НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

2`2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 2 (02) 2016

Дніпропетровськ

2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Голова редакційної ради:

***Большаков Володимир Іванович**, доктор технічних наук, професор, академік АН ВШ України, дійсний член Академії будівництва України, заслужений діяч науки та техніки України, ректор Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Головний редактор:

***Верхоглядова Наталя Ігорівна**, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи, завідувач кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Заступник головного редактора:

***Фісуненко Павло Анатолійович**, кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Відповідальний секретар:

***Макарова Ганна Сергіївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

Члени редакційної колегії:

***Білоконь Анатолій Іванович**, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Божанова Вікторія Юріївна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Вечеров Валерій Тимофійович**, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Євсєєва Галина Петрівна**, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Залунін Володимир Федорович**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Іванов Сергій Володимирович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Каховська Олена Володимирівна**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки і регіональної економічної політики Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.*

***Левчинський Дмитро Львович**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Орловська Юлія Валеріївна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Пашкевич Марина Сергіївна**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».*

***Поповиченко Ірина Валеріївна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

***Семенов Андрій Григорович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.*

***Трифонов Іван Володимирович**, доктор технічних наук, доцент, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».*

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

***Andrzej Gwiżdż**, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луіса (м. Новий Сонч, Польща).*

***Stanislava Sokolowska**, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Ополе, Польща).*

***Sébastien Menard**, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).*

***Ulian Galina**, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишінів, Молдова).*

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 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 14 від 5 липня 2016 р.)

Сайт електронного видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

ISSN (Online):

© ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», 2016

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.17

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

THE PERSPECTIVE RESEARCH DIRECTIONS OF COMPETITIVE-STABILITY IN MODERN CONDITIONS

Верхоглядова Н.І.
доктор економічних наук, професор,
проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Статтю присвячено виявленню перспективних напрямів дослідження конкурентостійкості в сучасних умовах. Висвітлено підходи до визначення сутності поняття конкурентостійкості. Досліджено основні ознаки, притаманні конкурентостійкості як об'єкта наукового пізнання.
Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентостійкість, ознака, управління.*

Статья посвящена выявлению перспективных направлений исследования конкурентоустойчивости в современных условиях. Освещены подходы к определению сущности понятия конкурентоустойчивости. Исследованы основные признаки, присущие конкурентоустойчивости как объекта научного познания.
Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоустойчивость, признак, управление.*

The article is devoted to identifying promising areas of research competitive-stability in modern conditions. When covering the main approaches to defining the essence of the concept competitive-stability. The basic features of competitive-stability, as an object of scientific knowledge were researched.
Keywords: *competition, competitiveness, competitive-stability, feature, management.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Конкуренція є рушійною силою будь-яких змін, задаючи напрям розвитку та визначаючи можливі його траєкторії. Саме тиск з боку конкурентів змушує суб'єктів ринку оновлювати техніку, впроваджувати новітні технології, шукати нові, більш прогресивні методи підвищення власної ефективності. Водночас у ринкових умовах лише конкурентоспроможні суб'єкти здатні розвиватися, незважаючи на протидію конкурентів. Тому розвиток підприємства в умовах конкурентного середовища безпосередньо залежить від здатності забезпечити високий рівень його конкурентоспроможності та утримати його протягом тривалого періоду часу. Отже, постає нагальна проблема дослідження конкурентостійкості підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Сутність поняття конкурентостійкості підприємства досліджувалася багатьма вченими. Так, О.В. Єфременко [3] здійснено морфологічний аналіз сутності поняття «конкурентостійкість підприємства», вивчено види конкурентостійкості. Докладно сутність поняття конкурентостійкості досліджували у своїх роботах Ю.А. Сімех [4], В.Л. Дикань [2], О.М. Тридід [5], В.В. Чернега [6]. М.В. Чорна досліджувала конкурентостійкість підприємств, виділяючи ознаки та умови її виникнення [8], та методологію оцінювання конкурентостійкості на прикладі підприємств торговельної галузі [9]. Крім того, авторкою встановлено взаємозв'язок основних понять теорії конкурентоспроможності, зокрема: «конкурентний потенціал», «конкурентна перевага», «ключові компетенції», «конкурентоспроможність» та «конкурентостійкість» [7]. На основі ґрунтовної оцінки конкурентоспроможності та конкурентостійкості пропонує здійснювати вибір конкурентної стратегії підприємства, розробивши власний методичний підхід, І.В. Булах [1]. На галузевому рівні проблеми управління конкурентостійкістю розглянуто в роботах В.Г. Щербак, зокрема, у статті [10] розглянуто фактори впливу на конкурентостійкість, одним з яких є бренд-капітал галузі. Поняття конкурентостійкості тісно пов'язаний із

поняттям «конкурентоспроможність», сутність та методи оцінювання якої досліджено в роботах багатьох науковців. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень у зазначеній сфері, багато проблем, пов'язаних із визначенням сутності конкурентостійкості та проведенням її оцінки, залишаються невирішеними.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є висвітлення перспективних напрямів дослідження конкурентостійкості підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах функціонування сучасних підприємств зумовлюють необхідність пошуку нових способів їх виживання. Надзвичайної актуальності в цьому контексті набуває проблема забезпечення конкурентостійкості підприємств. При цьому існують досить різноманітні підходи до визначення сутності поняття конкурентостійкості.

Відмінності в підходах економістів щодо сутності конкуренції зображені й під час аналізу категорії «конкурентостійкість». Основне завдання кожного дослідника, який вивчає проблеми конкурентоспроможності підприємства, полягає у визначенні критеріїв, а також знаходженні джерел і чинників конкурентостійкості. Однак тут очевидною стає колосальна смислова заплутаність, невизначеність понять і значень.

Так, І.В. Булах визначає конкурентостійкість як забезпечення мінімального рівня тактичної конкурентоспроможності [1, с. 5], тобто розглядає конкурентостійкість у взаємозв'язку з поняттям конкурентоспроможності на тактичному рівні управління. Водночас можна дискутувати, що конкурентостійкість стосується забезпечення лише тактичної конкурентоспроможності, не характеризуючи її стратегічний рівень.

О.В. Єфременко трактує конкурентостійкість як здатність зберегти протягом певного часу свою конкурентоспроможність та її запас за допомогою використання, формування, підтримки або розвитку конкурентних переваг [3]. Таке визначення є більш широким і досить повно характеризує конкурентостійкість та її сутність, враховуючи динамічний характер цієї категорії та її зв'язок з конкурентоспроможністю.

Висновки щодо динамічного характеру поняття конкурентостійкості дотримуються й інші науковці. Так, у своїх дослідженнях В.Л. Дикань стверджує, що конкурентостійкість зображає динаміку змін конкурентоспроможності підприємства та характеризується як динамічний процес специфічних відносин між виробниками однієї й тієї самої або аналогічної продукції, тобто мова йде про сталість положення на ринку одного виробника до іншого [2].

Дещо спрощеною є трактовка В.В. Чернеги, відповідно до якої конкурентостійкість зображає сучасний стан підприємства та є можливістю підприємства втримати свою нішу на ринку товарів та/або розширити її [6, с. 15].

Ю.А. Сімех розглядає конкурентостійкість підприємства трохи з інших позицій, трактуючи її як комплексну економічну характеристика ефективного функціонування підприємств в умовах конкуренції у довгостроковій перспективі. При цьому, на думку автора, конкурентостійкість забезпечується не лише наявністю конкурентоспроможності, а й стійкості суб'єкта господарювання [4, с. 15].

М.В. Чорна вважає, що конкурентоспроможність зображає здатність підприємства забезпечувати конкурентоспроможність і підтримувати цей стан в умовах впливу зовнішніх факторів [7, с. 188]. О.М. Тридід характеризує це поняття як здатність підприємства протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища порівняно з конкурентами [5, с. 76].

Під конкурентостійкістю суб'єкта підприємницької діяльності розуміється здатність збереження та відтворення параметрів якісної та кількісної визначеності його конкурентних позицій протягом фіксованого проміжку часу. Стійкість конкурентних позицій є самостійною конкурентною перевагою підприємства.

Конкурентна позиція може виявитися рівною мірою стійкою або нестійкою до впливу різних обставин, зумовлених рівнем конкурентоспроможності підприємства, рівнем інтенсивності власних конкурентних дій, а також станом його зовнішнього оточення, зміною сили її конкурентів. Кожне підприємство може впливати на своє оточення, але водночас воно само, постійно долаючи різні бар'єри конкурентного позиціювання, піддається зовнішньому впливу. Віра у власну перманентну конкурентну стійкість недоречна в серйозному бізнесі. Досвідчений суб'єкт бізнесу зазвичай діє, ґрунтуючись на припущенні про те, що його позиції є нестійкими, а нерідко – дуже нестійкими, а отже, необхідно постійно дбати про стримування конкурентів, а також про посилення власної конкурентоспроможності та інтенсифікації конкурентних дій.

Ставка на інтенсифікацію конкуренції не може бути успішною, якщо суб'єкти бізнесу забувають про рівень результативності, раціональності, послідовності й обґрунтованості конкурентних дій. Рівень результативності конкурентних дій виявляється у величині конкурентних переваг, завдяки яким фірма є спроможною здійснювати захоплення й утримання конкурентних позицій. Необхідність утримання конкурентних позицій, і як наслідок, їх захоплення, зумовлює важливість забезпечення стійкості цих позицій.

Рівень стійкості конкурентних позицій залежить від двох груп чинників. Перша група пов'язана з внутрішніми умовами ділової діяльності, такими як конкурентний потенціал суб'єктів підприємницького бізнесу, рівень їх реальної конкурентоспроможності, характер застосовуваних напрямів, видів і методів конкурентних дій.

Найперспективніший метод визначення міцності конкурентної позиції підприємства є кількісне оцінювання ключових факторів успіху, конкурентних ресурсів і можливостей. Велику частину інформації для оцінки конкурентного становища підприємства дають такий етапи дослідження, як аналіз галузі й конкуренції, що виявляє ключові чинники успіху та конкурентні можливості, що визначають лідерство або відставання підприємства від своїх конкурентів. Вивчення й порівняльна оцінка конкурентів дають змогу виявити переваги та можливості суперників у витратах, якості товару, споживчій цінності, іміджі та репутації підприємства, фінансовій стійкості, технологічних можливостях, швидкості виведення на ринок нових товарів, можливості поширення, наявності конкурентозначущих ресурсів і можливостей.

Аналіз ланцюга цінності, стратегічний аналіз витрат та інші види визначення конкурентоспроможності підприємства щодо витрат – необхідні заходи, але їх недостатньо. Для більш точного оцінення конкурентних можливостей і позицій підприємству необхідно вивчити низку додаткових факторів, а саме:

– перспективи зміцнення (послаблення) конкурентної позиції підприємства для збереження наявної стратегії;

– місце підприємства серед основних конкурентів за наявністю ключових факторів успіху, міцності конкурентної позиції та ресурсних можливостей;

– наявність (відсутність) конкурентної переваги;

– стійкість підприємства до рушіїв галузі, конкурентного тиску, можливих дій конкурентів.

У цей час ринок неможливий без конкуренції. Вона є своєрідною силою, яка штовхає виробника на скорочення витрат виробництва, збільшення обсягу збуту, поліпшення якості продукції в боротьбі за споживача. Цим пояснюється актуальність пошуку й реалізації оптимальної конкурентної стратегії поведінки підприємства на ринку.

Конкурентна стратегія компанії будується на використанні сильних в конкурентному відношенні сторін і зміцненні слабких. Крім того, ті сильні сторони компанії, які є слабкими сторонами конкурентів, – кращий плацдарм для наступальних ініціатив.

Виділимо такі визначальні характеристики конкурентостійкості підприємства:

1. Конкурентостійкість водночас є характеристикою реального й потенційного стану суб'єкта підприємницької діяльності, що зображає як поточний його стан, так і динаміку розвитку.

2. Конкурентостійкості властивий елемент мінливості. Конкурентна сила і фактори успіху, які забезпечують конкурентостійкість суб'єкта підприємницької діяльності сьогодні, завтра вже не зможуть бути перевагами конкурентних позицій суб'єкта підприємництва.

3. Конкурентостійкість – поняття відносне й не є іманентною якістю суб'єкта підприємництва. Це означає, що конкурентостійкість організації може бути виявлена (оцінена) лише в межах групи суб'єктів підприємницької діяльності, що займаються певним видом економічної діяльності. Конкурентні позиції можна виявити лише порівнянням між собою суб'єктів підприємництва як у межах регіону, так і в межах країни.

4. Відносні характеристики цього явища завжди характеризують рівень розвитку. Тому найбільш складним є оцінення рівня конкурентних позицій, тобто виявлення характеристик конкурентної переваги.

5. Конкурентостійкість суб'єкта підприємницької діяльності зображає її відмінність від суперників протягом тривалого періоду часу, тобто має стратегічний характер.

6. Конкурентостійкість – поняття, яке підлягає дослідженню на різних рівнях. При цьому на початковому рівні досліджується конкурентоспроможність товарів підприємства, на наступному – конкурентостійкість суб'єкта підприємницької діяльності. Між цими рівнями існує взаємозв'язок.

7. Конкурентостійкість суб'єктів підприємницької діяльності оцінюється не лише споживачем і виробником, а й іншими зацікавленими сторонами в діяльності суб'єкта підприємницької діяльності.

8. Для суб'єктів підприємництва, економічна діяльність яких пов'язана з виробництвом, конкурентні позиції зображають продуктивність використання ресурсів суб'єктом підприємницької діяльності.

Таким чином, конкурентостійкість суб'єкта підприємницької діяльності багаторівнева й багатофакторна категорія. Для аналізу й оцінення конкурентних позицій суб'єктів підприємництва необхідно структурувати суб'єкт конкурентної боротьби, виділити чинники конкурентоспроможності, чіткіше схарактеризувати склад елементів конкурентних позицій, виявити їх взаємозв'язок.

Аналіз економічної літератури показує, що конкурентостійкість підприємства як економічна категорія висвітлена в працях економістів недостатньою мірою. При цьому більшість дослідників акцентує свою увагу на розгляді або конкурентоспроможності продукції, або конкурентоспроможності підприємств.

Так, у процесі оцінювання конкурентостійкості суб'єкта підприємницької діяльності використовуються два основні підходи: оцінку конкурентостійкості суб'єкта підприємницької діяльності пов'язують з оцінкою його конкурентоспроможності в цілому та оцінкою конкурентоспроможності його продукції; оцінку конкурентостійкості суб'єкта підприємницької діяльності пов'язують з оцінкою ефективності його діяльності.

