефіцієнти варіації реалізації, v (%)	Належність товару до групи аналізу XYZ
1	I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,143	B	22,72	Y
2	II. Продукти рослинного походження	22,377	A	23,74	Y
3	III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	10,955	A	18,96	Y
4	IV. Готові харчові продукти	6,775	A	23,42	Y
5	V. Мінеральні продукти	7,542	A	17,71	Y
6	VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4,304	B	17,75	Y
7	VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,131	C	16,78	Y
8	VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,337	C	20,53	Y
9	IX. Деревина і вироби з деревини	3,128	B	10,43	Y
10	X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,484	B	15,72	Y
11	XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,872	B	8,97	X
12	XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,453	C	14,62	Y
13	XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,825	C	20,32	Y
14	XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,144	C	63,86	Z
15	XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	23,051	A	12,86	Y
16	XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	10,056	A	14,15	Y
17	XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1,536	B	21,43	Y
18	XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,403	C	33,30	Z
19	XX. Різні промислові товари	1,485	B	15,25	Y
20	XXI. Твори мистецтва	0,001	C	84,97	Z

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Зведена структура експортної товарної продукції України у 2016 р. щодо груп ABC, XYZ

	X	Y	Z	
A		II, III, IV, V, XV, XVI 80,755%		**(80,755%)**
B	XI (1,872%)	I, VI, IX, X, XVII, XX (14,080%)		**15,952%**
C		VII, VIII, XII, XIII (2,746%)	XIV, XVIII, XX (0,547%)	**3,293%**
	1,872%	**97,581%**	**0,547%**	**100%**

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Структура імпортної товарної продукції України у 2016 р. щодо груп ABC, XYZ

№	Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Частка в загальній реалізації, %	Належність товару до групи аналізу ABC	Коефіцієнти варіації реалізації, v (%)	Належність товару до групи аналізу XYZ
1	I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1,604	B	14,54	Y
2	II. Продукти рослинного походження	3,290	A	7,11	X
3	III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,630	C	0,86	X
4	IV. Готові харчові продукти	4,439	A	8,90	X
5	V. Мінеральні продукти	21,754	A	89.49	Z
6	VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	14,390	A	51,48	Z
7	VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	7,343	A	86,08	Z

Продовження таблиці 3

8	VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,535	C	19,23	Y
9	IX. Деревина і вироби з деревини	0,504	C	3,39	X
10	X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2,344	B	13,52	Y
11	XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	3,959	B	28,55	Z
12	XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,690	C	62,94	Z
13	XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	1,551	B	37,28	Z
14	XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,172	C	57,95	Z
15	XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	5,904	A	3,96	X
16	XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	20,209	A	37,75	Z
17	XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	7,588	A	119,89	Z
18	XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1,486	B	122,92	Z
19	XX. Різні промислові товари	1,604	B	25,01	Z
20	XXI. Твори мистецтва	0,030	C	659,41	Z

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

Зведена структура імпортної товарної продукції України у 2016 р. щодо груп ABC, XYZ

	X	Y	Z	
A	IV, XV (10,343%)		V, VI, VII, XVI, XVII (71,284%)	**81,627%**
B	II (3,290%)	I, X (3,948%)	XI, XIII, XVIII, XX (8,600%)	**15,838%**
C	III, IX (1,134%)	VIII (0,535%)	XII, XIV, XXI (0,866%)	**2,535%**
	14,767%	**4,483%**	**80,75%**	**100%**

Джерело: авторська розробка

вести до негативних наслідків (невиконання договірних обов'язків, дефіцит товарів тощо). Низький рівень ефективності і частки реалізації продукції свідчить про недостатній рівень її якості, неефективне використання ресурсів, що вимагає застосування інноваційного підходу до виробництва, удосконалення технології, модернізації і заміни устаткування. Тому групам CX, CY, CZ варто приділяти особливу увагу під час формування політики, спрямованої на модернізацію устаткування, впровадження нових технологій.

Висновки. На основі статистичних даних 2016 р. Державної служби статистики України методами ABC, XYZ досліджена кластерізація експортної та імпортної товарної продукції за частками і стабільністю реалізації. Розглянута товарна структура дає можливість аналізувати стан зовнішньої торгівлі товарами, планувати її розвиток та визначати партнерські відносини. Порівняння отриманих результатів імпорту товарів за півроку і рік показали зростання нестабільності показників у часі. Наприкінці року групи AZ і BZ збільшились із 14,6% до 80%. Цей негативний прояв необхідно унеможливити у подальшій зовнішньоторговельній діяльності.

БІБЛІОГРАФИЧНИЙ СПИСОК:

1. Щедрина Т.І. розвиток експортно-імпортного потенціалу високотехнологічних товарів в Україні / Т.І. Щербіна // Економічний розвиток. – 2010. – С. 102–109.
2. Мельник Т. Потенціал ринку ЄС для українських експортерів / Т. Мельник, К. Пугачевська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2017. – № 2. – С. 5–18.
3. Скляр Н. Високотехнологічний експорт України на азіатських ринках / Н. Скляр, М. Бондарчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2017. – № 2. – С. 61–70.
4. Маркевич К., Сіденко В., Юрчишин В. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь. Київ: Заповіт, 2015. – 116 с.
5. П'янкова О.В. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів / О.В. П'янкова,О.С. Ралко // Економіка і суспільство. – 2016 – № 5. – С. 65–71.
6. Ковінько О. Зовнішньоекономічна діяльність аграрних підприємств / О. Ковінько // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 5. – С. 40–54.
7. Лапшин В.І. Зовнішньоторговельна діяльність регіонів України / В.І. Лапшин, В.М. Кузніченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. –2016. – № 2(85) . – С. 54–64.
8. Перебийніс В.І. Логістичне управління запасами на підприємстві: монографія / В.І. Перебийніс, Я.А. Дроботя – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 279 с.
9. Сайт «Державний комітет статистики України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 005.342:005.591.6:005.52(477.64)

Лось В.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Запорізького національного університету

Тищенко А.І.
магістр
Запорізького національного університету

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ ЗАСОБАМИ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

ANALYSIS OF TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ZAPORIZHZHYA REGION BY MEANS OF FRACTAL ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

В умовах інтенсивного інноваційного розвитку світової економіки для України є дуже важливими збереження та науково-технічний розвиток промислового комплексу. Запорізький регіон є потужним індустріальним комплексом, але застарілість матеріально-технічної бази промислових підприємств не дає змогу повною мірою реалізовувати інноваційний потенціал. Для ідентифікації ключових проблем, що стримують розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств, та пошуку шляхів їх вирішення у статті було проаналізовано структуру, динаміку інноваційних витрат та обсяги реалізації інноваційної продукції в Запорізькій області. Для вирішення проблем та знаходження шляхів розвитку інноваційної діяльності регіону нами було проведено процедуру прогнозування. А для отримання достовірного прогнозу було проведено дослідження часових рядів, що характеризують інноваційні процеси Запорізького регіону засобами фрактального аналізу.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, фрактальний аналіз, R/S аналіз, показних Херста, тенденції, прогноз.

АННОТАЦИЯ

В условиях интенсивного инновационного развития мировой экономики для Украины являются очень важными сохранение и научно-техническое развитие промышленного комплекса. Запорожский регион является мощным индустриальным комплексом, но изношенность материально-технической базы промышленных предприятий не позволяет в полной мере реализовывать инновационный потенциал. Для идентификации ключевых проблем, сдерживающих развитие инновационной деятельности промышленных предприятий, и поиска путей их решения в статье были проанализированы структура, динамика инновационных затрат и объемы реализации инновационной продукции в Запорожской области. Для решения проблем и нахождения путей развития инновационной деятельности региона нами была проведена процедура прогнозирования. А для получения достоверного прогноза было проведено исследование временных рядов, характеризующих инновационные процессы Запорожского региона средствами фрактального анализа.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная деятельность, фрактальный анализ, R/S анализ, показатель Херста, тенденции, прогноз.