Але ці підходи мають і суттєві відмінності. По-перше, конкурентоспроможність продукції

може оцінюватися й досліджуватися в будь-який малий, з економічної точки зору, проміжок часу (місяць, тиждень, день). Під час визначення конкурентоспроможності, а отже, конкурентостійкості суб'єктів підприємницької діяльності, розглядається більш тривалий проміжок часу (рік, життєвий цикл продукції). По-друге, конкурентоспроможність нової продукції, що випускається суб'єктом підприємницької діяльності, може бути «заздалегідь» високою, оскільки вона пов'язана з хорошим іміджем суб'єкта підприємницької діяльності як виробника високоякісної продукції. По-третє, аналіз рівня конкурентостійкості суб'єкта підприємницької діяльності здійснюється ним самим, а оцінення конкурентоспроможності продукції – прерогатива споживача цього товару. По-четверте, конкурентоспроможність продукції розглядається стосовно кожного її виду, а конкурентні позиції суб'єкта підприємництва охоплюють всю різноманітну номенклатуру продукції, а отже, конкурентостійкість суб'єктів підприємницької діяльності є значно ширшим поняттям, ніж оцінення конкурентоспроможності його продукції.

У ринковій системі господарювання категорії «конкурентостійкість» і «конкурентоспроможність» є одними з ключових, тому що в них зображені економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості не лише окремого підприємства, галузі, а й економіки країни. Ці можливості реалізуються в товарах і послугах, що конкурують з аналогами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Розглянуті категорії характеризують систему державного й суспільного устрою країни, міру її здатності забезпечити стійкий динамічний розвиток економіки та пов'язаний із цим добробут суспільства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Конкурентостійкість дає змогу створювати, контролювати розвиток і формувати потенціал виробничої системи за всіма його складниками на високому якісному рівні. Забезпечуючи конкурентостійкість виробничої системи, необхідно орієнтуватися на параметри провідного конкурента галузі та міжнародні нормативи та стандарти. Конкурентостійкість залежить від наявності конкурентних переваг, конкурентоспроможного потенціалу та конкурентоспроможності товару, крім того, повинна бути фінансово-економічна стійкість функціонування виробничої системи. Для досягнення конкурентостійкості важливим моментом є дотримання алгоритму дій щодо вибору зони господарювання, сектора ринкової ніші залежно від привабливості для виробника і споживача. Потенціал підприємства визначає конкурентний статус, який повинен забезпечувати стійку виробничо-господарську діяльність у вибраному сегменті ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булах І.В. Вибір конкурентної стратегії підприємства: методичний підхід / І.В. Булах // Економіка і організація управління. – 2010. – Вип. № 2 (8). – С. 25–32.

2. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: [монография] / В.Л. Дикань. – Х.: Основа, 1995. – 160 с.

3. Єфременко О.В. Конкурентостійкість підприємства: поняття та види / О.В. Єфременко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2010. – № 2. – Ч. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2010_2_2/Index.html.

4. Сімех Ю.А. Визначення поняття конкурентостійкість підприємства / Ю.А. Сімех // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – 2007. – Т. 10. – № 1. – С. 12–16.

5. Тридід О.М. Комплексна оцінка конкурентного статусу підприємства / О.М. Тридід // Економіка розвитку. – 2002. – № 2 (22). – С. 75–76.

6. Чернега В.В. Формування механізму забезпечення стійкості підприємства на основі розвитку підприємництва: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / В.В. Чернега; Нац. ун-т. харч. техн. – К., 2006. – 21 с.

7. Чорна М.В. Взаємозв'язок основних понять теорії конкурентоспроможності / М.В. Чорна // «Вісник СумДУ. Серія Економіка». – 2009. – № 2. – С. 186–191.

8. Чорна М.В. Конкурентостійкість підприємств: ознаки та умови виникнення / М.В. Чорна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 41–44.

9. Чорна М.В. Методологія оцінки конкурентостійкості підприємств торгівлі / М.В. Чорна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 218–221.

10. Щербак В.Г. Оцінка впливу величини бренд-капіталу галузі на його конкурентостійкість / В.Г. Щербак // Економіка і управління. – 2010. – № 2. – С. 87–92.

УДК [37:33:93/94]:655

МОДЕРНІЗАЦІЯ КООПЕРАТИВНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ У ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

MODERNIZATION OF THE ECONOMIC AND COOPERATIVE EDUCATION IN WESTERN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Голубка М.М.
викладач вищої категорії,
Львівський кооперативний коледж економіки і права

Розглянуто особливості сучасного стану розвитку кооперативної та економічної освіти на Західній Україні. Виявлено тенденції, що формують специфічні риси кооперативної освіти за економічним напрямом на вітчизняному ринку освітніх послуг. Надано характеристику стану кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення.

Ключові слова: *фінансово-економічний напрямок, кооперативна освіта, економічна освіта, освітні послуги, навчальні заклади, абітурієнти, співпраця.*

Рассмотрены особенности современного состояния развития кооперативной и экономического образования на Западной Украине. Выявлены тенденции, формирующие специфические черты кооперативного образования по экономическому направлению на отечественном рынке образовательных услуг. Предоставлено характеристику состояния кооперативного образования на Западной Украине в условиях современности.

Ключевые слова: *финансово-экономическое направление, кооперативное образование, экономическое образование, образовательные услуги, учебные заведения, абитуриенты, сотрудничество.*

The peculiarities of the current state of development of cooperative and economic education in the Western Ukraine. Trends shaping the specific features of cooperative education in terms of economic development in the domestic market of educational services. Given a description of the status of cooperative education in Western Ukraine in the conditions of modernity.

Keywords: *financial and economic direction, cooperative education, economic education, educational services, educational institutions, applicants, cooperation.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В останнє десятиліття серед переліку професій популярності набули фінансово-економічні спеціальності. Тому вектор досліджень пропонуємо спрямувати саме у фінансово-економічний напрям кооперативної освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблеми становлення та розвитку кооперативної освіти в Україні висвітлені в працях таких вітчизняних науковців, як І. Гороховський, В. Рекрут, Л. Коваль, В. Церклевич, К. Шкірчак, А. Дмитрів, К. Чокан, Л. Лаврик-Слісенко. Проблеми та перспективи розвитку фінансово-економічної освіти досліджували В. Базилевич, А. Сингаївська, З. Шацька, Л. Бондарєва, В. Кончин та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Однак відкритими залишається на цей час ряд питань, що й зумовлює особливу актуальність даного дослідження, серед яких чільне місце посідають такі:

1) питання надання характеристики стану кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення, котре розглядається досить поверхово;

2) також залишаються відкритими питання, як зробити кооперативну освіту більш сучасною, популярною серед молоді, як задовольняти потреби суспільства у кваліфікованих фахівцях та мінімізувати негативні процеси, що стоять на заваді удосконалення кооперативної та економічної освіти на території Західної України, а саме: у Чернівецькій, Волинській, Тернопільській, Івано-Франківській, Закарпатській та Львівській областях.

3) питання визначення стратегічних орієнтирів та тактичних заходів для модернізації кооперативної освіти у фінансово-економічній сфері на разі залишаються поза увагою наукової спільноти, тому доцільним є визначення перспективи кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку кооперативної та економічної освіти на Західній Україні, встановлення тенденцій, що формують специфічні риси кооперативної освіти за економічним напрямом на вітчизняному ринку освітніх послуг, характеристика стану кооперативної освіти та визначення проблеми і перспективи її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження стану, проблем розвитку та функціонування кооперативної освіти загалом, та її фінансово-економічного напряму зокрема, перспектив економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення пропонуємо перейти до основного дослідження, логічно-структурну схему якого подано нижче (див. рис. 1).

Перспективи кооперативної освіти в Україні в цілому та у західному її регіоні зокрема, у першу чергу, залежать від популярності серед абітурієнтів спеціальностей економічного та фінансового спрямування. Серед причини й обставин, що визначають зацікавленість та попит на економічні спеціальності кооперативних навчальних закладів на Західній Україні, можна назвати такі:

– в сучасних соціально-економічних умовах ринкових відносин існує гостра необхідність розвитку економіки, її перехід на вищий функціональний рівень, що зумовлює інтерес до економічних професій;

– реалії часу вимагають наявності принаймні елементарних знань у сфері економіки та певного рівня фінансової грамотності, без яких особа уже не може вважатись освіченою людиною та досягнути нормального рівня життя; без економічних знань учасників економічних процесів ускладненим є налагодження економічних зв'язків, неможливими науково-технічний прогрес і розквіт соціальної інфраструктури суспільства;

– сучасне виробництво потребує освічених фахівців, які вміють раціоналізувати і робити творчою свою працю, розуміють і цінують не лише соціальний зміст трудової діяльності, а й її моральну значущість.

Однак дослідження стану розвитку кооперативної освіти на Західній Україні дали змогу виявити низку розбіжностей між:

– об'єктивною потребою сучасного суспільства у висококваліфікованих працівниках фінансово-економічної сфери та зниженням якості їх підготовки, спрямуванням діяльності освітніх закладів у роботу над кількістю студентів, і, в останню чергу, над рівнем їх підготовки до професійної діяльності;

– прагненням роботодавців прийняти на роботу компетентного спеціаліста та неможливістю виконати це бажання у зв'язку з тим, що випускник, по суті, не готовий приступити до виконання професійних обов'язків після закінчення навчального закладу через брак досвіду та практичної підготовки;

– потребою ринку праці у великій кількості фахівців інших спеціальностей, і прагненням абітурієнта обрати професію економіста і фінансиста у зв'язку з доступністю цієї освіти (мається на увазі велика кількість вищих навчальних закладів, що пропонують економічні і фінансові спеціальності, у тому числі й на Західній Україні) та бажанням багатьох молодих людей мати «який-небудь диплом».

Проблемами розвитку фінансово-економічної кооперативної освіти в Західній Україні сьогодні є такі:

1) зростання конкуренції у боротьбі за абітурієнтів із закордонними освітніми закладами.

2) відсутність або недостатність державної фінансової підтримки, приватних інвестицій; застарілість матеріально-технічної бази.

Сучасний стан фінансової, економічної та кооперативної освіти характеризується численними спробами об'єднання зусиль академій, університетів, коледжів кооперативної форми власності, що дозволяє швидко і продуктивно вирішувати проблеми професійної підготовки нового покоління фахівців, здатних провести реформування процесу функціонування споживчої кооперації та забезпечити її ефективну діяльність у ринковому середовищі. Основним досягненням співпраці кооперативних навчальних закладів є поліпшення рівня якості освітньої діяльності та покращення стану підготовки майбутніх фахівців через механізм запровадження багаторівневої вищої освіти та застосування інноваційних технологій для навчання студентів, а також реформування процесу надання освітніх послуг відповідно до європейських стандартів.

На стан кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення впливає той факт, що кооперативний сектор економіки отримав серйозну підтримку з боку держави. Це і вдосконалення кооперативного законодавства щодо розвитку різних видів кооперативів, і реалізація цільових програм щодо їх розвитку і розширення діяльності. Сьогодні кооперативні організації потребують науково-обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності їх роботи. Тому перед колективами кооперативних освітніх закладів на разі ставиться актуальне завдання – активізація наукових досліджень з кооперативної проблематики, вивчення передового світового досвіду діяльності кооперативів у сфері освітніх послуг.

Ще одною характерною рисою розвитку кооперативної освіти на Західній Україні зокрема та в державі в цілому є відсутність єдиного підходу до наповнення навчальної програми студентів дисциплінами. Різниця у навчальних планах суттєво стримує можливості до мобільності студентів, про важливість якої неодноразово наголошували на найвищих щаблях владних структур. Водночас одностайності потребують

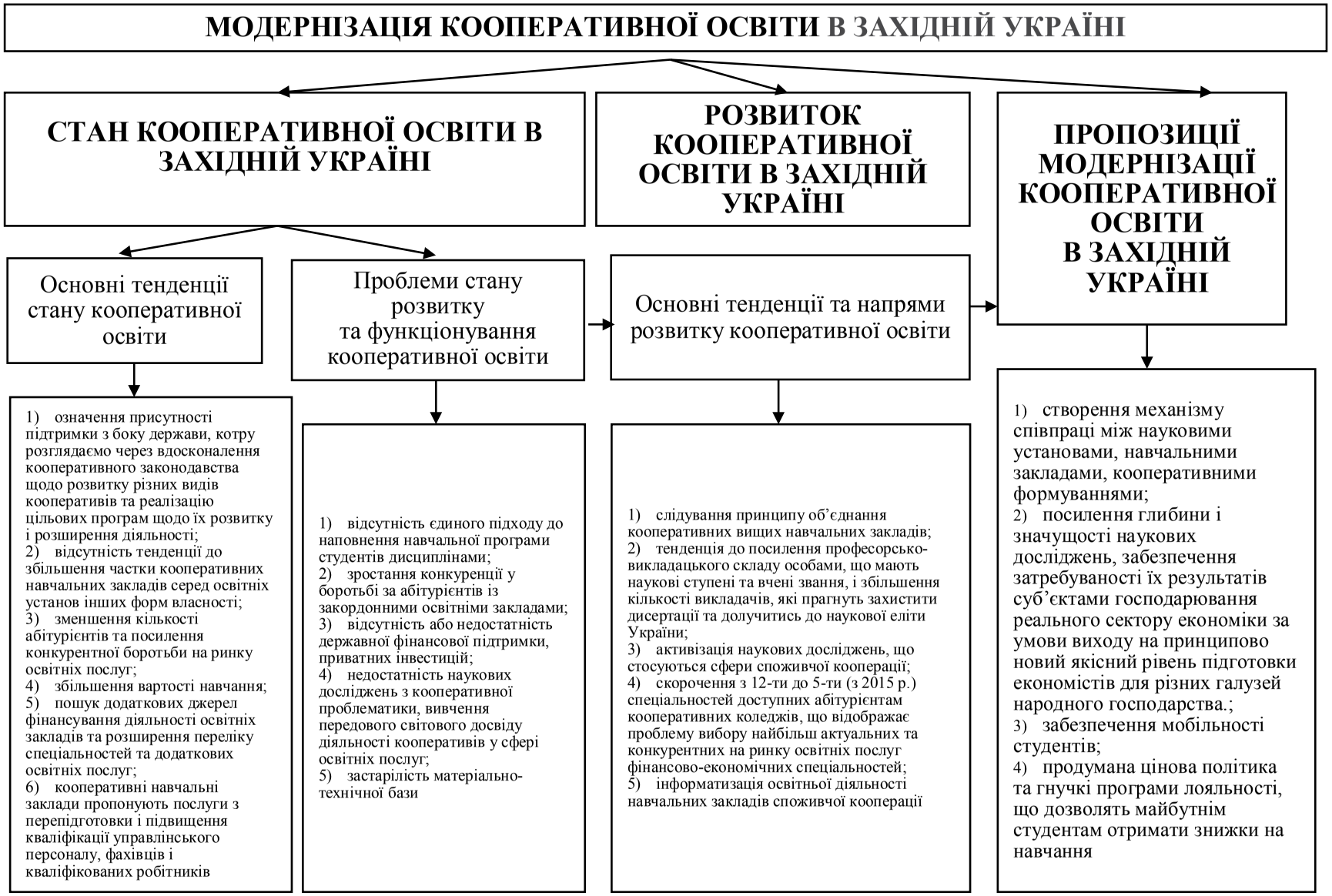


Рис. 1. Структурно-логічна схема дослідження стану, розвитку та перспектив модернізації кооперативної освіти в Західній Україні її фінансово-економічний напрям

Джерело: авторська розробка

не лише підходи до процесу розробки навчальних планів, навчальної та навчально-методичної літератури, запровадження інноваційних технологій навчання, а й вирішення питань, що належать до сфери забезпечення якості фахової підготовки.

З метою розширення асортименту освітніх послуг, що є необхідним сучасним заходом для отримання суттєвих переваг у конкурентній боротьбі, кооперативні навчальні заклади пропонують послуги з перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінського персоналу, фахівців і кваліфікованих робітників. Крім того, кооперативні навчальні заклади Західної України на міжнародному рівні співпрацюють з вищими навчальними закладами більш ніж 20 країн світу, серед яких Великобританія, США, Франція, Німеччина з метою обміну студентами, що навчаються за подібними програмами для здобуття сучасної фінансово-економічної освіти.

Можна визначити тенденції стану фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення, до яких відносимо, по-перше, відсутність тенденції до збільшення частки кооперативних навчальних закладів серед освітніх установ інших форм власності; по-друге, зменшення кількості абітурієнтів та посилення конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг [4]; по-третє, необхідність збільшення вартості навчання з економічних причин; по-четверте, потреба в пошуку додаткових джерел фінансування діяльності освітніх закладів та розширення переліку спеціальностей та додаткових освітніх послуг.

Найважливішим завданням кооперативних освітніх закладів на Західній Україні в їх сучасному стані є вдосконалення кооперативної освіти із використанням закордонного досвіду для забезпечення високого рівня ефективності цього процесу. Узагальнення досвіду чинних в Україні та закордонних країнах кооперативних навчальних закладів, розробка нових затребуваних програм підготовки й перепідготовки кадрів, впровадження нових сучасних освітніх технологій – ось основні шляхи для покращення стану фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення.

Усі наведені факти свідчать про складність і багатоаспектність проблеми розвитку фінансово, економічної та кооперативної освіти не лише на Західній Україні, а й в державі в цілому. Для забезпечення перспектив фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення необхідно:

на рівні окремих навчальних закладів та на державному рівні забезпечити взаємодію студентів, викладачів, керівників освітніх установ і відповідних міністерств і відомств;

– провести модернізацію розробок у теорії та методології викладання економічних дисциплін;

– переглянути напрями організації профорієнтаційної роботи;

– домогтись підвищення престижності кооперативної освіти в регіонах.

Модернізація системи фінансово-економічної кооперативної освіти на Західній Україні повинна привести до забезпечення доступності освіти, яка полягає у забезпеченні рівного доступу до якісної освіти всіх громадян, що проживають як в обласних центрах (Львові, Івано-Франківську, Тернополі, Ужгороді, Луцьку, Чернівцях), так і в сільській місцевості, розширення спектра і поліпшення якості освітніх послуг, надання можливості навчання впродовж життя. Створення віртуального освітнього простору може вирішити всі поставлені завдання [14, с. 28]. Тому саме у цьому напрямі доцільно шукати перспективи кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення.

Перспективним напрямом розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти сьогодні є створення механізму співпраці між науковими установами, навчальними закладами, кооперативними формуваннями. У сучасних умовах лідерами кооперативного просвітництва серед молоді могли б стати аграрні навчальні заклади, що мають за родом діяльності тісний зв'язок із сільською молоддю та пропонують для навчання економічні спеціальності. Необхідно не лише запроваджувати поглиблене теоретичне вивчення курсу кооперації у таких закладах, а й налагодити тісний зв'язок із наявними на Західній Україні кооперативами, надати студентам можливість отримання навиків практичної діяльності у кооперативній сфері. Одним із напрямів набуття таких навиків може бути проходження студентами фінансово-економічних спеціальностей виробничої та магістерської практики у кооперативах. Усе це допоможе сформувати відповідну базу для виховання свідомого кооперативного суспільства в сучасній Україні [15, с. 161].

Гарантувати перспективи своєї подальшої діяльності кооперативні навчальні заклади можуть лише за умови посилення глибини і значущості наукових досліджень, забезпечення затребуваності їх результатів суб'єктами господарювання реального сектору економіки, а також за умови виходу на принципово новий якісний рівень підготовки економістів для різних галузей народного господарства.

Вирішення першого завдання є можливим шляхом проведення спільних з технічними кафедрами фінансово-економічних та інших вищих кооперативних навчальних закладів міждисциплінарних досліджень і розробок, спрямованих на оптимізацію виробничих процесів в економіці України.

Реалізація другого завдання полягає, перш за все, у створенні на базі кооперативних фінансово-економічних навчальних закладів осередків елітної підготовки економістів і фінансистів для потреб вітчизняної та світової економіки. Елітна фахова підготовка в умовах сьогодення

повинна включати поглиблене вивчення іноземних мов, особливо ділової англійської, практику та стажування в економічних службах суб'єктів господарювання сфери кооперації, міжнародних промислових корпорацій, індивідуальні підходи до навчання із залученням провідних фахівців вітчизняних та закордонних компаній, посилену практично-орієнтовану підготовку, участь протягом усього періоду навчання в дослідних проектах на замовлення промислових та аграрних підприємств, орієнтацію тематики кваліфікаційних, дипломних та магістерських робіт на потреби майбутніх роботодавців.

Окреслених перспектив кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення не можливо досягти без актуальної вимоги часу у освітній сфері – забезпечення мобільності студентів. Для забезпечення маневреності та надання можливості вільного переміщення студентів, що навчаються на економічних спеціальностях як у системі кооперативних навчальних закладів, так і у межах західного регіону України, а отже, в усьому вітчизняному професійному освітньому просторі, необхідно передбачити процедуру узгодження професійних освітніх програм від початкової професійної підготовки до післядипломної освіти у фінансово-економічній сфері.

Перспективи кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення може гарантувати лише продумана цінова політика та гнучкі програми лояльності, що дають майбутнім студентам можливість отримати знижки на навчання, оскільки тотальне зубожіння населення, викликане останніми політичними та економічними подіями в Україні, сьогодні є чи не головною причиною зменшення кількості студентів кооперативних навчальних закладів. Зокрема, можна рекомендувати кооперативним ВНЗ Західної України пропонувати системи знижок в оплаті за навчання, з можливістю їх отримання абітурієнтами, які вступають на перший курс, незалежно від обраної форми навчання та напряму підготовки, за умови їх приналежності до однієї із зазначених категорій:

– абітурієнти, члени сімей яких були або лишаються на поточний момент часу студентами вищого навчального закладу й можуть підтвердити цей факт документально. Розмір знижки пропонується встановити до 15% вартості навчання;

– абітурієнти, які пройшли строкову службу в Збройних силах України, можуть претендувати на знижку в розмірі 10% вартості навчання;

– абітурієнти, які є випускниками закладів середньої та початкової професійної освіти, що належать до системи споживчої кооперації, можуть претендувати на знижку в розмірі 15% вартості навчання;.

– абітурієнти, які є випускниками навчальних закладів – партнерів кооперативного навчального закладу, можуть претендувати на знижку в розмірі 10% вартості навчання.

За умови використання в майбутньому наданих у дослідженні рекомендацій, а саме:

– посилення партнерських відносин між кооперативними навчальними закладами;

– розширення тематики їх наукових досліджень у напрямі вирішення реальних проблем вітчизняної економіки;

– налагодження співпраці із вітчизняними та закордонними промисловими та аграрними компаніями, фінансовими установами;

– формування віртуального освітнього простору та розробки гнучкої цінової політики, можна гарантувати подальші перспективи фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

1. Здійснюючи характеристику стану фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення, виокремлено основні тенденції стану розвитку. З усіх означених у роботі тенденцій відзначимо, що має місце все ж більше негативних рис стану розвитку (з-поміж них виокремити варто й відсутність тенденцій до збільшення частки кооперативних навчальних закладів; це й боротьба за абітурієнта, попри все ж зростання вартості навчання, тощо), ніж позитивних (важливою характеристикою стану фінансово-економічної та кооперативної освіти є пропозиція кооперативними закладами освіти послуг з перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінського персоналу, фахівців і кваліфікованих робітників; наявність успішних спроб об'єднання зусиль академій, університетів, коледжів кооперативної форми власності, тощо).

2. Виокремлено пріоритетні напрями розвитку кооперативної освіти, що спостерігаються на Західній Україні за умов сьогодення. З-поміж решти детально охарактеризованих напрямів у роботі варто наголосити на слідуванні принципу об'єднання кооперативних вищих навчальних закладів, оскільки значними є переваги, що можемо спостерігати від налагодження між ними тісної науково-методичної та економічної співпраці, що, у свою чергу, зробило можливим впровадження у кооперативних вищих навчальних закладах України ступеневої вищої освіти, оптимізацію мережі кооперативних освітніх інституцій І рівня акредитації, забезпечення потреби у високопрофесійних фахівцях для місцевого ринку праці, наближення місця здобуття студентами освіти до місця їх постійного проживання, а також відкрило нові можливості для викладачів у стажуванні, підвищенні кваліфікації та рівня професійної майстерності.

3. Можливість модернізації задля цілей забезпечення перспектив фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення, вимагає, першочергово, на рівні окремих навчальних закладів та на рівні державного регулювання забезпечити взаємо-

дію студентів, викладачів, керівників освітніх установ і відповідних міністерств і відомств; провести модернізацію розробок у теорії та методології викладання економічних дисциплін; переглянути напрями організації профорієнтаційної роботи, і найголовніше, домогтись підвищення престижності фінансово-економічної кооперативної освіти в регіонах, забезпечити мобільність студентів, а також різними способами впливати на здешевлення можливості здобуття економічних знань у закладах кооперації, зокрема, шляхом надання знижок на навчання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубка М. Якість економічної освіти та проблеми її забезпечення в сучасному глобалізаційному середовищі / М. Голубка // Jakosc w zarzadzaniu organizacja Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej. – Люблін, 2015. – С. 151–158.

2. Голубка М. Економічна освіта в Україні: важливість, стан, розвиток / М. Голубка // Економічні проблеми сучасності та стратегії інноваційного розвитку економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 18–19 березня 2016 р.): у 2-х ч. – Львів: ЛЕФ, 2016. – Ч. 1. – С. 13–16.

3. Голубка М. Актуальні процеси розвитку економічної освіти в сучасних умовах: теоретична площина / М. Голубка // Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах: матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (Херсон, 22 квітня 2016 р.) / за ред. К. Мельникова. – Херсон, 2016. – С. 30–31.

4. Вступна кампанія 2015 року // Форми збору даних для дослідження прогностичної валідності 2012, 2013, 2014 рр. відповідно до листів Спілки ректорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vstup.info.

5. Дмитрів А. Маркетингове дослідження показників розвитку ринку кооперативної освіти в Україні / А. Дмитрів // Вісник Львівської комерційної академії. – 2013. – Вип. 40. – С. 135–143.

6. Реформа кооперативної освіти: погляд зсередини // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2014. – № 5 (1130). – С. 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://coop.com.ua/visti/pdf/n5-2014.pdf.

7. Гороховський І. Інтеграція науки та практики як важливий чинник реформування кооперативної освіти / І. Гороховський // Якість вищої освіти: вдосконалення змісту та організації практичної підготовки студентів: матеріали XL Міжнародної науково-методичної конференції (25–26 лютого 2015 р.). – Полтава: ПУЕТ, 2015. – С.19–24.

8. Нестуля О. Освітня діяльність вищих навчальних закладів споживчої кооперації України, спрямована на співпрацю / О. Нестуля, В. Косаріна // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Споживча кооперація XXI століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку» (20–21 листопада 2008 р.). – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 241 с.

9. Базилевич В. Екологічний імператив економічної освіти у контексті глобалізаційних викликів / В. Базилевич // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 8. – С. 15–19.

10. Сингаївська А. Розвиток вищої економічної освіти: тенденції, періодизація, пріоритети / А. Сингаївська // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Серія «Філософія. Психологія. Педагогіка». – 2010. – № 3. – С. 185–190.

11. Шацька З. Феномен престижності економічних спеціальностей у вищих закладах освіти України / З. Шацька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 4. – С. 202–206.

12. Бондарєва Л. Науково-методичні і навчальні інновації в економічній освіті / Л. Бондарєва // Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами. – 2012. – № 9. – С. 18–27.

13. Кончин В. Реформування системи економічної освіти у вищій школі: відхід від канонічної освітньої політики МОН України та необхідність посилення механізмів лібералізації / В. Кончин // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_21.

14. Меняйленко О. Особливості професійної підготовки майбутніх фахівців фінансово-економічних спеціальностей у віртуальному освітньому просторі / О. Меняйленко, О. Шевчук // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Педагогічні науки». – 2012. – № 20. – С. 28–35.

15. Корінець Р. Оцінка перспектив залучення молоді до сільськогосподарської обслуговуючої кооперації / Р. Корінець, Я. Рибак // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 155–163.

УДК [338.124.4:330.35]:338(477)

ЕСКАЛАЦІЯ КРИЗИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

ESCALATION OF THE CRISIS IN UKRAINE: PROBLEMS AND THE WAYS TO OVERCOME IT

Зуб М.Я.
кандидат економічних наук, викладач,
Хмельницький торговельно-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету

Гончар М.Б.
студентка,
Хмельницький торговельно-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено поняття «економічна криза». Обґрунтовано природу економічної кризи в Україні. Розглядаються проблеми, які гальмують економічне зростання в Україні. Запропоновано шляхи вдосконалення цього процесу.

Ключові слова: *економічна криза, каталізатори кризи, нова стратегія зі стабілізації і розвитку України – «План Маршалла», фаза зміни технологій, технологічного укладу та переорієнтації капіталів, «українське економічне диво».*

В статье определено сущность «экономического кризиса». Обосновано природу экономического кризиса в Украине. Рассмотрены проблемы, которые тормозят экономический рост в Украине. Предложены пути усовершенствования этого процесса.