ANNOTATION

In conditions of intensive innovative development of the world economy, preservation and scientific and technical development of the industrial complex is very important for Ukraine. The Zaporizhzhya region is a powerful industrial complex, but the deterioration of the material and technical base of industrial enterprises does not allow to fully realizing the innovative potential. To identify key problems hampering the development of innovative activities of industrial enterprises, and to find ways to solve them, the article analyzed the structure, the dynamics of innovation costs and the volume of sales of innovative products in the Zaporizhzhya region. To solve the problems and find ways to develop innovation in the region, we conducted a forecasting procedure. And in order to obtain a reliable forecast, a study was made of the time series characterizing the innovative processes of the Zaporizhzhya region using fractal analysis.

Key words: innovative development, innovation, fractal analysis, R/S analysis, Hurst exponent, trends, forecast.

Постановка проблеми. Інноваційний процес має складний та довготривалий характер, бурхливу реакцію на дестабілізуючі чинники, а саме на недосконалу законодавчу базу, економічну нестабільність, надмірний податковий тиск, відсутність коштів для фінансування інноваційних розробок тощо. Ключову роль у розвитку інноваційного процесу в будь-якій країні відіграють підприємства. Про низьку інноваційну активність підприємств в Україні свідчать статистичні показники. В 2015 році питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП складала 0,64%, тоді як наукоємність ВВП у країн-лідерів інновацій складає від 2,08% в Китаї та 2,73% в США до 3,47% в Японії і 4,15% у Південній Кореї [1, с. 15]. Низький рівень інноваційної активності перш за все пов'язаний з браком коштів, оскільки основний тягар фінансування інноваційної діяльності падає на плечі власників підприємств. Крім того, спостерігається безупинне зниження рівня наукоємності вітчизняної продукції [2]. Отже, аналіз тенденцій показників, що характеризують регіональні інноваційні процеси є важливою складовою регіональної політики, а прогнозування майбутніх тенденції розвитку інноваційної діяльності в регіоні є важливим науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу інноваційної діяльності в Україні на регіональному рівні присвячено багато наукових робіт. Так, складові формування інноваційного процесу розглядали А. Карпенко [3] та О. Теряник [4]. Перспективи та проблеми розвитку інноваційної діяльності в Україні досліджували Д. Антонюк [5] та В. Костюченко [6]. До методів фрактального аналізу під час дослі-

дження розвитку інноваційної діяльності в регіоні зверталися такі науковці, як І. Чайковська [7] та Р. Бахтієв [8]. Витоки застосування фрактальних методів в економіці описані в працях Б. Мандельброта [9] та Е. Петерса [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас дослідження інноваційної діяльності на підприємствах за допомогою фрактальних методів є досить новою та дискусійною проблемою, отже, залишається актуальною та потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні динаміки часових рядів, що характеризують інноваційну діяльність підприємств Запорізького регіону, встановленні основних тенденцій інноваційного розвитку засобами фрактального аналізу та побудові прогнозу на майбутній період.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах зростання конкурентної боротьби у всьому світі одним зі способів вирішення соціальних, економічних, екологічних проблем є застосування досягнень науки і техніки. Підприємства прагнуть до інтенсивного економічного зростання через впровадження більш досконалих факторів виробництва і технологій. Джерелом цих удосконалень є інноваційна діяльність; відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року № 40-IV [11] під інноваційною діяльністю розуміється діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Отже, інноваційний розвиток є джерелом економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності.

Передумовою інтенсивного економічного зростання країни є перш за все активізація інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Серед регіонів України з вищою за середню (35 підприємств на область) часткою інноваційно-активних підприємств станом на 2016 рік були Одеська (36), Запорізька (49), Дніпропетровська (63), Львівська (64), Харківська (117) і Київська (130) області [12]. Проте за результатом моніторингу соціально-економічного стану регіонів України за 2016 рік за напрямом «Інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця» Запорізька область посіла 12 місце серед 25 регіонів. За показником частки реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції вона посідає 15–17 місце [13]. Це свідчить про недостатню результативну інноваційну діяльність, адже за кількістю інноваційно-активних підприємств Запорізька область була в п'ятірці лідерів серед інших областей України в 2016 році. Низька інноваційна активність підприємств пов'язана з низкою причин, таких як:

– високий рівень ризику порівняно з іншими видами діяльності;

– відсутність довгострокових мотивацій в організаціях щодо високопродуктивної інноваційної діяльності;

– проблеми, пов'язані зі складним політичним та соціально-економічним становищем у країні.

Отже, відповідно до перерахованих вище причин, що стримують інноваційний розвиток підприємств, першочерговим завданням держави повинно бути створення ефективної та адекватної системи підтримки інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність тісно пов'язана з інвестиціями, ці дві сфери економічної діяльності найбільшою мірою реагують на зміни, що відбуваються в економічному середовищі, та найбільше потерпають від кризових ситуацій. Інвестування, спрямоване на оновлення основних фондів підприємств, є ключовим у вирішенні проблеми активізації інноваційного розвитку вітчизняної промисловості. А основним джерелом капітальних інвестицій були та залишаються власні кошти підприємств. Отже, проаналізуємо фінансову частку витрат підприємств Запорізької області на інноваційну діяльність у загальній сукупності витрат вітчизняних підприємств за 2000–2015 роки (рис. 1).

Рис. 1. Обсяги фінансування інноваційної діяльності Запорізького регіону

Джерело: побудовано автором на основі даних [2; 12]

Як видно з рис. 1, загальна сума витрат підприємств на інноваційну діяльність з 2000 року до 2007 року зменшується, з 2008 року вливання коштів у сферу інновацій набуває стрибкоподібного характеру. Максимальна частка витрат на інноваційну діяльність за досліджуваний період спостерігається в 2000 році та становить 155,9 млн. грн. Мінімальна частка – у передкризові 2006–2007 роки та становить 91,5 млн. грн. та 160,3 млн. грн. відповідно. У 2015 році спостерігаємо зменшення частки інноваційних витрат порівняно з 2014 роком на 47%, що свідчить про різке зниження витрат підприємств на інноваційну діяльність. Інвестиції є одним з основних факторів впливу на розвиток інноваційної діяльності. Вони впливають на такі показники: кількість підприємств, що впроваджують інновації; кількість впроваджених нових технологічних процесів; кількість освоєних інноваційних видів продукції; обсяг реалізованої інноваційної продукції; виконання наукових досліджень і розробок, які є критеріями виміру її ефективності.

Для більш активного розвитку інноваційного потенціалу окремих регіонів країни необхідно приділяти більше уваги саме аналізу, плануванню та прогнозуванню інноваційної діяльності регіону з точки зору рівня його готовності та здатності до інновацій. Потрібно більше уваги приділяти дослідженню минулих тенденцій розвитку цієї сфери та їх впливу на майбутнє поводження регіональної інноваційної системи, що дає змогу вчасно запобігати виникненню проблем в інноваційному секторі економіки та сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень, що дає змогу стимулювати інноваційні процеси.

Відповідно до джерела [7, с. 66] реалізація більшості динамічних процесів у природі, економіці, техніці має фрактальну геометрію. Фрактальність означає самоподібність, тобто на різних масштабах часовий ряд зберігає свою структуру. Фрактальна методологія допомагає визначити реакцію на зовнішні та внутрішні зміни за допомогою фрактальної розмірності, випадковість і невипадковість рядів динаміки, міру стійкості, сталості трендів і тривалості циклів в них [14, с. 186]. Потрібно зазначити, що нині немає універсальної моделі, яка б застосовувалася для опису різноманітних фрактальних процесів. Отже, нині є важливою та актуальною проблема вдосконалення моделей, для яких характерними є фрактальні властивості.

Для дослідження тенденцій регіонального інноваційного розвитку на прикладі Запорізької області з використанням засобів фрактального аналізу нами запропоновано алгоритм прогнозування з застосуванням методу Херста (рис. 2). Запропонований алгоритм передбачає дослідження динаміки часових рядів та визначення характеру їх поведінки, тобто випадковий чи невипадковий характер. Поведінка часових рядів визначається за допомогою показника Херста, а залежно від персистентності ряду обирається методика прогнозування. Застосування властивості персистентності дає змогу розробити більш надійний прогноз подальшого розвитку аналізованого процесу на основі даних про його попередній розвиток.