Ключевые слова: *экономический кризис, катализаторы кризиса, новая стратегия стабилизации и развития Украины – «План Маршалла», фаза изменений технологий, технологического уклада и переориентации капиталов, «украинское экономическое чудо».*

In the article the concept of «economic crisis» gets its definition. The character of the economic crisis in Ukraine is well-grounded. The problems that hinder the economic growth in the regions of Ukraine are considered. The ways of improving this process are suggested.

Keywords: *economic crisis, accelerators of the crisis, new strategy of stabilization and development of Ukraine – «Marshall's Plan», phase of changing the technologies, technological structure and the flow of capital, «Ukrainian economic miracle».*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблематика економічної кризи в умовах ринкових відносин цікавить як населення планети в цілому, так і кожного українця зокрема. Частота й масштаб економічних криз є невіддільною складовою частиною функціонування будь-якої економічної системи. На цей час економіка України опинилася у вирі глибокої економічної кризи, що має як політичні, так і соціально-економічні причини виникнення. Її каталізаторами стали: революція, анексія Росією Криму, а за нею війна на Донбасі з терористами та російською армією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Різні аспекти, пов'язані з впливом кризи на економічний стан національних економік, зображено в працях Д. Гобсона, В. Гейця, К. Жугляра, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, Д. Лук'яненко, П. Самуельсона, Дж. Стіглиця, Дж. Сороса, Й. Шумпетера, О. Яременка, В. Вернадського, Ю. Пахомова, О. Пасхавера, А. Новака, Я. Жаліла та ін., які визначали зміст цієї категорії, причини та наслідки. При цьому безпрецедентна фінансово-економічна ситуація, що склалася внаслідок впливу сучасної економічної кризи, актуалізує виявлення проблем та узагальнення ефективного міжнародного досвіду антикризової політики високо розвинених держав з метою розробки власних шляхів стабільного соціально-економічного розвитку в Україні.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є визначення природи економічної кризи в Україні, узагальнення проблем, які гальмують економічне зростання в Україні та пошук шляхів забезпечення «українського економічного дива».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна криза в різних країнах має абсолютно різну природу. Так, в Європі та США – це фінансово-банківська криза, а в Україні – індустріальна [1]. Україна сьогодні перебуває у глибокій системній кризі, яка охоплює всі складники суспільства, а саме: економіку, соціальну сферу, політику, духовність, морально-етичні засади, ментальність тощо. Такі кризи, на думку професора А. Гриценко, не минають безслідно, вони або руйнують суспільство, або стають початком кардинального оновлення [2, с. 8].

Свою масштабність та неочікувано високі темпи погіршення макроекономічних показників економічна криза в Україні продемонструвала протягом 2015–2016 років. Особливо відчутними для українського суспільства стали негаразди на фінансово-грошовому і валютному ринках. Згідно рейтингу країн світу, який складено на основі даних Центрального розвідувального управління США (ЦРУ), за реальними темпами зростання ВВП у 2015 році з врахуванням інфляції Україна зайняла 222-ге місце (–11,00%) серед 225 країн світу. Першою за рейтингом стала Папуа-Нова Гвінея – 16%; США зайняли 114-те місце (2,6%), Великобританія – 122-ге місце (2,5%), ЄС – 150-те місце (1,8%). ЦРУ США оцінило рівень інфляції в Україні в 2015 році, порівняно з 2014 роком цей показник становив 49%. Україна з таким показником інфляції зайняла останнє місце у світі [3].

Згідно з даними Міжнародного валютного фонду за 2015 рік, в Україні номінальний валовий внутрішній продукт на душу населення становив 2 109 дол. США, які перераховано за ринковим або офіційним обмінним курсом [4]. Перші п'ять місць у цьому рейтингу зайняли такі країни, як Люксембург (103 187 дол. США), Швейцарія (82 178 дол. США), Катар (78 829 дол. США), Норвегія (76 266 дол. США), США (55 904 дол. США).

Рівень безробіття в Україні за методологією МОП у 2015 році становив 9,1%. Зростання номінальної середньої заробітної плати (нарахованої в розрахунку на одного штатного працівника) у січні 2016 року уповільнилося до 26,3%. За січень 2016 року заробітна плата знизилась на 16,6% – до 4 362 грн. Переважно через уповільнення темпів зростання номінальної середньої заробітної плати в січні 2016 року падіння реальної заробітної плати прискорилось до 13,2%. Хоча зростання заборгованості із виплати заробітної плати в січні 2016 року дещо прискорилось, її частка в фонді оплати праці майже не змінилася і становила близько 6% [5].

У 2015 році на сектор безпеки спрямовано понад 80 млрд грн проти 55,8 млрд грн у 2014-му, ці видатки становили близько 5,0% ВВП України [6]. Реальністю сьогодення є те, що українське суспільство виявилося не готовим протиставити викликам економічної кризи цілеспрямовану консолідовану протидію. На думку фахівців та вчених, практична реалізація засобів антикризової політики в Україні відбувалася вельми непослідовно.

Директор Світового банку по Україні, Білорусі та Молдові Чіміо Фан зазначив, що, враховуючи спостережувані в Україні тенденції, пік падіння економіки пройдений, і вона почне відновлення [7]. Чіміо Фан вважає, що Україні необхідно зберегти тенденцію на відновлення, яка все ще залишається досить крихкою.

Згідно прогнозам економістів, подальші «хвилі» кризи будуть все більше послаблювати і без того слабку економіку України, робити її все менш конкурентоспроможною, тоді як розвинені країни внаслідок кризи будуть ставати сильнішими [1].

На основі аналізу особливостей перебігу економічної кризи в Україні виявлено найгостріші проблеми:

– гальмування економічного зростання в регіонах України;

– збільшення кількості збиткових підприємств та фірм;

– погіршення рівня інвестиційної привабливості в умовах зовнішньої агресії, макроекономічної нестабільності, втрати купівельної спроможності як населенням, так і корпоративним сектором;

– вимушена мілітаризація економіки; збільшення масштабів тінізації економічної діяльності [1; 2; 6; 7].

Отже, під впливом кризових процесів об'єктивно змінюється характер процесу національного економічного розвитку.

Незважаючи на те, що експерти Міжнародного валютного фонду попереджають про загрозу нової світової економічної кризи, голова Комітету економістів України А. Новак вважає, що нинішні економічні труднощі лише умовно можна назвати «кризою». На думку економіста, зараз відбувається переорієнтація капіталів, після чого світова економіка і суспільство вийдуть на новий рівень [8]. «Ми перебуваємо у фазі зміни технологій, технологічного укладу <…> переорієнтації капіталів», – стверджує А. Новак.

Директор Інституту розвитку економіки й інноваційних стратегій IDEAS, доктор економічних наук Т. Унковська вважає, що головним ресурсом та головним конкурентним фактором на глобальних ринках стане інтелект і високі технології, які він зможе створити [9]. На думку експерта, в України є шанс стати «східно-європейським економічним тигром» тому, що наша держава сильна саме своїм інтелектуальним капіталом. Т. Унковська переконана, що цей потенціал знищується через відсутність підтримки науки і промисловості, що призводить до від'їзду фахівців; перспективні підприємства в жалюгідному стані, а до цього додаються блокування кредитування реального сектора. Експерт впевнена, що всі зміни починаються зі змін

в мисленні, з усвідомлення суспільством того, що країна, яка не має власної стратегії, приречена бути жертвою чужої тактики.

Європейські політики вважають, що Україна потребує нового «плану Маршалла» на декілька сотень мільярдів євро. На цей час депутати Бундестагу Німеччини разом з українцями працюють над створенням нової стратегії зі стабілізації та розвитку України [10].

На думку А. Новака, Німеччина самостійно не зможе реалізувати такий план. Він говорить, що європейські країни можуть підтримати ініціативу Німеччини про «План Маршалла» для України, оскільки Україна привабливa з точки зору інвестицій. На її території сконцентровано майже всі види природних ресурсів. Наша держава має хороший трудовий, науковий ресурс. А. Новак вважає, що Європі вигідний розвиток «нового великого суб'єкта». Коли поруч буде «економічний тигр» – це дасть додатковий стимул для розвитку європейської економіки. Головне, як зазначає наш економіст, щоб Україні не виділили роль аграрного додатка Європи [11].

М. Томенко наголошує, що Україні потрібен уряд, який створить українське «економічне диво». Відомий політичний діяч вважає, що необхідно знайти команду, яка б реалізувала «українське диво» в частині створення конкурентної національної економіки та забезпечила б людей гідними зарплатами, пенсіями й повагою до української держави [12].

Відомий польський економіст Л. Бальцерович переконаний, що сьогодні Україні потрібна політична стабільність та реформаторський уряд. На його думку, «в інтересах України необхідно визначити, по-перше, правильний діагноз економічних проблем країни, по-друге, сформулювати відповідну економічну стратегію. Головним завданням для всього українського суспільства, – говорить Л. Бальцерович, – координація дій еліт України навколо економічної стратегії для досягнення як короткострокових, так і довгострокових цілей розвитку» [13].

На думку А. Олешко, у період посткризового відновлення необхідно використовувати антикризову стратегію запуску інновацій на основі інвестування в базові галузі. Вплив інноваційного чинника на динаміку посткризового відновлення національної економіки виявлятиметься через дві взаємопов'язані складники: активізацію наукового потенціалу та формування високотехнологічного сектора на основі шостого технологічного укладу [14, с. 116].

Отже, основними шляхами активізації економічного зростання в Україні мають стати:

– вивчення та вміле використання передового світового досвіду щодо створення та використання системи антикризових заходів, із обов'язковою їх адаптацією до конкретних реалій національного розвитку економіки, на основі моніторингу, прогнозування та розпізнавання негативних тенденцій у нарощуванні макроекономічних дисбалансів;

– проведення рішучих і системних реформ, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

– утримання низького рівня інфляції;

– розширення напрямів стимулювання попиту (переорієнтація доходів від багатих до бідних через податкову, бюджетну систему; контрольована емісія грошей; доступність кредитних ресурсів (різке зниження кредитних ставок);

– активізація інноваційної діяльності, використання прогресивно нових технологій, ефективне задіяння наукового потенціалу та стимулювання трансформації сировинно-експортної структури у випуск високотехнологічної продукції;

– створення привабливого інвестиційного клімату та запровадження європейських стандартів гарантування прав власності інвесторів, що значно поліпшить фінансову репутацію та полегшить доступ України до міжнародних ринків капіталу;

– розвиток вітчизняних джерел паливно-енергетичних ресурсів, активізація використання власних альтернативних джерел енергії, вдосконалення системи постачання та ефективного використання всіх енергоресурсів, налагодження співробітництва з різними країнами світу;

– розвиток людського потенціалу країни, запобігання «втечі інтелектуального капіталу», формування моделі «дорогої робочої сили»;

– мотивація створення нових високоефективних робочих місць, забезпечення сприятливих умов праці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Економічна криза є об'єктивним процесом та природною складовою економічного циклу розвитку суспільства. Проведений аналіз показав, що економіка нашої країни знаходиться у стані глибокої кризи, яка є загрозою національній та економічній безпеці. Ескалація кризи в Україні перетворилася на серйозну загрозу розвитку світової економіки. Водночас, зі своїми гострими проблемами наша держава не залишилася на самоті. Більшість держав світу відкривають нам ринки, допомагають фінансово, вводять санкції проти Росії тощо.

Основними умовами виходу з кризового стану є:

– правильний діагноз економічних проблем;

– економічна стратегія, яка матиме конструктивний характер для досягнення як короткострокових, так і довгострокових цілей розвитку та координація дій еліт України навколо цієї стратегії.

На наш погляд, економічна криза – це той момент, коли економічні суб'єкти можуть і мають зважитися на прогресивні зміни в соціально-економічних сферах економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мамаєва М. Криза в Україні на 95% має внутрішній характер / М. Мамаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.golos.ua.

2. Гриценко А. Системна криза як наслідок базової деструкції економіки України і шляхи її подолання / А. Гриценко // Вісник НБУ. – 2014. – № 5. – С. 8–12.

3. ЦРУ оценило инфляцию в Украине в 49% в 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.lb.ua.

4. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //ukrstat.gov.ua.

6. Ризики і загрози економічній безпеці України у 2015–2016 рр. та механізми їх мінімізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://niss.gov.ua.

7. Пік падіння пройдено і економіка України почне відновлення // Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.ua.

8. Більшої шкоди, ніж війна, завдає неефективна економічна влада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://radiosvoboda.org.

9. В України ще є шанс стати східноєвропейським економічним тигром – потрібна національна стратегія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukranews.com.

10. Німеччина готує «план Маршалла» для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua.

11. Головка О. Європі вигідно зробити з України «економічного тигра» / О. Головка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua.

12. Нам потрібен уряд, який створить українське «економічне диво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ridna.ua.

13. Польський економіст: чому в Україні домінують великі фінансові групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unian.ua.

14. Олешко А. Шляхи активізації інноваційного чинника циклічного економічного розвитку / А. Олешко // Вісник НТУ «ХТП». – 2013. – № 44 (1017). – С. 114–119.

УДК 338.24

АУТСОРСИНГ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

OUTSOURCING IN INTERNATIONAL BUSINESS: CURRENT TRENDS

Марчишинець О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Досліджено теоретичні питання наявних форм аутсорсингу. Побудована класифікація видів аутсорсингу за економічним змістом. Виявлено відмінні риси аутсорсингу. Описано механізм взаємодії компаній під час аутсорсингу. Проаналізована доцільність застосування аутсорсингу в різних напрямах оптимізації ефективності роботи IT-компаній у міжнародному бізнесі.

Ключові слова: *аутсорсинг, міжнародний аутсорсинг, бізнес, експорт, міжнародна торгівля, компанія, інформаційні технології.*

Исследованы теоретические вопросы существующих форм аутсорсинга. Построена классификация видов аутсорсинга по экономическому содержанию. Описан механизм взаимодействия компаний при аутсорсинге. Проанализирована целесообразность применения аутсорсинга в различных направлениях оптимизации эффективности работы ИТ-компаний в международном бизнесе.

Ключевые слова: *аутсорсинг, международный аутсорсинг, бизнес, экспорт, международная торговля, компания, информационные технологии.*

The theoretical question existing forms of outsourcing. Built outsourcing classification of economic content. Revealed distinctive features of outsourcing. The mechanism of interaction between companies while outsourcing. Analyzed the feasibility of outsourcing in different directions to optimize the performance of IT companies in international business.

Keywords: *outsourcing, outsourcing of international business, export, international trade, the company IT.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі все більше та активніше посилюється конкуренція серед суб'єктів міжнародних економічних відносин, що потребує від кожного учасника цих відносин впровадження новітніх механізмів менеджменту власної діяльності та оптимізації кожної її сфери. Суб'єкти, які використовують застарілі форми менеджменту не мають шансів виграти конкурентну боротьбу на міжнародній арені. Такий момент чудово проілюстрований суперництвом двох гігантів світової автомобільної промисловості Ford та General Motors, а саме втрата Г. Фордом позиції лідера у зв'язку з менеджментом вертикальної інтеграції своєї діяльності та інноваційних дій А. Сноула з використання послуг спеціалізованих компаній у діяльності General Motors. Дана конкурентна боротьба продемонструвала силу інноваційного менеджменту, а саме передача певних видів діяльності компанії незалежним спеціалізованим компаніям, що пізніше було визначено як аутсорсинг.

Актуальність обраної теми дослідження зумовлена тим, що в епоху глобалізації міжнародний аутсорсинг стає знаковою тенденцією сучасного розвитку всіх сфер економіки та багато в чому визначає як розвиток світової економіки так і зрушення в регіональному розвитку та на рівні окремої країни.

Світова практика свідчить, що обсяги міжнародної торгівлі на основі аутсорсингу досягли великих масштабів. Аутсорсинг дає змогу забезпечити стабільний експорт на тривалий період, причому його особливість полягає в тому, що він дає можливість продавати в більших масштабах не лише товари, а й послуги. Але необхідно зазначити, що міжнародний аутсорсинг досі залишається мало досліджуваною економічною категорією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженням теоретичного та практичного осмислення такого нового явища, як аутсорсинг, займалися Б. Анікін, І. Ашмянська, Б. Хейвуд, П. Друкер, М. Кастелс, С. Баден-Фулер, В. Хант та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Недостатньо розкрита роль

міжнародного аутсорсингу для економіки України та можливі перспективи у цій сфері. Також термінологія аутсорсингу ще не визначена та потребує систематизації. Недостатній рівень наукової розробленості проблеми та безперечна практична значущість для України зумовили вибір теми дослідження та визначили мету.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Головною метою статті є розкриття економічних механізмів міжнародного аутсорсингу як нової форми господарювання суб'єктів міжнародних економічних відносин у сучасному висококонкурентному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «аутсорсинг» (outsourcing) походить від англійських слів «outside resource using» – використання зовнішніх ресурсів. У міжнародній бізнес-практиці це поняття визначає послідовність організаційних рішень, сутність яких у передачі деяких, раніше самостійно реалізованих організацією функцій або видів діяльності зовнішній організації або, як прийнято говорити, «третій стороні». Аутсорсинг часто називають «феноменом XX ст.», а також «найбільшим відкриттям бізнесу останніх десятиліть» у зв'язку з тим, що лише з кінця 80-х рр. XX ст. це поняття увійшло в практику бізнесу й отримало дійсно широке поширення [1 с. 20]. Водночас сама ідея залучення ресурсів спеціалізованої фірми для вирішення поставлених перед організацією завдань аж ніяк не була новою. Ця ідея і механізм її реалізації відомі з тих самих пір, як в економічній теорії, а потім і в науковому менеджменті сформувалися поняття поділу праці, спеціалізації та кооперації. Проте саме в умовах економічної глобалізації поділ праці й виробнича кооперація у світовому масштабі відкривають зовсім нові перспективи для застосування давно відомих принципів організації виробничої діяльності та управління нею.

Сьогодні активно розвивається аутсорсинг бізнес-процесів і ділових послуг: бухгалтерських, медично-діагностичних, послуг по роботі з персоналом, банківських, консалтингових, маркетингових тощо.

Аутсорсинг бухгалтерських послуг полягає в передачі зовнішньої компанії ведення первинного бухгалтерського обліку; аутсорсинг медико-діагностичних послуг – у передачі процесів проведення медичної діагностики на основі пересилання результатів первинного обстеження й первинних аналізів пацієнтів; аутсорсинг послуг з роботи з персоналом – у передачі проведення первинних інтерв'ю під час відбору кандидатів на посади, веденні баз даних кандидатів і кадрового обліку. Ключ до успіху такого типу аутсорсингу, перш за все, полягає в передачі сторонньому виконавцю тих процесів, які не є життєво важливими для компанії-замовника і виконання яких можна легко сформулювати при розподілі завдань і перевірити на етапі приймання робіт, також ці процеси повинні бути легко виокремленими з виробництва в цілому.

При цьому фахівці починають вивчати перспективи впровадження аутсорсингу в різні сфери діяльності людини. Наприклад, під егідою Європейського банку реконструкції та розвитку вже створені проекти з реалізації «енергетичного аутсорсингу» (energy outsourcing) у межах Європи [2] Енергетичний аутсорсинг передбачає створення спільних енерго- та тепломережевих систем у макрорегіоні таким чином, що одні країни, що потребують енергію, отримують її з інших країн, що спеціалізуються на виробленні енергії та її доставку споживачеві. Однак не можна говорити про те, що цей вид аутсорсингу вже сформувався – подібні проекти у світі ще не реалізовані повністю.

Важливою відмінністю аутсорсингу від інших видів міжфірмових стосунків є його стратегічний характер. Нова методологія спрямована на корінне перетворення, трансформацію бізнес-системи організації на основі ґрунтовного й всебічного аналізу її функціонування. Ретельні попередні розрахунки доцільності застосування аутсорсингу, безперервний контроль і оцінення поточної реалізації аутсорсинг-проектів характеризують процес впровадження аутсорсингу як планового, стратегічного рішення компанії. Реалізація аутсорсинг-проектів сприяє довгостроковій підтримці економічної стійкості, конкурентоспроможності і ефективному розвитку компанії.

Стратегічний аутсорсинг – це процес залучення послуг постачальника для виконання важливих завдань. Основна ідея стратегічного аутсорсингу полягає в тому, щоб розширити поле дії компанії, не вдаючись до великих змінних витрат. Крім цього, перевага і в тому, що компанія має швидкий доступ до професіоналів, що спеціалізуються у цьому напрямі. Професіонал не потребує додаткового навчання, що також дає перевагу компанії. Так, наприклад, в Індії високо технологічний сектор збільшується на 30% щороку, обробляючи понад 80% проектів у цій сфері у всьому світі [3, с. 9].

Аутсорсинг інформаційних технологій (IT-аутсорсинг) – це повна або часткова передача спеціалізованій компанії функцій, пов'язаних з інформаційними технологіями, а саме:

– обслуговування мережевої інфраструктури;

– проектування і планування автоматизованих бізнес-систем з подальшим постійним розвитком і супроводом;

– системна інтеграція;

– розміщення корпоративних баз даних на серверах спеціалізованих компаній;

– створення і підтримка публічних вебсерверів;

– управління інформаційними системами;

– придбання в лізинг комп'ютерного устаткування та програмування.

Якщо називати аутсорсингом залучення послуг і ресурсів спеціалізованої фірми для вирішення окремих питань, пов'язаних з діяльністю компанії, то з цієї точки зору першим досвідом аутсорсеров можна вважати послуги юридичних фірм в США і Великобританії ще на початку XX ст. У країнах, законодавство яких засновано на прецедентному праві, вирішення питань юридичного характеру історично передається спеціалістам, які мають високу кваліфікацію і необхідний досвід.

Витоки практичного аутсорсингу як методу виробничої кооперації і високої технології управління в промисловості відносяться до періоду «великого протистояння» двох великих менеджерів – Г. Форда (1863–1947) та А. Слоуна-мл. (1875–1966) і очолюваних ними гігантів автомобільної промисловості компаній Ford і General Motors. [4, с. 20]. У 30-х рр. XX ст. боротьба цих лідерів автомобілебудування наочно показала, що в умовах жорсткої конкуренції жодна компанія не може бути самодостатньою, розраховувати лише на власні ресурси. Низка процесів, що забезпечують функціонування великої компанії, доцільно і зручно передавати спеціалізованим організаціям. Винесення виробничих функцій і функцій управління за межі компанії поклало початок практичному аутсорсингу. З 70-х рр. XX ст. аутсорсинг у виробництві автомобілів є основою організації виробничого процесу.

У Німеччині в 1960–1980 рр. склалася практика створення на великих підприємствах центрів з електронної обробки інформації, які згодом стали надавати відповідні послуги середнім і дрібним фірмам, не маючих необхідних технічних можливостей. Як показали наукові дослідження, вже в 1974 р. обіг спеціалізованих обчислювальних центрів Німеччини, яких до цього часу налічувалося близько 400, становив 1,4 млрд нім. марок [5, с. 98].

В основі аутсорсингу лежить поділ праці під час випуску товару. Воно постійно еволюціонує, закликаючи до життя нові форми організації ринку і моделі господарювання. В цей час відбуваються серйозні зміни в поділі праці, які спричиняють бурхливий розвиток аутсорсингу. Одним із перших поняття поділу праці дав А. Сміт у книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів». Поділ праці – це складна співпраця осіб, що працюють, кожен з яких зайнятий якимнебудь особливим виробництвом або окремим процесом виробництва. Іншими словами, це диференціація трудової діяльності, що приводить до стійкої спеціалізації [6, с. 56].

Отже, аутсорсинг дає змогу посилити спеціалізацію всіх компаній. Будь-яка фірма (організація, підприємство, окремий індивідуум) отримує можливість зосередитися на своєму основному діловому процесі: виробництві високотехнологічних товарів та послуг за індивідуальними запитами споживачів, виробництві знань, виробництві нових ідей, технологій, рішень.

Міжнародний аутсорсинг в сучасних умовах стає все більш значущим явищем в рамках світового господарства. Сьогодні вже понад 50% компаній, що входять в список «П'ятисот провідних компаній світу» журналу Fortune, постійно вдаються до практики міжнародного аутсорсингу.

Для розвитку аутсорсингу в тій чи іншій країні важливі такі чинники:

– наявність кваліфікованого персоналу;
– відносно низька вартість виконання робіт;
– підтримка держави (створення вільних економічних зон, ліберальне інвестиційне законодавство, сприятливий податковий клімат);
– наявність навчальних закладів, які готують необхідні кадри;
– юридична база, що забезпечує захист авторських прав і переданих конфіденційних даних;
– наявність відповідної інфраструктури;
– відсутність між виконавцями і замовниками непереборного мовного й культурного бар'єрів;
– ділова репутація компаній-виконавців, яка завойовується багаторічною якісною роботою і підтверджується відповідними міжнародними сертифікатами якості.

Згідно зі статистичними даними та експертними оцінками, на сьогодні лідером з міжнародного аутсорсингу є Індія. На її частку припадає 42,5% IT-аутсорсингу в усьому світі, заробляючи на цьому 61,5 млрд дол. США на рік [7, с. 242]. Провідні індійські компанії в цій галузі – це три гіганти Віпра Текнолоджіс (Wipro Technologies), Тата Консалтансі Сервісес (Tata Consultancy Services (TCS)) та Інфосіс Текнолоджіс (Infosys Technologies). Наступними за ними йдуть Сатьям (Satyam), Когнізант (Cognizant), Поларіс (Polaris), Патні (Patni) та ін. Згідно з даними дослідження, проведеного компанією Браун-Вілсон Едвайзерс, із 50 найбільш ефективно керованих компаній – виконавців замовлень у сфері аутсорсингу 13 – індійські, а в першій десятці знаходяться Сатьям, Когнізант, Інфосіс, Патні й Тата [8].

Успіх індійських компаній в основному пояснюється грамотною політикою держави. Саме індійський уряд на перших порах, в кінці 1970–1980 рр., коли країна ще була закрита для закордонних компаній, визначав напрями розвитку галузі інформаційних технологій, будучи в умовах державної планової економіки єдиним замовником високотехнологічної продукції, виробленої в Індії. Уряд Індії брав активну участь у створенні експортно-виробничих зон (ЕВЗ) з пільговими режимами оподаткування (в 1976 р. прийнятий державний акт про створення ЕВЗ) [9]. Це була перша хвиля створення індійських компаній в галузі інформаційних технологій.

На другому місці знаходиться Китай (31,5% ринку), отримуючи дохід 45,7 млрд дол. США на рік [10]. Філіппіни перебувають на третьому

місці – 7,4% ринку з доходом 10,7 млрд дол. США на рік від IT-аутсорсингу [11, с. 243].

Наявність довгострокової стратегії аутсорсингу у компанії необхідно для розвитку конкурентоспроможності бізнесу в сучасних умовах. Головною відмінністю аутсорсингу від інших форм співпраці є гарантії відповідальності за виконання з боку виконавця, а також наявність постійної основи такого співробітництва. Важливим є те, що аутсорсинг підвищує конкурентоспроможність тих компаній, які його використовують, а це, у свою чергу, веде до підвищення якості обслуговування для споживачів. Механізм оплати праці аутсорсингу абсолютно прозорий: аутсорсер встановлює ціну на свої послуги, виходячи з очікуваної рентабельності. Рівень рентабельності часто визначається спільно із замовником шляхом переговорів.

Поняття IT-аутсорсингу охоплює різноманітні види діяльності, пов'язані з отриманням, обробкою, зберіганням і передачею інформації, а також великий спектр консалтингових послуг. Клієнтами аутсорсера різних видів послуг в більшості своїй є великі міжнародні банки, державні структури і промислові корпорації. Однією з найпомітніших тенденцій за останні десятиліття, на думку дослідників, є зміщення акценту від апаратних засобів до програмного забезпечення послуг. Ринок послуг IT-аутсорсингу постійно збільшується, причому Азіатський регіон має найбільші темпи зростання.

Отже, ми бачимо, що компанії використовують безліч видів аутсорсингу для поліпшення своєї конкурентоспроможності в міжнародній торгівлі, а також для зниження своїх витрат. Але основна ідея полягає в тому, що компанії намагаються використовувати аутсорсинг як експортну стратегію. Основними причинами для цього є наданий оперативний доступ до фахівців, а також можливість сконцентруватися на основній діяльності, тим самим збільшуючи продуктивність.

Аутсорсинг як особлива форма міжнародного поділу праці й міжнародних зв'язків породжує нові моделі побудови бізнесу. До такого класу бізнес-моделей належать сучасні інноваційні комплекси, транснаціональні корпорації, інтегровані бізнес-групи, які складають індустріальну базу розвинених країн. Масштабний розвиток аутсорсингових технологій привів до появи країн-аутсорсі (споживачів аутсорсингових послуг) та країн-аутсорсирів (які надають аутсорсингові послуги) [12, с. 239].