Отже, розглянемо застосування запропонованого алгоритму для показників, що характеризують інноваційний розвиток на промислових підприємствах Запорізької області (табл. 1). Для аналізу було використано дані офіційного сайту Головного управління статистики у Запорізькій області [2], а також обрано такі показники: x_1 – питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %; x_2 – кількість упроваджених нових технологічних процесів; x_3 – питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі до промислової, %; x_4 – кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки; x_5 – загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.

Як видно з табл. 1, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у 2015 році зросла відносно 2000 року на 45,5%, а відносно 2014 року на 20,8%. Кількість упроваджених нових технологічних процесів у 2015 році відносно 2000 року зменшилась на 12,3%, а порівняно з 2014 – на 46,6%, максимальне значення маємо у 2011 році – 509. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі до промислової та кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, у 2015 році відносно 2000 року зменшились на 43,8% та 40,9% відповідно. Але порівняно з 2014 роком дані показники зросли на 58,8% та 13% відповідно. Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності у 2015 році порівняно з 2014 роком також має тенденцію до зменшення на рівні 5,6%. Наступним етапом запропонованого алгоритму є кореляційний аналіз даних, що дасть змогу встановити наявність зв'язку між досліджуваними показниками (табл. 2).

Отже з табл. 2 видно, що обрані показники не мають між собою суттєвої взаємозалежності, оскільки абсолютне значення не перевищує рівня 0,8, тому можна переходити до наступного етапу дослідження даних показників.

Таблиця 1

Показники впровадження інновацій на промислових підприємствах Запорізької області у 2000–2015 роках

Рік	Показники, що характеризують інноваційний розвиток				
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
2000	13,2	130	4,8	44	155,9
2001	8,7	74	2,3	40	119,4
2002	8,1	39	4,1	39	149,3
2003	7,9	86	5,5	39	152
2004	6,5	210	9,9	36	206,9
2005	5,8	351	9,5	37	158,5
2006	7,8	352	9,2	34	91,5
2007	10,8	234	6,6	35	160,3
2008	8,6	257	8,3	35	202,5
2009	6,3	134	4,2	36	163,9
2010	4,6	170	3,1	33	128,6
2011	18,3	509	3,2	30	800,4
2012	17,8	114	2,2	29	242,9
2013	18	207	2,3	27	298,6
2014	15,9	212	1,7	23	339,9
2015	19,2	114	2,7	26	321

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

Таблиця 2

Матриця кореляції показників, що характеризують інноваційний розвиток Запорізького регіону

Показники	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
X_1	1				
X_2	0,1137	1			
X_3	-0,594	0,3774	1		
X_4	-0,651	-0,256	0,4246	1	
X_5	0,6591	0,5852	-0,339	-0,513	1

Джерело: розроблено автором самостійно

Рис. 2. Алгоритм прогнозування інноваційної діяльності із застосуванням фрактального аналізу
Джерело: розроблено автором на основі [9, с. 159–175; 10, с. 107]

Будуємо співвідношення R/S залежно від довжини ряду, по осі ординат відображається значення R/S у логарифмічному масштабі, по осі абсцис – період у логарифмічному масштабі (рис. 3). Оскільки показник R/S має зростаючу тенденцію для усіх досліджуваних показників, може бути описаний рівнянням лінійної регресії.

Як видно з рис. 3, коефіцієнт детермінації для кожного отриманого рівняння регресії має досить високе значення (від 0,87 до 0,95), тому можна зробити висновок, що побудовані моделі мають високу якість – більше 87%. Наступним етапом алгоритму (див. рис. 2) є розрахунок показника Херста (табл. 3). Показником Херста буде тангенс кута нахилу лінійної регресії до осі абсцис.

Фрактальні властивості економічних процесів можна відстежити за відхиленням показника Херста від граничного значення – 0,5, взагалі показник Херста може набувати значень в межах [0–1]. Аналізуючи дані табл. 3, бачимо, що значення показника Херста загальної суми фінансування інноваційної діяльності підприємств (X_5) становить 0,49, а відповідно до джерел [9, с. 159–175; 10, с. 107] ряду характерна абсолютно випадкова поведінка, яка не підлягає прогнозуванню. Для усіх інших показників (X_1, X_2, X_3 та X_4) значення показника Херста менше 0,5, що свідчить про антиперсистентність часових рядів (зростання змінюється спадом, і навпаки).

Відповідно до запропонованого алгоритму перейдемо до наступного етапу, а саме прогнозування. Прогнозування цих показників, згідно з джерелом [7, с. 67], більш ефективно проводити за допомогою методів короткострокового прогнозування, а саме експоненційного згладжування (МЕЗ) та ковзного середнього (МКС) (рис. 4).

Таблиця 3

Рівняння лінійної регресії та показних Херста

Показник	Рівняння лінійної регресії	Показник Херста (*H*)	Фрактальна розмірність (*D*)
X_1	$Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0{,}4147 * Ln(n) + 0{,}2003$	0,4147	1,5441
X_2	$Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0{,}4169 * Ln(n) + 0{,}1798$	0,4169	1,5104
X_3	$Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0{,}3407 * Ln(n) + 0{,}2293$	0,3407	1,568
X_4	$Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0{,}4071 * Ln(n) + 0{,}2234$	0,4071	1,5702
X_5	$Ln\left(\frac{R}{S}\right) = 0{,}4978 * Ln(n) + 0{,}1118$	0,4978	1,4692

Джерело: розроблено автором самостійно

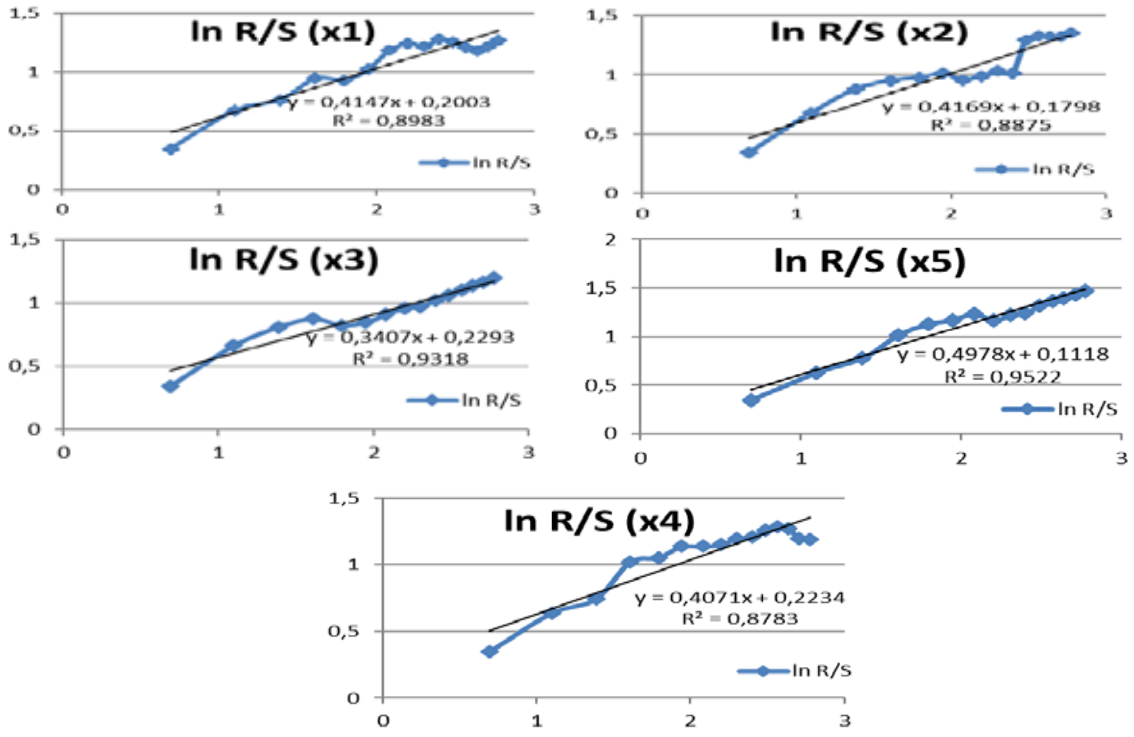


Рис. 3. Відношення R/S для досліджуваних часових рядів

Джерело: розроблено автором самостійно

Відповідно до рис. 4 можна зробити висновок, що у 2016 році відносно 2015 року усі досліджувані показники, крім кількості впроваджених нових технологічних процесів, за результатами прогнозування матимуть тенденцію до спаду. Оскільки на основі візуального аналізу отриманих даних (рис. 4) досить складно встановити більш точну прогнозну модель, розрахуємо показники мір точності прогнозів (табл. 4).

Відповідно до табл. 4 можна зробити висновок, що метод ковзного середнього є більш точним у визначенні прогнозних значень. Про це свідчать значення розрахованих мір точності, які є нижчими, ніж для методу експоненційного згладжування. Отже, прогнозована питома вага підприємств, що впроваджують інновації, за методом ковзного середнього зменшиться на 8,3%, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі до промислової зменшиться на цілих 18,1%, кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, зменшиться на 4,7%. А кількість упроваджених нових технологічних процесів в цей період різко зросте на 47,3% порівняно зі значенням попереднього 2015 року.

Висновки. В ході дослідження показників, що демонструють регіональний інноваційний розвиток, було виявлено коливальну тенденцію, що прямує до зниження. Це пов'язано перш за все з довгим циклом впровадження інноваційних проектів, їх малоефективним менеджментом, зі складною соціально-економічною та політичною ситуацією в країні. Крім того, за останні п'ятнадцять років вливання коштів у сферу інноваційної діяльності серед підприємств Запорізької області по відношенню до загального обсягу підприємницьких інвестицій в Україні зменшилось на 73,8%.

Для виходу з ситуації, яка склалася, та стабілізації інноваційного розвитку необхідно постійно відстежувати динаміку показників, що його характеризують. Для цього нами запропоновано алгоритм прогнозування інноваційної діяльності із застосуванням фрактального ана-

Таблиця 4

Міри точності прогнозних моделей МКС та МЕЗ

Показники	X_1		X_2		X_3		X_4	
	МКС	МЕЗ	МКС	МЕЗ	МКС	МЕЗ	МКС	МЕЗ
Корінь із середньоквадратичної похибки, %	0,66	1,12	3,88	4,87	1,73	2,93	0,92	1,37
Середня абсолютна похибка, %	5,46	10,71	29,91	35,23	16,82	26,74	7,74	12,21

Джерело: розраховано автором самостійно

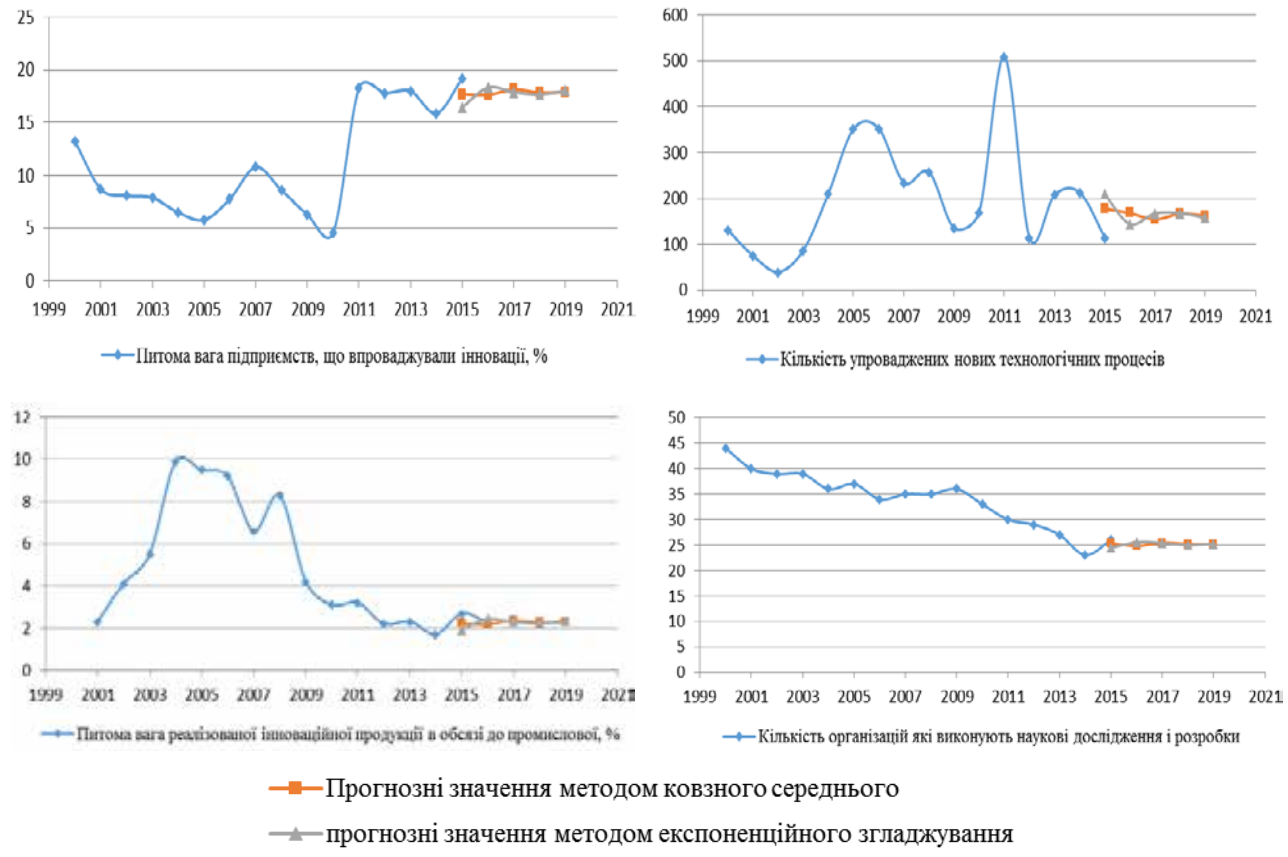


Рис. 4. Результати прогнозування досліджуваних показників

Джерело: побудовано автором самостійно

лізу, що дає змогу встановити вхідні показники, які адекватно відображають дійсність, а також підібрати методи прогнозування, що надають більш точну інформацію з урахуванням властивостей рядів динаміки.

Методом фрактального аналізу було встановлено антиперсистентність часових рядів показників X_1, X_2, X_3, X_4. Подальша побудова прогнозу для них показала, що показники X_1, X_2, X_3 мають спадаючу тенденцію, а показних X_4 – зростаючу. Ці прогнозовані значення для майбутніх періодів дають можливість та стимулюють приймати правильні управлінські рішень задля попередження впливу негативних факторів.

Виходячи з проведеного аналізу, встановили, що для активізації розвитку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання важливими є збільшення державної частки фінансування інноваційної діяльності підприємств, нормативно-правове регулювання їх діяльності в цьому напрямі та створення приватно-державного партнерства. З боку бізнес-сфери необхідно вкладання ресурсів у формування структури менеджменту інноваційного розвитку підприємства та інноваційної культури суспільства. Такі заходи дадуть можливість створити прорив в економічному розвитку під впливом впровадження інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрєєва В. Оцінка стану інноваційної активності України в міжнародному контексті / В. Андрєєва // КНТЕУ. – 2017. – С. 198.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zp.ukrstat.gov.ua.
3. Карпенко А. Стан інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні / А. Карпенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2014. – № 1. – С. 130–135.
4. Теряник О. Оцінювання розвитку складових формування інноваційного потенціалу Запорізького регіону / О. Теряник // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 9. – С. 10–15.
5. Антонюк Д. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку промислового регіону (на прикладі Запорізької області) / Д. Антонюк, К. Антонюк // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2012. – № 9. – С. 397–403.
6. Костюченко В. Проблеми та перспективи фінансування інноваційної діяльності в Україні у контексті європейської інтеграції / В. Костюченко // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : VIII Міжнародний бізнес-форум (Київ, 19 березня 2015 року). – К., 2015. – С. 134–136.
7. Чайковська І. Фрактальний аналіз та тенденції розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах / І. Чайковська // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 7–8(2). – С. 65–68.
8. Бахтиев Р. Формирование и развитие региональной инновационной системы : автореф. дисс. … канд. экон. наук / Р. Бахтиев. – Уфа, 2013. – 27 с.
9. Mandelbrot B. Statistical Methodology for Non-Periodic Cycles: From the Covariance to R/S Analysis / B. Mandelbrot // Annals of Economic Social Measurement. – 1972. – № 1. – P. 159–175.
10. Peters E. Chaos and Order in the Capital Markets / E. Peters. – New York : John Wiley, 1991. – 240 p.
11. Офіційний портал Верховної Ради України 1994–2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
13. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua.
14. Жудро В. Методические аспекты применения непараметрической статистики / В. Жудро // Економіка і менеджмент. – 2012. – № 3(51). – С. 186–189.