Останнім часом все більший прибуток отримують корпорації розвинених країн світу за рахунок перенесення потужностей виробництва в Південно-Східну Азію та інші регіони. Вважається, що аутсорсинг використовують так чи інакше 2/3 корпорацій, які входять у рейтинг Fortune. Так, наприклад, відомі виробники комп'ютерної техніки Dell і Compaq недавно перейшли до 100% аутсорсингу виробництва. Як повідомляє журнал «Business week», приблизно 30% випущених в усьому світі мобільних телефонів, 40% фотокамер і 85% ноутбуків і ПК розроблені в Азіатських державах [13, с. 105].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Сьогодні аутсорсинг є базовим трендом розвитку світової економіки в умовах глобалізації, тому що сучасний технологічний рівень розвитку засобів комунікації дозволяє використовувати найбільш якісні ресурси, незалежно від того, де вони розташовані. Цей ефект помітно нівелює ті конкурентні переваги компаній і індивідів, які пов'язані з місцем їх перебування. Отже, вирішальне значення сьогодні мають чинники вартості і якості послуг. Кожен учасник формування глобальної економіки має можливість, ретельно вивчивши свої конкурентні переваги, знайти або створити ту нішу, в якій він найбільш повно і вигідно зможе реалізувати себе.

Аналізуючи нинішню ситуацію у сфері аутсорсингу, можна зробити прогноз, що під час зберігання лідерства Індії в нині поширених і добре освоєних галузях аутсорсингу інші гравці цього ринку будуть розвивати напрямки, що дозволяють їм використовувати власні унікальні знання, якими не володіє лідер галузі. Такими можуть бути, наприклад, знання потенційного клієнта, близьке знайомство з його культурою і мовою, інноваційне застосування нових технологій, знання конкретних потреб ринку та ін.

Останнім часом керівники компаній все більше інтересу проявляють щодо аутсорсингу, і цей інтерес стає дедалі більшим. Аутсорсинг є перспективною формою діяльності компаній, швидко розвивається, оскільки має безліч переваг, серед яких варто відзначити можливість сконцентруватися на основній діяльності компанії, зниження витрат, підвищення якості обслуговування, доступ до передових технологій тощо. Головною особливістю цього підходу є те, що в компанії залишаються лише ті бізнес-процеси, які є конкурентними, а також ті, у виконанні яких у компанії є великий досвід і накопичені знання.

Але, не дивлячись на те, що у аутсорсингу також є безліч інших позитивних якостей, його широке використання стримується. Це відбувається, перш за все, тому, що не кожна фірма готова довірити свої бізнес-процеси іншої компанії. Інакше кажучи, рівень довіри серед виробників все ще низький для того, щоб будувати відкриті стосунки. У Західних країнах більш розвинена ця бізнес-модель, оскільки темп розвитку альтернативних організаційних форм діяльності компаній вищий. До інших причин, які гальмують розвиток аутсорсингу можна віднести психологічні. Це, перш за все, загроза стати залежним від партнера, можливість витоку цінної інформації, а також віддалення головних керуючих від справ компанії. Всі перераховані фактори стають вкрай значущі, коли мова заходить про аутсорсинг щодо інноваційної діяльності компанії.

Таким чином, компанія будь-якого розміру повинна прагнути до досягнення найкращої результативності у сфері своєї діяльності незалежно від галузі, в якій компанія функціонує, а також намагатися максимально повно задовольнити уподобання споживача. При цьому їй слід вибирати ту форму організації своєї діяльності, яка видається їй найкращою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Heywood. J. The outsourcing dilemma: The search for competitiveness / J. Heywood. – 2004. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookre.org/reader?file=1024001&pg=3.
2. Brown M. Market study on industrial energy outsourcing / M. Brown, S. Minett // EBRD. – Edinburg, 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://diplomba.ru/work/37324.
3. Ашмянская И. Индия и глобальный аутсорсинг, или «бангалоризация» мировой экономики / И. Ашмянская // Азия и Африка сегодня. – 2007. – № 1 (594). – С. 6–10.
4. Владимирова И. Классификация стратегий развития автомобильных компаний в современном мире и перспективы отечественного автопрома / И. Владимирова, А. Дубинский // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 17–27.
5. Аникин Б. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: [науч. пособие] / Б. Аникин, И. Рудая. – М., 2009. – 320 с.
6. Smith A. An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / A. Smith. – N/A, 1776. – 814 с.
7. Михнеева С. Технологии аутсорсинга как современный инструмент формирования бизнес-моделей / С. Михнеева, Г. Маркеева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Серия «Общественные науки». – 2015. – № 1 (33). – С. 239–247.
8. Ашмянская И. Аутсорсинг как новый способ производства в глобальной экономике / И. Ашмянская [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mirec. ru/2008-02/autsorsing-kak-novyj-sposob-proizvodstva-v-mirovoj-ekonomike.
9. Lateef A. Linking up with the global economy: A case study of the Bangalore software industry / A. Lateef // International Institute for Labor Students [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ilo.org/public/english/bureau/inst/papers/1997/dp96/ch3.html.
10. Офіційний сайт компанії XMG Global [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://xmg-global.com.
11. Локшин Г. 40 лет Ассоциации государств Юго-Восточной Азии / Г. Локшин // Обозреватель. – 2007. – № 7 (210). – С. 98–107.

УДК 338.332

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

APPROACHES TO INDUSTRIAL GOODS CLASSIFICATION: THE INSTITUTIONAL ASPECT

Попадинець О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та права,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Яцина В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри загальної економічної теорії,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Проаналізовано основні підходи до класифікації товарів промислового призначення за різними ознаками. Обґрунтовано необхідність визначення класифікаційних критеріїв розподілу товарів за рівнем їх специфічності. Запропоновано розмежування товарів промислового призначення за атрибутами трансакції на ідіосинкратичні, недосконало імітуємі та стандартизовані.

Ключові слова: *товари промислового призначення, атрибути трансакції, ідіосинкратичний товар, недосконало імітуємий товар, стандартизований товар.*

Проанализированы основные подходы к классификации товаров промышленного назначения по различным признакам. Обоснована необходимость определения классификационных критериев распределения товаров за уровнем их специфичности. Предложена разделение товаров промышленного назначения по атрибутам трансакции на идиосинкратические, несовершенно имитируемые и стандартизированные.

Ключевые слова: *товары промышленного назначения, атрибуты трансакции, идиосинкратический товар, несовершенно имитируемый товар, стандартизованный товар.*

The basic approaches to the classification of the manufactured goods on various grounds. The necessity of determining the classification criteria for the allocation of goods over the level of their specificity. The proposed separation of industrial goods according to the transaction attributes to idiosyncratic, imperfectly imitated and standardized.

Keywords: *industrial goods, transaction attributes, idiosyncratic goods, imperfectly imitated goods, standardized goods.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Виробництво є життєво важливим процесом для людства взагалі та кожної окремої людини. Його результативність визначає рівень життя та добробуту суспільства, забезпеченість пересічного громадянина споживчими товарами поточного та тривалого використання. Виробничий процес є надзвичайно складною системою, яку досліджують представники практично всіх економічних наук. Як відомо, виготовлення споживчих товарів є кінцевою метою господарської діяльності. При цьому обов'язковим є використання як предметів праці (сировина, енергоносії, напівфабрикати тощо), так і засобів праці, або товарів промислового характеру [1]. Розмаїття товарів промислового призначення та широта даного поняття зумовили цілу низку їх класифікацій. Разом з тим, рівень теоретичної розробленості питань аналізу цієї категорії з точки зору інституціональної теорії лишається недостатнім. Саме характеристики трансакції, а особливо їх найважливішій компонент – специфічність активів, здатні формувати переваги виробництва згрупованих на їх підставі товарів промислового призначення. Тому визначення класифікаційних критеріїв розмежування товарів за рівнем їх специфічності є актуальним і практично значимим дослідженням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичну основу досліджень, присвячених питанням сутності товарів промислового призначення та їх класифікації складають праці таких науковців, як Ф. Котлер *(Kotler, 1995)*, О. Оснач, В. Свят-

ненко, О. Тєлєтов, та ін. Трансакційний аспект дослідження активів з точки зору їх специфічності та інших атрибутів трансакції представлено у роботах С. Архієреєва, Р. Капелюшнікова, Дж. Коммонса (Commons, 1931), Я. Кузьминова, К. Менара (Menard, 1997), П. Мілгрома (Milgrom, 1999) та Дж. Робіертса (Roberts, 1999), О. Уільямсона (Williamson, 1996), Т. Фішера (Fisher, 1999), М. Юдкевича та багатьох інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на вагомі здобутки науковців, подальшого вивчення потребує розгляд проблемних питань щодо аналізу товарів промислового призначення за сукупністю характеристик проведення трансакцій. Недостатня розробленість цих питань світовою науковою спільнотою та практична значущість останніх для ефективної діяльності промислових підприємств обумовили вибір теми дослідження та окреслили коло питань.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є розробка класифікації товарів промислового призначення за атрибутами трансакції, що дасть змогу ранжувати товари за рівнем їх специфічності за трьома групами для подальшого обрання найефективнішого способу організації виробничого процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Різні вчені характеризують товари промислового призначення в залежності від об'єкта і предмета свого дослідження. Відмінність ринку товарів промислового призначення від ринку товарів широкого споживання, на думку Ф. Котлера, полягає у таких характеристиках:

– менша кількість покупців;
– зростання питомої ваги покупців;
– географічна сконцентрованість учасників;
– попит на товари промислового призначення є похідним від попиту на товари кінцевого споживання;
– попит на товари промислового призначення є нееластичним та має властивість різкого скорочення;
– покупці товарів промислового призначення є кваліфікованими фахівцями у відповідній галузі [2].

Зважаючи на це, Ф. Котлер пропонує класифікувати товари промислового призначення в залежності від їх відносної цінності та ступеню участі у виробничому процесі. На основі цих критеріїв науковець запропонував таку класифікацію:

1) матеріали та деталі (сировина, напівфабрикати та деталі);
2) капітальне майно (стаціонарні споруди та допоміжне устаткування);
3) допоміжні матеріали та послуги [2, с. 252].

Але, на наш погляд, ця класифікація є дещо узагальненою, та не відображає належним чином багатьох факторів впливу деяких критеріїв на прийняття рішення про виробництво певних благ. Так, дослідження економічної сутності товарів промислового призначення, дозволило встановити, що корисність товару такого типу відчувається кінцевим споживачем через якість та витрати споживання кінцевих благ. У свою чергу, позитивні результати виготовлення товарів промислового призначення безпосередньо залежать від якості та ефективності проведення трансакцій всіма учасниками виробничої діяльності, тобто, під час складання класифікації товарів промислового призначення є вкрай необхідним врахування впливу трансакційних характеристик (атрибутів проведення трансакцій).

В економічній літературі товари промислового призначення найчастіше класифікують за такими критеріями:

– швидкість перенесення вартості (споруди і капітальне устаткування, допоміжне устаткування, деталі та компоненти, оброблені матеріали, сировина та промислові послуги);
– роль продукту у виробництві (матеріали і деталі, капітальне устаткування та допоміжні матеріали та послуги);
– вартість товару промислового призначення;
– рівень прийняття рішення про купівлю (високий або низький) [3].

Проаналізувавши класифікаційні розробки науковців [3–5] можна систематизувати товари промислового призначення наступним чином (див. табл. 1).

Не виникає сумнівів, що позитивні результати виробництва та реалізації товарів промислового призначення безпосередньо залежать від ефективності та якості проведення трансакцій учасниками виробничої діяльності.

Вперше поняття трансакції було введено Дж. Комонсом, який зазначив, що «це не обмін товарами, а відчуження і присвоєння прав власності, створених суспільством» [6]. Т. Фішер об'єднує цим визначенням не лише передачу майнових прав між фізичними і юридичними особами, а й кожну передачу товарів і послуг [7]. Кожна трансакція відрізняється від інших своїми характеристиками, тобто, атрибутами, до яких належать:

1. Специфічність активів, що необхідні для здійснення трансакції.
2. Частота здійснення трансакції та її повторюваність у часі.
3. Складність трансакції та невизначеність щодо наступних дій.
4. Розмір трансакції.
5. Складність вимірювання результатів трансакції.
6. Взаємозв'язок з іншими трансакціями.

Детально розглянемо кожний атрибут [8; 9].

Відомий інституціоналіст Р. Капелюшніков специфічним називає той ресурс, цінність якого в коаліції вище, ніж поза її межами [10]. На думку Я. Кузьминова та М. Юдкевича спе-

цифічні активи створюються під певну трансакцію і їх альтернативне використання є менш вигідним і пов'язано з втратами [11]. Ефективне використання специфічного активу, як зазначає С. Архієреєв, неможливе при виробництві продукції, відмінної від їх безпосереднього призначення, і тому специфічність активів є фактором, що суттєво підвищує ціну виробленої за допомогою таких активів продукції [9, с. 13–14]. Згідно О. Уільямсону, специфічним вважається актив, що має особливу цінність при виконанні певного контракту і який важко продати або знайти йому альтернативне застосування [12]. Ідею специфічності вчений доповнює ідеєю повторного використання і справедливо вважає, що чим менше можливість використання активу в іншій трансакції, тим більш безповоротні стають інвестиції, що вкладені в нього та сама трансакція буде більш специфічною.

У своєму дослідженні О. Уільямсон виділяє п'ять компонентів специфічності активів:

1) за місцем розташування активів;

2) фізична специфічність (активи особливого виготовлення або використання);

3) цільові активи (створені для конкретного споживача);

Таблиця 1

Класифікація товарів промислового призначення

Класифікаційна ознака	Тип товару	Характеристика та особливості товару
За призначенням	Споживчого призначення	Продаються кінцевому споживачеві та переносять свою вартість повністю на готову продукцію
	Виробничо-технічного призначення	Придбаються на підставі відповідних стандартів та конструкторської документації. Основні чинники при покупці: ціни і технічне обслуговування
Спосіб виготовлення	Стандартизовані	Велика кількість покупців та продавців
	Унікальні	Обмежена кількість покупців та продавців, попит на ці товари обмежений
Термін використання	Короткочасного використання	Широко використовуються у виробництві
	Тривалого використання	Переносять свою вартість на вартість готової продукції частинами
Характер використання, швидкість перенесення вартості і рівень обробки	Капітальне майно і основне устаткування	Висока вартість, попит на ці товари нееластичний та обмежений. Тривалий термін використання. Високий рівень ухвалення рішення про закупівлю. Переносять свою вартість на вартість готової продукції частинами. Невелика кількість продавців. Основні чинники при покупці: висока якість та ефективність використання. Потреба в додатковому обслуговуванні. Тривали переговори з приводу умов постачання.
	Сировина і основні матеріали	Непомітні в готовій продукції. Замовлення носять повторний характер. Мають значення при покупці ціна та технічне обслуговування. Переважно продаються кінцевому споживачеві.
	Комплектуючі вироби і напівфабрикати	Повністю входять в готовий товар. Переносять свою вартість на вироби повністю. Широко використовуються у виробництві. Купуються безпосередньо у виробника. Підприємства отримують їх на основі галузевої кооперації. Важливий чинник при закупівлі – якість та надійність постачань.
	Деталі	
	Вузли	
	Агрегати	
	Допоміжне устаткування	Строк використання та рівень цін нижче, ніж на основне устаткування. Не входить до складу готової продукції, а забезпечує здійснення процесу виробництва. Продукція стандартизована. Попит носить широкий характер. Продаж через збутову мережу.
	Допоміжні матеріали	Не входять до складу готової продукції, а сприяють її отриманню, оформленню, оснащенню. Продаються через широку дилерську мережу
Рівень прийняття рішень про закупівлю	Високий	Тривали переговори з приводу рішення про закупівлю. Важливий чинник – якість та надійність постачань.
	Низький	Замовлення носять повторний характер. Висока якість товару та надійність постачальника.