УДК 369.04:519.863

Юрченко М.Е.
кандидат физико-математических наук, доцент,
доцент кафедры информационных систем в экономике
Черниговского национального технологического университета

ПРИМЕНЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТНЫХ МЕТОДОВ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ

APPLICATION OF PROBABILISTIC METHODS IN MODELING DEMAND FOR PRODUCTS

АННОТАЦИЯ

Успешная деятельность промышленного предприятия невозможна без построения прогнозной модели спроса на его продукцию. Сегодня не существует единых подходов и методики построения математических моделей количественной оценки факторов, влияющих на спрос на товар, производимый предприятием, и, как следствие этого, выявления резервов роста производства. Это обусловлено тем, что возникновение спроса на тот или иной товар зачастую носит вероятностный характер. В статье представлен метод, позволяющий произвести оценку резервов роста предприятия с использованием математического аппарата элементарных случайных функций. Эта математическая модель позволяет также выявить зависимость спроса на продукцию от ее цены.

Ключевые слова: спрос, оптимизационная модель, вероятностные методы, метод случайных функций.

АНОТАЦІЯ

Успішна діяльність промислового підприємства неможлива без побудови прогнозної моделі попиту на його продукцію. Сьогодні не існує єдиних підходів і методики побудови математичних моделей кількісної оцінки факторів, що впливають на попит на товар, вироблений підприємством, і, як наслідок цього, виявлення резервів зростання виробництва. Це зумовлено тим, що виникнення попиту на той чи інший товар найчастіше носить імовірнісний характер. У статті представлений метод, що дає змогу зробити оцінку резервів зростання підприємства з використанням математичного апарату елементарних випадкових функцій. Ця математична модель дозволяє також виявити залежність попиту на продукцію від її ціни.

Ключові слова: попит, оптимізаційна модель, імовірнісні методи, метод випадкових функцій.

ANNOTATION

The successful operation of an industrial enterprise is impossible without constructing a forecast model of the demand for its products. At the moment, there is no single approach and methodology for constructing mathematical models for quantifying the factors affecting the demand for goods produced by the enterprise and, as a consequence, identifying the reserves of production growth. This is due to the fact that the emergence of demand for a particular product has often a probabilistic nature. This article presents a method that allows estimating the growth reserves of an enterprise using the mathematical apparatus of elementary random functions. The presented mathematical model also makes it possible to reveal the dependence of the demand for products on their price.

Key words: demand, optimization model, probabilistic methods, random function method.

Постановка проблемы. В современных экономических условиях анализ хозяйственной деятельности промышленного предприятия составляет основу для принятия оптимальных управленческих решений. Все хозяйственные явления и процессы находятся во взаимосвязи, а каждая отдельно взятая хозяйственная операция является следствием одного, а вместе с тем и причиной другого явления. На любом промышленном предприятии объем производства и реализация продукции определяются рядом многочисленных факторов, среди которых одним из важных является величина спроса. Таким образом, для определения объема производства необходимо, прежде всего, произвести анализ спроса и оценить уровень конкурентоспособности производимой продукции. Следует отметить, что сегодня нет четких статистических и экономико-математических методов, позволяющих достоверно определить тенденции изменения спроса на конкретный вид товара, поэтому решение подобных задач усложнено необходимостью построения модельных прогнозных кривых спроса на каждый отдельный вид товара. В связи с этим построение унифицированных прогнозных моделей зависимости спроса на продукцию от различных факторов, в частности от цены, является актуальной проблемой математического программирования. Следует отметить, что математическая постановка этой задачи осложняется тем, что на спрос оказывают влияние факторы, имеющие вероятностный характер.

Анализ последних исследований и публикаций. Построение новых прогнозных моделей зависимости спроса от цены товара для каждого вида товарной продукции заключается в численном описании этой зависимости и ее идентификации. Для описания этой зависимости сегодня используется ряд разноплановых моделей и соответствующих математических методов, наиболее распространенными среди которых являются методы прикладной статистики. Как показано в работе [1], прогнозный характер математической модели ведет к погрешностям и неполному соответствию результата моделирования действительности. Следует также отметить, что точность прогноза обеспечивается правильностью выбора метода и моделью прогнозирования. В работах [2–5] показано, что на сегодняшний момент наиболее оптимальными с этой точки зрения являются модели временных рядов, которые соотносят одну и более зависимые переменные спроса в некоторой точке времени к значениям тех же самых независимых

переменных спроса в предыдущие моменты времени. Существенным недостатком этих моделей является тот факт, что они могут быть применены только в краткосрочном прогнозировании с горизонтами планирования от одной недели до трех месяцев или в прогнозировании на средний срок с горизонтами планирования от трех месяцев до одного года. В частности, в работе [4, с. 103] для оценки резервов роста производства предложено использовать так называемые причинно-следственные модели, основанные на методах статистической регрессии. Но, как показано автором, несмотря на значимость, применение указанных моделей в экономике изучено еще недостаточно.

Недостаточная разработанность методологии построения прогнозных моделей приводит к кризисам, которые сопровождаются крупными экономическими потерями, а также увеличивают риск банкротства предприятия.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Однако следует отметить, что сейчас существует ряд отдельных моделей, но целостное представление, теория и методология их построения отсутствуют. Таким образом, в этой статье будет представлен некоторый обобщенный подход к созданию модели «спрос-цена».

Цель статьи – используя метод случайных функций, построить вероятностную математическую модель зависимости спроса на продукцию от ее цены.

Изложение основного материала исследования. Как уже было отмечено, построение прогнозной модели зависимости между факторами «спрос-цена» $H(P)$ для каждого производимого товара заключается в численном описании этой зависимости. Достоверность прогноза зависит от степени учета в соответствующей модели влияния факторов, заданных функциональной зависимостью $H = H(P)$. Рассматриваемые факторы условно можно разделить на две группы. К первой группе относятся факторы, значения которых точно известны до начала планового периода (контролируемые факторы). Ко второй группе можно отнести факторы, носящие случайный характер, значения которых в плановом периоде заранее неизвестны, и такие, детальный учет которых ввиду их многочисленности требует больших затрат труда и времени (неконтролируемые факторы). Влияние последних находит отражение в статистических данных о фактическом спросе на товар, и именно этой группой факторов определяется отклонение фактического спроса от прогнозируемого. Следовательно, при прогнозировании кривой спроса необходимо учитывать влияние факторов обеих групп.

В работе [6] показано, что вероятностное описание является одним из способов учета неконтролируемых факторов и при этом зависимость спроса от цены $H = H(P)$ является случайной функцией. Основными характеристиками представленной случайной функции являются математическое ожидание M(H(P)) и дисперсия D(H(P)). Для прогнозирования поведения кривой спроса методом случайных функций в качестве случайной функции выберем функцию, имеющую такой вид:

$$H(x) = \mu \cdot \vartheta(x), \qquad (1)$$

где μ – случайная величина, $\vartheta(x)$ – неслучайная функция, которую будем представлять в виде $\vartheta(x) = ax + b$. Все возможные реализации элементарной случайной функции $H(x)$ могут быть получены из графика функции $\vartheta(x)$ путем изменения масштаба по оси ординат. Отметим, что над элементарными случайными функциями всевозможные аналитические преобразования выполняются без особых математических сложностей, что является наиболее существенным фактором для задач управления ассортиментом. При этом вероятностные характеристики можно представить в таком виде:

$$H(x) = \bar{\mu}\vartheta(x),$$
$$D(H(x)) = D\mu\vartheta^2(x), \qquad (2)$$

где $\bar{\mu}$ и $D\mu$ – среднее значение и дисперсия случайной величины μ.

Предполагаем, что если H – объем продаж, а x – цена продажи, то можно получить выражения, характеризующие функциональную зависимость экономических показателей от цены:

$$V(x) = xH(x)\vartheta(x),$$
$$Z(y) = y\mu\vartheta(x), \qquad (3)$$

где $V(x)$и $Z(y)$ – соответственно выручка и затраты на закупку, y – закупочная цена единицы товара. Представление функции $H = \underline{H}(P)$ в виде элементарной случайной функции или суперпозиции таких функций позволяет свести задачу прогнозирования спроса к задаче прогнозирования числовых характеристик случайных параметров. В частности, в работе [5] показано, что на практике достаточно использовать линейные зависимости спроса:

$$H(P) = aP + b, \qquad (4)$$

где $H(P)$ – спрос в натуральных единицах, P – цена спроса, a, b – некоторые коэффициенты.

В представленном случае задача прогнозирования спроса может быть сведена к задаче прогнозирования двух случайных параметров a,b. Для определения параметров кривой спроса необходима соответствующая информация, а наиболее эффективным способом ее получения является непосредственное обращение к покупателям. Вследствие этого метод экспертных оценок является наиболее приемлемым для оценки параметров кривой спроса.

Процедура экспертной оценки некоторого случайного параметра δ состоит в том, что экспертом определяются три значения прогнозируемого параметра: наименьшее предполагаемое значение δ_{min}, наибольшее предполагаемое значение δ_{max} и наиболее вероятное значение δ_0. Математическая обработка этих данных производится с учетом гипотезы о том, что параметр δ является случайной величиной, плотность

распределения вероятностей которой задается тремя экспертными показателями (δ_{min}, δ_0, δ_{max}). В частности, как показано в [6], выражения для среднего значения параметра $\bar{\delta}$ и дисперсия $D(\delta)$ могут быть представлены в таком виде:

$$\bar{\delta} = (\delta_{min} + 4\delta_0 + \delta_{max})/6, \quad (5)$$

$$D(\delta) = (\delta_{max} - \delta_{min})^2/36. \quad (6)$$

Следовательно, с учетом изложенных выше предположений методика прогнозирования спроса для случая линейной зависимости «спрос-цена» $H(P) = aP + b$ может быть описана таким алгоритмом. За исходные данные прогнозирования принимаются:

$K_{1,\ min}$ – наименьшее предполагаемое количество единиц товара, которое приобретут покупатели по цене P_1 за единицу товара;

$K_{1,\ max}$ – наибольшее предполагаемое количество единиц товара, которое приобретут покупатели по цене P_1 за единицу товара;

$K_{1,0}$ – наиболее вероятное количество единиц товара, которое приобретут покупатели по цене P_1 за единицу товара;

$K_{2,\ min}$ – наименьшее предполагаемое количество единиц товара, которое приобретут покупатели по цене P_2 за единицу товара;

$K_{2,\ max}$ – наибольшее предполагаемое количество единиц товара, которое приобретут покупатели по цене P_2 за единицу товара;

$K_{2,0}$ – наиболее вероятное количество единиц товара, которое приобретут покупатели по цене P_2 за единицу товара.

В связи с тем, что не существует методов, дающих абсолютно надежные прогнозы продаж, с вероятностной точки зрения необходимо также иметь интервальные оценки рисков, связанных с невостребованностью товара. С учетом соотношений (5), (6) вероятностные характеристики случайных величин K_1, K_2, характеризующих количество единиц продукции, приобретаемых соответственно по цене P_1 и P_2 , могут быть представлены в виде:

$$\overline{K_1} = (K_{1,min} + 4K_{1,0} + K_{1,max})/6, \quad (7)$$

$$D(K_1) = (K_{1,max} - K_{1,\min})^2/36, \quad (8)$$

$$\overline{K_2} = (K_{2,min} + 4K_{2,0} + K_{2,max})/6, \quad (9)$$

$$D(K_2) = \left(K_{2,max} - K_{2,\min}\right)^2/36. \quad (10)$$

Используя уравнение прямой, проходящей через две точки, получаем аналитические выражения для среднего значения и дисперсии спроса:

$$H(P) = \frac{(P-P_1)\overline{K_2}}{(P_2-P_1)} + \frac{(P_2-P)\overline{K_1}}{(P_2-P_1)},$$

$$DH(P) = \frac{(P-P_1)^2 DK_2}{(P_2-P_1)^2} + \frac{(P_2-P)^2 DK_1}{(P_2-P_1)^2}.$$

Полученные аналитические выражения позволяют спрогнозировать спрос на продукцию предприятия и, как следствие этого, принимать решения относительно изменения объемов производства и сбыта. Величина резерва роста производства определяется в этом случае как разность между прогнозной оценкой спроса и фактически выпущенной продукцией.

Выводы. В предположении, что зависимость спроса от цены задана в виде элементарной случайной функции, представлен метод, позволяющий с высокой вероятностью спрогнозировать объемы продаж. Показано, что это представление функции спроса является оптимальным и позволяет свести задачу к прогнозированию числовых характеристик случайных параметров методом экспертных оценок.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики / А.Н. Ширяев. – Москва: Фазис, 1998. – 512 с.
2. Половников В.А. Экономико-математические методы и прикладные модели / В. А. Половников. – Москва: АФЦ, 1997. – 105 с.
3. Мак Т. Элементы страхового риск-менеджмента / Т. Мак. – Москва: Олимп Бизнес, 2012. – 411 с.
4. Радюк Л.Е. Теория вероятностей и случайных процессов / Л.Е. Радюк, А.Ф. Терпугов. – Москва: ЮФУ, 1988. – 174 с.
5. Юрченко М.Е. Модель оцінки ймовірності банкрутства підприємств у сучасних реаліях [Електронний ресурс] / М.Е. Юрченко, Н.А. Марченко // Ефективна економіка. – 2015. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
6. Newell A., Rosenbloom P.S. Mechanisms of skill acquisition and the law of practice // Cognitive skills and their acquisition / ed. J.R. Anderson. Hillsdate, NJ, 1980. P. 1–51; Ritter F.E., Schooler L.J. The learning curve. In International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences. Amsterdam, 2002. P. 8602–8605.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Андриенко В.М.
МЕТОДОЛОГИИ, МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ 3

Гончарова В.А.
ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА К ЛИЧНОСТИ 8

Логоша Р.В.
ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНИ 12

Лопа Л.В., Козирєв В.А.
ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА У СВІТІ ТА МІСЦЕ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ У ЦЬОМУ ПРОЦЕСІ 18

Салатюк Н.М.
ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТНК В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ 23

Сардак С.Е., Братчікова Ю.К.
ТРАНСФОРМАЦІЯ КОГНІТИВНИХ ПІДХОДІВ ДО ПІЗНАННЯ 27

Стадник Г.В., Островський І.А., Федотова Ю.В.
ТРАНСАКЦІЙНИЙ СКЛАДНИК РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ 30

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бурачек І.В., Дардалевич В.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 34

Василиця О.Б.
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА США НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 38

Єгоров А.О., Лазнева І.О.
БАНКІВСЬКИЙ СОЮЗ ЯК ОДИН ІЗ ЗАХОДІВ УРЕГУЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ ТА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЄВРОЗОНИ 43

Коваленко С.І.
ПОСТМОДЕРНОВИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 49

Мухамедова Д.Р., Антоненко К.В.
ТРУДОВА МІГРАЦІЯ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ 55

Огієнко А.В., Огієнко М.М.
ПОШУК ДІЛОВИХ ПАРТНЕРІВ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА РИНКУ КРАЇН ЄС 58

Олійник А.А.
ПРОБЛЕМИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ДЕРЖАВ З МВФ У СФЕРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ 63

Попова А.М.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 68

Proskurnina N.V.
UKRAINE ON THE WAY TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT: THE EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES 72

Романуха О.М.
РОЗВИТОК МУЗЕЙНОЇ СПРАВИ ЯК ФАКТОР АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ 79