Джерело: узагальнено автором на основі [3–5]

4) людські активи (наявність специфічних знань та навиків роботи);

5) торгові марки (тип специфічних інвестицій) [12].

Деякі науковці [13] у якості компоненту виділяють специфічність у часі, що пов'язана з взаємозалежністю активів у технологічному процесі.

Окремим випадком з точки зору специфічності є ідіосинкратичний актив, альтернативне використання якого неможливе і поза даної трансакції він втрачає цінність. Виготовлення таких активів дуже поширене в машинобудівної галузі внаслідок індивідуальних побажань замовлень на виробництво. З одного боку, це дає можливість встановлювати більш високу ціну, що приносить додатковий прибуток підприємству-виробнику такого активу, а з іншого – ризик понесення збитків при відмові замовника покупки цього активу або за інших обставин, дуже високий. Також особливо заслуговує уваги таке поняття, як «інтерспецифічні ресурси». Інтерспецифічність означає, що відносно одне одного ці ресурси є взаємозалежними та взаємоунікальними. Коаліція, тобто об'єднання власників ресурсів у широкому сенсі, а у вузькому – фірма, зацікавлена у продовженні співробітництва, тому що у разі її розпаду кожне підприємство не зможе знайти на ринку еквівалентної заміни своїм теперішнім партнерам, і цінність кожного виявиться нижче, ніж зараз [10].

Частота здійснення трансакції та її повторюваність у часі дають змогу обирати тип контракту, що укладається між учасниками угоди. Постійні трансакції вимагають від сторін створення спеціальних інститутів, які допоможуть уникнути розбіжностей або конфліктів між контрагентами. Звісно, довготривала та багато разів повторювана трансакція веде до зниження певних витрат та отримання стабільного доходу. П. Мілгром та Дж. Робертс вважають, що довготривалі відносини між учасниками, навпаки, мають можливість винагородити одне одного за вірність (або покарати за невірність) і це, у свою чергу, знімає необхідність розробки формальних механізмів щодо виконання взаємних домовленостей [8].

Складність трансакції та невизначеність щодо наступних дій унеможливлює запобігання усіх непередбачуваних ситуацій, що виникають при проведенні угоди та прогнозуванні майбутніх дій учасників внаслідок обмеженої або несиметричної інформації. Це приводить до необхідності укладання складного контракту, в якому чітко закріплені права та обов'язки сторін та механізми їх здійснення. Цей атрибут, на нашу думку, особливо стосується виготовлення товару промислового призначення, внаслідок високого рівня складності та невизначеності трансакцій при його виробництві.

Аналогічно, розмір трансакції безпосередньо впливає на складність трансакції: значна сума угоди призводить до ризику виникнення опортуністичної поведінки, і для уникнення неочікуваних втрат у майбутньому варто прийняти всі можливі заходи.

Складність вимірювання результатів трансакції полягає у певних труднощах, що виникають після її проведення. Неможливо стовідсотково зробити остаточний висновок про вдале та успішне виконання угоди, внаслідок існування альтернативних варіантів її проведення. Іноді дуже складно спрогнозувати (виміряти), який із можливих шляхів приведе до найкращого результату.

Цілком зрозуміло, що кожна трансакція має тісний зв'язок з безліччю інших. Наприклад, для виробництва товарів промислового призначення потрібні сировина, матеріали, комплектуючі тощо, які купуються у зовнішніх постачальників. Унаслідок цього, фірма-виробник товару проводить інші трансакції, результат успішного виконання яких суттєво вплине на успіх проведення трансакції із замовником самого товару промислового призначення. При цьому найбільш схильними до ризику появи втрат від несвоєчасного виконання умов контракту є виробники нестандартизованої продукції, що виготовлена з рідких або цінних ресурсів.

Розглянувши найпоширеніші у світовій літературі характеристики (атрибути) трансакцій, ми дійшли до таких висновків.

Саме характеристики трансакції, а особливо їх найважливішій, на нашу думку, компонент – специфічність активів, здатні формувати переваги виробництва згрупованих на їх підставі товарів. Рівень унікальності та складно відтворюваності того чи іншого товару дає підприємству можливість обирати найефективніший спосіб організації виробничого процесу (наприклад, застосовувати аутсорсинг у своєї діяльності при виготовленні стандартизованих товарів для зменшення трансакційних та трансформаційних витрат тоді, коли для виготовлення товару підприємству потрібно здійснити вагомі технологічні зміни у своєму виробництві із залученням додаткових потужностей та фахівців, тоді як інше підприємство вже організувало масове виробництво цього товару, зробило все для його успішного виготовлення, тобто цей товар вже став стандартним).

На підставі цього, у доповнення до існуючої класифікації товарів промислового призначення (що наведена у табл. 1), пропонуємо додати таку їх ознаку як атрибут трансакції. Кожний товар промислового призначення, що виробляється на виробничому підприємстві потрібно розмежувати за сукупністю характеристик проведення трансакцій та передачі від виробника до замовника на три групи: ідіосинкратичні, недосконало імітуємі та стандартизовані (див. табл. 2):

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У ході дослідження найпоширеніших у світовій літературі атрибутів трансакцій, запропоновано у доповнення до наявних класифікацій товарів промислового призначення, що розро-

блені науковцями, додати таку класифікаційну ознаку, як атрибут трансакції. Кожний товар за сукупністю характеристик проведення трансакцій запропоновано розподіляти за типами відповідно на ідіосинкратичний, недосконало імітуємий та стандартизований. Таке розмежування товарів дозволить у подальшому аналізі ефективності господарської діяльності точніше ідентифікувати всі трансформаційні та трансакційні витрати, що огортають виробничій процес. Також ранжування товарів за атрибутами трансакції дасть можливість проведення подальших досліджень щодо знаходження сукупності методів та заходів, спрямованих на зменшення витрат господарської діяльності. Оскільки наявності виробничих потужностей та трудового потенціалу для виготовлення продукції, що є унікальною, або успішно конкурує із закордонними та вітчизняними аналогами, недостатньо для існування виробничого підприємства. Лише ті компанії, які вдало управляють своїми витратами та при цьому спроможні вироблять якісні товари та послуги, перемагають конкурентів та досягають успіху [14].

Таблиця 2

Класифікація товарів промислового призначення за атрибутами трансакції

Тип товару	Характеристика та особливості товару
Ідіосинкратичний	– високоспецифічний або інтерспецифічний актив; – довготривалі та складні трансакції; – низький рівень невизначеності внаслідок довготривалих взаємовідносин із контрагентами; – найчастіше великий розмір трансакції; – складне або неможливе вимірювання результатів трансакції внаслідок відсутності альтернатив; – тісний взаємозв'язок з іншими трансакціями; – взаємозалежність виробництва товарів інтерспецифічного характеру; – висока можливість створення стійких переваг перед іншими товарами; – виготовлення відповідно чітких стандартів і конструкторської документації; – максимальне задоволення індивідуальних потреб замовника щодо технічних характеристик товару; – відсутність цінності поза межами даної трансакції; – основні чинники при покупці: ціни і технічне обслуговування; – обмежений попит; – високий ризик виникнення збитків підприємства – виробника; – високі трансакційні витрати внаслідок загрози опортуністичної поведінки контрагентів
Недосконало імітуємий	– середній рівень специфічності активів з можливістю володіння рідкими ресурсами; – непостійні трансакції середнього рівня складності; – існує певна але низька ступінь невизначеності щодо наступних дій; – можливість достатньо високого або середнього розміру трансакції; – існує певна складність вимірювання результатів трансакції внаслідок обмежених альтернатив; – тісний взаємозв'язок з іншими трансакціями але з можливістю переобладнання виробництва та заміни деяких вузлів та комплектуючих у разі збоїв постачань сировини та матеріалів; – невелика кількість замінників товару; – потреба у постійної розробці заходів запобігання конкуренції; – середній рівень трансакційних витрат обслуговування виробничого процесу внаслідок постійного удосконалення технологічних особливостей виготовлення промислового товару
Стандартизований	– низька специфічність активів внаслідок наявності безлічі аналогів на ринку; – найчастіше одноразові трансакції, але з можливістю повторюваності у часі; – внаслідок існування альтернатив невисока складність трансакції але великий ступень невизначеність щодо наступних дій; – найчастіше невеликий розмір трансакції; – не існує проблем із вимірюванням результатів трансакції; – низький ступень взаємозв'язку з іншими трансакціями внаслідок великої кількості замовників та постачальників; – можлива продаж через широку дилерську мережу; – найчастіше не потребує наявності патентів, ліцензій та сертифікатів на виготовлення; – існує ризик високої конкуренції на ринку цього товару промислового призначення

Джерело: власна розробка автора

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яцина В. Соціально-економічна сутність виробництва товарів промислового призначення / В. Яцина // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 51. – С. 53–57.

2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Бізнес-книга; ИМА-Кросс Плюс, 1995. – 702 с.

3. Святненко В. Промисловий маркетинг / В. Святненко. – К.: МАУП, 2001. – 264 с.

4. Оснач О. Промисловий маркетинг / О. Оснач, В. Пилипчук, Л. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 364 с.

5. Тєлєтов О. Проблеми здійснення інноваційних зрушень в основних галузях економіки України / О. Тєлєтов // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 2. –№ 4. – С. 183–194.

6. Commons J. Institutional Economics / J. Commons // The American economic review. – 1931. – Vol. 21. – P. 648–657. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113/commons/institutional.txt.

7. Фишер Т. Координация управления качеством в свете теории трансакционных издержек / Т. Фишер // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 62–67.

8. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: в 2-х т. / П. Милгром, Дж. Робертс. – пер. с англ. И. Розмаинского, Д. Тетерина, К. Холодилина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – 472 с. – Т. 2 – 424 с.

9. Архиереев С. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С.Архиереев. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288 с.

10. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности / Р. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990. – 68 с.

11. Кузьминов И. Институциональная экономика / И. Кузьминов, М. Юдкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iet.ru/mipt/2/text/curs_instituzional_lekzii_11.html.

12. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

13. Ménard C. Transaction Cost Economics: Recent Developments / C. Ménard. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Co, 1997. – 167 p.

14. Яцина В. Економічна сутність трансакційних витрат виробничої діяльності / В. Яцина // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ», 2014. – № 64 (1106). – С. 38–43.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.98

ЄВРОПЕЙСЬКА МІГРАЦІЙНА КРИЗА ТА СТАБІЛЬНІСТЬ ЄС
EUROPEAN MIGRATION CRISIS AND STABILITY OF THE EU

Бондарчук В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Житомирський державний технологічний університет

Статтю присвячено актуальним питанням міграційних процесів у Європейському Союзі. Досліджено причини та сучасний стан міграційних процесів. Виділено основні напрями та сфери регулювання міграційних процесів у ЄС. Окреслено основні проблеми регулювання міграційних процесів, зокрема, трудових мігрантів та біженців.
Ключові слова: *Європейський Союз, криза, міграція, біженці.*

Статья посвящена актуальным вопросам миграционных процессов в Европейском Союзе. Исследованы причины и современное состояние миграционных процессов. Выделены основные направления и сферы регулирования миграционных процессов в ЕС. Определены основные проблемы регулирования миграционных процессов, в том числе трудовых мигрантов и беженцев.
Ключевые слова: *Европейский Союз, кризис, миграция, беженцы.*

Scientific paper is devoted to topical issues of a migration in Europe Union. The reasons and a current state of migration process have been researched. The problems and main areas of EU migration regulation are determined. The problem aspects of migration regulation including labor migration and refugee are determined.
Keywords: *European Union, crisis, migration, refugee.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах сповільнення розвитку світової економіки, наявності військових конфліктів у різних регіонах світу та активізації проблемних тенденцій у міграційних процесах Європейського Союзу (далі – ЄС) набуває актуальності питання перегляду міграційної політики країн – членів ЄС. Проблема полягає в тому, що міграційна політика, прийнята європейськими країнами в другій половині XX ст., сьогодні привела до низки проблем, які проявляються в ускладненні контролю за міграційними потоками, міжнаціональними конфліктами та підвищенні кількості безробітних в країнах, які приймають мігрантів. Відкритість європейських кордонів зумовила збільшення кількості охочих мігрувати в розвинені європейські країни, а сьогодні спонукальним мотивом є ще й втеча із зон ведення бойових дій в країнах Центральної Азії та Північної Африки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженням питань міграційних процесів займались В.О. Іващенко, В.В. Коваленко, В.І. Кривенко та інші. Проте сучасний стан міграційних тенденцій Європи ставить зовсім нові цивілізаційні виклики сучасному суспільству, що потребують ретельного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У середині 2014 р. Європейський Союз зіткнувся із серйозною проблемою в межах регулювання міграційної політики – необхідно розробити нові принципи та механізми організації та реалізації іммміграційної політики для забезпечення реалізації прав та свобод людини. Водночас нагальною проблемою було вирішення наявної проблеми збільшення мігрантів із Сирії та країн Африки, що мали статус біженців.

Регулювання міграційних процесів в XXI ст. поступово стає все більш важливим напрямом діяльності Європейського Союзу, пріоритетним завданням збалансування соціальної, економічної та політичної системи сучасної Європи. ЄС визначив своєю метою формування всеосяжної міграційної політики на основі загальних базових принципів допуску громадян третіх країн на тери-

торію держав – членів ЄС водночас із забезпеченням охорони кордону Євросоюзу. Досягнення поставленої мети має забезпечити збереження ліберальності ЄС щодо мігрантів із слаборозвинених країн світу (здебільшого Північної Африки та Близького Сходу), але при цьому забезпечити контроль за припливом мігрантів на територію ЄС та легалізацією таких мігрантів.