Рубан Т.С.
СУЧАСНІ ТРАКТУВАННЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ 84

Слюсаренко А.В.
ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ 89

Сторожук О.В., Свириденко Г.М.
МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 94

Ткаленко С.І.
МАСШТАБИ І ГЛИБИНА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....99

Хитра О.В.
СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....103

Чернышова Л.А., Кот Е.В., Козуб В.А.
ПОЛИТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ – СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....110

Чмут А.В., Осадчий О.Д.
СУТНІСТЬ АУТСОРСИНГУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ.....116

Чобіток В.І., Черняєва А.О.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ.....120

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Артеменко А.К., Булах О.А.
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ 123

Біла І.С., Насікан Н.І.
БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ В УКРАЇНІ.....127

Блага В.В., Доломан К.А., Гордієнко Є.А.
ҐЕНДЕРНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ.....132

Гнаткович О.Д., Гриньох Н.В.
ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РЕСУРСІВ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....136

Довжик О.О.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ ТРАНСФОРМАЦІЇ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....139

Єніна А.О.
ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЯК ЗАГРОЗА РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....145

Завадських Г.М.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ.....152

Колосок А.М., Оболончик А.В.
СОЦІАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРОЕКТУ ФЕСТИВАЛЮ ВІЗУАЛЬНОГО МИСТЕЦТВА.....156

Можайкина Н.В.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА РЫНКЕ ТРУДА.....160

Нечипоренко О.М.
СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПОЛИВНОЇ ВОДИ.....165

Пінчук Д.В.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ТОРГІВЛІ ЛІКАРСЬКИМИ ЗАСОБАМИ.....171

Полковниченко С.О., Козловська С.М., Середюк І.О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....175

Рябченко К.Н.
ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В УКРАИНЕ.....180

Сливінська О.Б.
ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....185

Шишкевич О.С., Чорний С.Ю.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПОБУДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА.....188

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрущенко Н.О.
«ЛЮДИНА» В ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ.....193

Бакало Н.В.
ВИМОГИ ДО ПРАЦІВНИКА ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ ТА ЇХ ЕТИЧНІ НОРМИ ПОВЕДІНКИ.....197

Бєлікова М.В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МУЗЕЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ 201

Божко М.В.
ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА
В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 207

Боковець В.В.
ПОЛІТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 211

Васильців Т.Г., Максимюк С.О., Керницький І.С.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ 215

Великий Ю.М., Велика О.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ 219

Власенко О.С., Чарикова Ю.В.
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ КРИЗИ 224

Вовк О.М., Кравчук Н.М.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ
ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ 230

Волгіна Н.О., Славута О.І.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
КАПІТАЛЬНОГО РЕМОНТУ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ 235

Галайда Т.О., Соломаха О.М.
ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 239

Гелеверя Є.М., Сумець Н.В.
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ 243

Гірман А.П., Михалко Ю.Р.
ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ В УКРАЇНІ І ЗАКОРДОНОМ 249

Гірман А.П., Хоменко О.С.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПРАЦІ
(НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ) 253

Гноєвий В.Г., Борт Л.О., Баканов Д.В.
КОРПОРАТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 259

Гордей О.Д., Черевко Ю.Л.
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 266

Гресь-Євреінова С.В.
МЕНЕДЖМЕНТ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ «KHORTITSA PALASE» 271

Громова А.Є., Діхтяренко М.О.
АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ В ОПОДАТКУВАННІ
ЄДИНОГО ПОДАТКУ ЗГІДНО З ПОДАТКОВИМ КОДЕКСОМ 277

Гуменюк О.Г.
ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ЯК ОСНОВНОГО
ІНСТРУМЕНТУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ 281

Дончак Л.Г., Ціхановська О.М.
РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ –
ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ВІННИЧЧИНИ 286

Євтушенко В.А., Ляшевська В.І., Соколова В.В.
ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР
ВДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗЕД УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ 291

Євтушенко В.А., Кудінова М.М., Пастухова Н.В.
УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ 296

Заровна Н.П.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК СКЛАДНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ 301

Salun M., Dominic Mcloughlin, Zaslavska K.
TRUST AT THE WORKPLACE: EXPERIENCE OF UKRAINIAN IT-COMPANIES 306

Івашина Л.Л.
ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ КЕЙТЕРИНГУ В УКРАЇНІ 314

Іскра В.В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ
ЗА ДОПОМОГОЮ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО ПІДХОДУ
НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ІНДУСТРІАЛЬНА МОЛОЧНА КОМПАНІЯ» (ІМС) **318**

Колосок А.М., Конюх І.М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ **323**

Конєва І.І.
ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ **327**

Коноплянникова М.А.
УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ, ПІДХОДИ **332**

Котельникова Ю.М., Шеврекука С.С.
УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ
ШЛЯХОМ АВТОМАТИЗАЦІЇ СКЛАДУ **337**

Коюда В.О., Костіна О.М.
ДІАГНОСТИКА ЗМІН У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
У ПРОЦЕСІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ **343**

Крамарчук С.П., Гугул О.Я.
УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРОЮ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ **351**

Кривокульська Н.М., Богач Ю.А.
ЕКОЛОГІЧНИЙ ФРАНЧАЙЗИНГ ТА АУТСОРСИНГ
ЯК ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ **355**

Майборода О.Є., Карікова Ю.О.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА **362**

Малишко Є.О.
ОЦІНКА ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ВИКОРИСТАННЯ
ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА **365**

Мартиненко В.П., Кушик І.Л.
УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ **370**

Матвій І.Є.
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ:
ТЕНДЕНЦІЇ, ЧИННИКИ ВПЛИВУ ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ **375**

Махначова Н.М., Мідляр А.К.
«SOFT SKILLS» КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА **380**

Обидєннова Т.С.
ВПЛИВ РІВНЯ КВАЛІФІКАЦІЇ КАДРІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЯКІСТЬ ВИГОТОВЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ **384**

Obiziuk V.M.
ESTIMATION OF WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL **388**

Орлова К.Є.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ **392**

Павелко В.Ю.
РОЗВИТОК НЕАВІАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АЕРОПОРТІВ УКРАЇНИ **397**

Павлова К.І., Рудняєва К.О.
АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ
НА ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА **400**

Пащенко О.П.
КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР УСПІШНОСТІ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ **406**

Подзігун С.М.
АНАЛІЗ СУЧАСНИХ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗУМІННЯ
СУТНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ **411**

Полятикіна Л.І.
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ
ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ **415**

Родіна О.В.
ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК КАТЕГОРІЇ «ВИТРАТИ» **420**

Романчукевич М.Й.
ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ
ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ **425**

Рудика В.І., Косарєва І.П., Величко Н.В.
НАПРЯМИ ТА СТРАТЕГІЯ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 431

Рудика В.І., Сукрушева Г.О., Гонтар Т.Ю.
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА» 436

Savchuk Y.O.
THE PROBLEM OF CHOOSING THE FINANCIAL STRATEGY
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE 440

Середа Н.М.
ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ
ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ 445

Синиціна Ю.П., Дунайчук С.М., Алєксеєнко І.А.
МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 449

Сухомлин Л.В., Углава А.О.
ОЦІНКА ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 453

Трач Р.В.
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ 457

Тюленєва Ю.В., Майстренко Н.В.
РОЛЬ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ
УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ АПК 462

Фурик В.Г., Тітова К.С., Тямушева В.М.
ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 467

Хохлов М.П., Царенко Т.С.
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ
ТА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА 473

Ціпуринда В.С.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВЗАЄМНА УЗГОДЖЕНІСТЬ ОСНОВНИХ ФУНКЦІЙ
В УПРАВЛІНСЬКОМУ ЦИКЛІ ПІДПРИЄМСТВА 477

Чернишов В.В.
РЕАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ
ЩОДО НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 482

Чижишин О.І.
УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ
ГРОШОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА 486

Чукурна О.П., Давидова Г.В.
ПРОФІЛЬ ІНТЕРНЕТ-АУДИТОРІЇ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ Е-КОМЕРЦІЇ 491

Чукурна О.П., Чмир В.О., Егорова К.П.
ТЕХНОЛОГІЇ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ У ПРОВЕДЕННІ ПРОМОАКЦІЙ
В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ КРАЇН ЄВРОПИ 496

Шарко В.В., Лояніч Г.С.
СТРІТ-РИТЕЙЛ ЯК ТРЕНД РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ МІСТА 503

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Вєтрогон О.В.
ОСОБЛИВОСТІ ЗАБУДОВИ МІКРОРАЙОНІВ У СУЧАСНИЙ ПЕРІОД 507

Harkava V.F.
THE IMPROVED UTILIZATION OF THE POTENTIAL OF THE REGION 511

Клименко Ю.М., Мартьянов М.П.
РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК КРИТИЧНО НЕОБХІДНИЙ СКЛАДНИК
ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ 515

Сочка К.А.
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ
ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ 520

Тебенко В.М., Болтянська Л.О.
ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ 525

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кожухівська Р.Б.
ВИКОРИСТАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ЕЛЕМЕНТІВ У ЛОГІСТИЧНІЙ СФЕРІ 531

Лепетюха Н.В.
РИНОК ЕНЕРГОРЕСУРСІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ 537

Масленнікова В.В.
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ УГІДЬ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ 544

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Герчанівська С.В., Стемковська І.В.
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РИНКУ ПРАЦІ 550

Гетьман О.О., Білодід А.О.
ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ 556

Зелінська А.М., Копитова І.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 562

Кальницька М.А.
СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА: ПОНЯТТЯ ТА РІВНІ ДОСЛІДЖЕННЯ 566

Кравченко О.О.
АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 572

Полоус О.В.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ 579

Роєнко В.І., Єфремова Н.Ф.
СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ 584

Сенів Л.А.
МІГРАЦІЙНІ «ДИВІДЕНДИ» ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАСЕЛЕННЯ 589

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алексєєнко І.І.
ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА 593

Андрійченко Ж.О.
ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У СФЕРІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ 599

Биховченко В.П., Ксьонжик В.В.
СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 604

Внукова Н.М., Колодізєв О.М., Чмутова І.М.
АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ЗАСТОСУВАННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У СФЕРІ ПРОТИДІЇ ВІДМИВАННЮ КОШТІВ, ФІНАНСУВАННЮ ТЕРОРИЗМУ ТА ФІНАНСУВАННЯ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ЗБРОЇ МАСОВОГО ЗНИЩЕННЯ 610

Галущак В.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 618

Гранько К.Б.
ВСТАНОВЛЕННЯ НАПРЯМІВ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ДЛЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ 623

Даценко Г.В.
ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА СУЧАСНИЙ СТАН, КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ ЗІ СПЛАТИ ПОДАТКУ 629

Добринь С.В.
ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 635

Євенко Т.І.
ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ТА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КОЗАЦЬКЕ» БОБРОВИЦЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....639

Жердецька Л.В., Кореневська Д.К., Шестова О.Ю.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВИТРАТ НА ПІДТРИМАННЯ СИСТЕМНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ.....643

Запорожець С.В.
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....648

Карєлов М.В.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ.....654

Колесник В.М., Артеменко Д.А.
ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ.....658

Коренюк Л.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....662

Кретов Д.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ.....665

Куліш Г.П., Кірсенко Ю.В.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....672

Литвинюк О.В., Карпов М.О.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ СИСТЕМНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ БАГАТОВИМІРНОГО КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ.....677

Малахова О.Л.
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....684

Маринюк Л.В.
ЦІНИ ТА МЕХАНІЗМ ЦІНОУТВОРЕННЯ В СУЧАСНИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ.....692

Марич М.Г., Марич А.В.
ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ.....698

Мороз Н.М.
ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ СИНДИКАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....704

Новікова Т.В., Ніконенко Ю.І.
ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ БАНКУ.....710

Пантєлєєва К.О.
ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ МІЖНАРОДНОЇ ДОПОМОГИ.....715

Пєнська І.О., Шмат О.Є.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....721

Пріхно І.М.
НОВІТНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ.....725

Сидорович О.Ю.
ФУНКЦІЇ І ПРИНЦИПИ ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РАКУРСУ ДОСЛІДЖЕННЯ.....731

Скрипник Ю.В.
БОРГОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В КОНТЕКСТІ МОНЕТАРНИХ АСПЕКТІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ.....739

Стеценко Т.В., Корнівська В.О., Назарова Н.В.
ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОГО ЕФЕКТУ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ В УКРАЇНІ.....745

Суханова А.В.
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....750

Тарасевич Н.В., Марковський А.В.
ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....755

Терещенко В.Л., Терещенко В.В.
ПРОБЛЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ.....759

Чернодубова Е.В.
ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ 766

Швець Ю.О., Бахметова Я.Ю.
ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ ТА ЄС 771

Шептуха О.М., Волвенкова М.М., Коротка О.О.
УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ 776

Штефан Л.Б., Москалюк О.В.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 779

Ящук Т.А.
СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ФІНАНСУВАННЯ 784

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Августова О.О.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 788

Артеменко Н.В.
ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА УСТАНОВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ:
СУЧАСНІ ПІДХОДИ, ПОРЯДОК ТА УМОВИ ЗМІНИ 792

Волкова Н.А., Сніткіна І.А.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ КРИЗОВОГО СТАНУ ТА СХИЛЬНОСТІ ДО БАНКРУТСТВА 798

Гільорме Т.В., Бутильська А.С.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ОБЛІКУ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА 801

Головай Н.М., Волинець В.І., Гордополова Н.В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЇ В УКРАЇНІ 806

Гудзенко Н.М., Шевчук О.Д.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ 810

Демиденко С.Л., Томчук Р.Р.
ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 816

Домбровська Н.Р.
ЕКОНОМІЧНА КВІНТЕСЕНЦІЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ
ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА 820

Дьордяй В.П., Макарович В.К.
КЛАСИФІКАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГОРОЗПОДІЛЬЧОЇ ГАЛУЗІ 826

Костюченко В.М., Бондарь А.С.
ЄВРОКОНВЕРГЕНЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ДОСВІД ІТАЛІЇ 831

Крот Ю.М., Пастернак Я.П.
ДОДАТКОВІ СТАТТІ БАЛАНСУ: НЕОБХІДНІСТЬ ВИДІЛЕННЯ ТА ПОРЯДОК ЗАПОВНЕННЯ 837

Мельник Н.Г., Михайлишин Н.П.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ ЗАХОДІВ БОРОТЬБИ З КОРУПЦІЄЮ 844

Остапенко Т.М.
СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ НІВЕЛЮВАННЯ ПОЛОЖЕНЬ СТАНДАРТУ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ № 30 «БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ» 849

Пасенко Н.С.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА 854

Пилипенко К.А.
АДМІНІСТРАТИВНІ ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ТА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ 860

Пилипенко С.М., Новак У.П., Шутка С.Є.
ІНВЕСТИЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ 865

Писарчук О.В.
МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА 870

Погрібняк Д.С.
РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ 875

Романенко О.А., Комірна О.В.
АНАЛІЗ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....880

Семчук І.В., Мазур В.Г.
КОНСОЛІДОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА СЕГМЕНТАМИ
У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ГРУПОЮ ПІДПРИЄМСТВ.....888

Скрипник М.І., Григоревська О.О., Шанусь О.В.
ВІДОБРАЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ
У ВНУТРІШНІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ.....893

Томчук В.В.
КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....898

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

Вдовин М.Л., Брода А.Р.
СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ РИНКУ.....903

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Begun S., Levchuk A.
CONCEPT OF ECONOMETRICS AND MAIN STAGES OF ECONOMETRIC ANALYSIS.....909

Лапшин В.І., Кузніченко В.М.
ТОВАРНА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ У 2016 РОЦІ.....913

Лось В.О., Тищенко А.І.
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ ЗАСОБАМИ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ.....917

Юрченко М.Е.
ПРИМЕНЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТНЫХ МЕТОДОВ
ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ.....924

Данік Н.В.
ОПТИМІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ
ВІДПОВІДНО ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ 927

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 17

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

ЗАСНОВНИК:
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Адреса редакції журналу: вул. Нікольська, 24, м. Миколаїв, Україна, 54030
Відповідальний секретар: Данік Наталя Вадимівна
E-mail: nauka@global-national.in.ua
Телефон: +38 (095) 458-19-85