Активна імміграційна політика ЄС викликає значний інтерес у суспільства, про що свідчить той факт, що, згідно з даними Євробарометра [1], у 2013 р. європейці надавали питанням імміграції більшого значення, ніж податкам, пенсійному забезпеченню та навіть тероризму. Все більшого значення в ЄС надають зовнішньому прояву імміграційної політики, вважаючи, що ефективність регулювання міграційних потоків багато в чому залежить від відносин ЄС з навколишнім світом [2].

За минулі 15 р. Організація Об'єднаних Націй (далі – ООН) та Європейський Союз розробили нові методи регулювання міграційних потоків. Зокрема, на Саміті Валлетти в листопаді 2015 р. ЄС заснував Надзвичайний Цільовий фонд у розмірі 1,8 млрд євро для біженців з країн Африки. ЄС також надав 3 млрд євро як допомогу Туреччині з метою підтримки сирійських біженців у країні та запобіганню їх нелегальної міграції в Європу.

Більше ніж половина іммігрантів у ЄС протягом 2015–2016 рр. – біженці з Сирії, Афганістану та Іраку [3]. Вони тікають із зон ведення військових дій та мігрують у пошуках кращого життя. Такі біженці не підпадають під програми розвитку, оскільки розвиток не може припинити громадянські війни й ліквідувати тероризм, але деякі ініціативи цих програм були запропоновані з метою надання таким біженцям належних умов для життя в сусідніх країнах, що приймають.

Історично склалося два типи потоки мігрантів, що паралельно існують. Перша група – це економічні мігранти, які переміщувалися в країни Європи протягом останніх кількох десятиліть, а друга – біженці, які переміщуються в Європу тими самими шляхами, що й економічні мігранти. За певних обставин скороченню економічних мігрантів може сприяти підвищення рівня життя в країнах, з яких виїжджають мігранти, зменшення бідності та створення умов для економічного розвитку. Саме на це спрямовані основні зусилля програм економічного розвитку ООН та ЄС.

Потенціал мігрантів для галузей економіки розглядався на багатьох засіданнях комісій ЄС. Ще в 1994 р. ООН підкреслила в Главі X Каїрської програми дії, що процеси міграції мають позитивні результати для розвитку країн донорів та країн – реципієнтів мігрантів [4]. У 1995 р. Барселонський процес ЄС ініціював співробітництво серед держав-членів, у тому числі середземноморські програми Допомоги економічного розвитку MEDA I (1995–1999 рр.) і MEDA II (2000–2005 рр.), які підтримували економічний розвиток за допомогою поглиблення вільної торгівлі та збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій.

У 2004 р. Європейська комісія створила Програму Енея, щоб спростити співпрацю у сфері міграції, особливо депортацію нелегальних мігрантів [5]. Економічні стимули програми були очевидні й виконували поставлені завдання щодо зменшення потоку мігрантів у ЄС, але нелегальні мігранти все одно підлягали депортації, хоча й частина програми стосовно мігрантів всіляко сприяла захисту їх інтересів.

У 2006 р. ООН організувала свій перший Високорівневий діалог щодо міжнародної міграції й розвитку, яким прагнула максимізувати переваги розвитку та мінімізувати негативні наслідки міграції [6]. У діалозі взяли участь представники 160 держав – членів ООН, 42 міжурядові та громадські організації. Проте, незважаючи на значну кількість програм, спрямованих на регулювання міграційних процесів, у 2015 р. ЄС зіткнувся з неконтрольованим напливом біженців, до якого був не готовим.

Глобальна економічна криза, що почалася в 2008 р., хоча суттєво не вплинула на виконання Стокгольмської програми, тим не менше стала на заваді реалізації багатьох її пунктів. Політики й практики як національного, так і європейського рівнів змушені були переорієнтуватися на подолання наслідків економічних і соціальних зрушень, зумовлених кризою єврозони та зростанням безробіття в умовах неповної зайнятості. У країнах, які найбільше постраждали від фінансової кризи (Греції та Іспанії), рівень безробіття перевищив середній показник по ЄС. Показник безробіття серед іммігрантів зріс втричі – з 8,8% у 2007 р. до 26,6% у 2012 р. Проте найбільш вразливими до негативних факторів виявилися ті мігранти, які щойно прибули в країни ЄС.

Значною проблемою, з якою зіткнулися політики європейських країн, була проблема негативної реакції місцевого населення на необхідність прийняття мігрантів на фоні ускладнення ситуації в національних економічних моделях та підвищення рівня безробіття. Більше того, уряди країн ЄС втратили колишні фінансові можливості для реалізації широкомасштабних ініціатив ЄС. Практично всі країни, а найбільше Ірландія, Греція та країни південної частини ЄС, опинилися під тиском скорочення витрат бюджету й водночас виконання зобов'язань наднаціонального рівня. Наслідки кризи позначилися на формуванні програм інтеграції іммігрантів, особливо в Іспанії та Нідерландах, які з 2012 р. почали скорочення витрат на реалізацію програм у сфері міграції.

Фактор кризи зменшив бажання держав-членів підтримати нові законодавчі ініціативи Комісії ЄС з питань міграції, які, як вони підозрювали, обернуться суттєвими витратами на імплемен-

тацію директив, адаптацію чинних систем до нових правил. Ще один фактор, що не дав змоги підвищити ефективність імміграційної політики ЄС – нова роль популістських партій і рухів у багатьох державах-членах. Усе більше виборців по всій Європі вважають, що їх уряди втратили контроль над імміграцією, не можуть належним чином регулювати приплив іммігрантів і їх асиміляцію серед місцевого населення. Популістські партії, від Нідерландів до Греції, підвищили політичні рейтинги на подібних настроях. На рівні ЄС зростання впливу правих партій також ускладнює роботу міністрів внутрішніх справ, які змушені вести переговори в Раді ЄС, виходячи із ситуації та суспільних настроїв щодо питань міграції, які склалися в середині їх країн.

Позиція Євросоюзу в цих дебатах ускладнюється наростанням «євроскептицизму». У результаті поглиблення національних проблем представники багатьох урядів за столом переговорів відійшли від своїх колишніх позицій загальноєвропейського співробітництва, що ускладнює подальше формування європейського напряму імміграційної політики. Так, британський уряд вимагає змінити баланс компетенцій ЄС і держав-членів, а в Нідерландах опубліковано огляд субсидіарності – перелік низки сфер, де національний уряд, а не Європейський парламент має відігравати провідну роль.

За таких умов комісії ЄС з питань міграції в плануванні загальноєвропейської та національної міграційної політики доведеться не лише ставити реалістичні цілі, а й брати до уваги економічну ситуацію в країнах ЄС та настрої місцевого населення. Вибори в Європарламент у травні 2014 р. ознаменувалися успіхом партій євроскептиків і крайніх правих рухів, що проявило невдоволення результатами діяльності традиційних політичних партій і страхом перед напливом іммігрантів. Ця обставина визначає наступний етап розвитку імміграційної політики ЄС.

Сукупний вплив геополітичних чинників також завадив ефективній реалізації Стокгольмської програми в ЄС. Традиційною проблемою для Середземноморського регіону є наплив як трудових мігрантів, так і біженців. Однак протягом останніх п'яти років низка взаємопов'язаних подій привела до виникнення проблем у сфері міграційної політики, що стало серйозним випробуванням для імміграційної політики ЄС.

Передбачається, що співпраця між державами-членами має базуватися на високому рівні довіри, особливо в тому, що стосується охорони спільного кордону на основі Шенгенського кодексу. Труднощі виникли, перш за все, з Грецією як слабкою ланкою в системі приймання біженців і забезпечення безпеки південної ділянки кордону ЄС.

Напередодні саміту ЄС у 2014 р., на якому передбачалося ухвалити нові «Стратегічні принципи для законодавчого та оперативного планування простору свободи, безпеки та правосуддя» [7], Комісія ЄС виступила із серією повідомлень, що підбивають підсумки п'ятирічної Стокгольмської програми побудови простору [8] і визначають головні виклики й завдання на перспективу.

Рада у складі міністрів внутрішніх справ також представила своє бачення нової програми розвитку простору свободи, безпеки та правосуддя на найближчі п'ять років. Міністри запропонували не стільки радикальні зміни, скільки зміцнення прогресу у створенні простору, зміцнення зв'язку між внутрішнім і зовнішнім його вимірами, щоб адаптуватися до складної геополітичної ситуації, вирішити проблему безпеки й подолати наслідки глобальної економічної кризи. Стокгольмська програма 2010–2014 рр. заклала основи нормативної бази для зміцнення простору. Що стосується взаємовідносин ЄС та зовнішнього світу, було запропоновано зосередитися на діалозі й глобальному партнерстві з третіми країнами на базі принципу «позитивної зумовленості», який передбачає, що будь-яка угода про співпрацю повинна включати зобов'язання стримувати нелегальну міграцію.

Висновки із цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Пріоритетними напрямами міграційної політики ЄС є управління кордоном і повернення нелегальних мігрантів на батьківщину, конвергенція практики держав-членів щодо зміцнення спільного європейського режиму надання притулку, розподіл обов'язків та забезпечення приймання біженців з подальшим їх розселенням серед країн – членів ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Situation of Asylum in the European Union 2013: Annual Report // European Asylum Support Office, EASO. – 2014. – P. 7.

2. Пасякина Л.С. ЕС: иммигранты как необходимость и как проблема /Л.С. Пасякина // Современная Европа. – 2012. – № 4 (52). – С. 34–43.

3. Eurostat: Asylum quarterly report. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Asylum_quarterly_report.

4. United Nation Population Fund: International Cairo Programme of Action 1994 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unfpa.org/sites/default/files/event-pdf/PoA_en.pdf, 83.

5. Lavenex S. The Migration-Development Nexus in EU External Relations / S. Lavenex, R. Kunz // Journal of European Integration. – 2008. – № 3. – P. 445–449.

6. High Level Dialogue on International Migration and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://un.org/esa/population/migration/hld.

7. Консолідовані версії договору про Європейський Союз та договору про функціонування Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minjust.gov.ua/file/23491.

8. The Stockholm Programed – An open and secure Europe serving and protecting the citizens [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/anti-trafficking/eu-policy/stockholm-programme-open-and-secure-europe-serving-and-protecting-citizens-0_en.

УДК 339.9+330.4

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН – ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

GENDER EQUALITY AND SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN UNION MEMBER-STATES

Вінська О.Й.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри європейської інтеграції,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Токар В.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Досліджено взаємозв'язок між гендерною рівністю та валовим внутрішнім продуктом на душу населення. Розглянуто коефіцієнт рангової кореляції Спірмена для непараметричного вимірювання статистичної залежності між гендерною рівністю та ВВП на душу населення, а також коефіцієнт детермінації та розподілу t-Стьюдента для оцінки вірогідності зв'язку.

Ключові слова: *гендерна рівність, гендерний розрив, Європейський Союз, соціально-економічний розвиток, ВВП*

Исследована взаимосвязь между гендерным равенством и валовым внутренним продуктом на душу населения. Рассмотрен коэффициент ранговой корреляции Спирмена для непараметрического измерения статистической зависимости между гендерным равенством и ВВП на душу населения, а также коэффициент детерминации и распределения t-Стьюдента для оценки достоверности связи.

Ключевые слова: *гендерное равенство, гендерный разрыв, Европейский Союз, социально-экономическое развитие, ВВП.*

We investigated the relationship between gender equality and gross domestic product per capita. Considered the Spearman rank correlation coefficient for non-parametric measurement of statistical dependence between gender equality and GDP per capita, and the coefficient of determination and distribution of t-student test to assess the reliability of the connection.

Keywords: *gender equality, gender gap, European Union, social and economic development, GDP.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин свідчить про посилення інтеграційних процесів, які бурхливо поширюються на всі частини світу. У Європі найуспішнішим інтеграційним утворенням є Європейський Союз (далі – ЄС), який наразі об'єднує 28 держав, які поступилися частиною національного суверенітету задля успішного вирішення гострих проблем та досягнення спільних цілей. Країни – члени ЄС постійно поглиблюють внутрішню співпрацю, створивши економічний та валютний союз та проводячи спільну політику зовнішніх справ, вони просуваються у напрямі формування політичного союзу й постійно збільшують вагомість свого голосу у світовій дипломатії.

Незважаючи на наявність євроскептичних рухів всередині об'єднання, завдяки високому рівню життя ЄС залишається магнітом для мешканців багатьох країн світу, як і для України. Очевидно, що цей високий рівень соціально-економічного розвитку Європейського Союзу в постіндустріальній епосі значною мірою залежить від спільних демократичних цінностей, які дають змогу всім членам суспільства розкрити та використати свій внутрішній потенціал. Саме толерантність, відсутність дискримінації та рівні можливості є вагомими факторами, які дають змогу повною мірою використати людський капітал та креативність в економіці, яка базується на знаннях. З огляду на вищезазначене, проблематика гендерної рівності набуває особливої значущості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і

на які спирається автор. Дослідження проблеми гендерної нерівності зображені в працях вітчизняних та іноземних науковців. Зокрема, К. Райз [1] досліджує проблему недостатньої кількості жінок на топ-позиціях в університетах та виявляє парадокс меритократії, який полягає у тому, що за рівних умов менеджери інституцій надають перевагу чоловікам та пропонують їм вищу зарплату. Відтак, К. Райз пропонує введення квот представництва жінок на вищих посадах в університетах. Дж. Ворд, Б. Лі, С. Баптіст, Г. Джексон [2] розглядають вплив гендерної рівності на людський капітал, збільшення конкуренції на ринках робочої сили та товарних ринках, інвестиції у фізичний капітал, підвищення продуктивності сільського господарства та пропонують збільшення інвестицій приватного бізнесу на підтримку й пропагування ідей гендерної рівності. С. Л. Келсі [3] досліджує гендерну дискримінацію на робочому місці, зокрема проблему заниження оплати праці жінок та аналізує новітнє законодавство США щодо викорінення цієї несправедливості. К. Стівенс [4] висвітлює питання недостатнього втілення стратегії глобального стійкого розвитку та пов'язує цю проблему з гендерною нерівністю. Доводячи, що саме жінки більше переймаються соціальними та екологічними питаннями, автор стверджує, що розширення їхніх прав та можливостей сприятиме кращому втіленню цієї планетарної стратегії розвитку. Ворона М. [5] класифікує основні гендерні стереотипи, які розповсюджені у суспільстві та досліджує їх наслідки. Лосіхін О. [6] аналізує досвід інституцій ЄС у царині забезпечення гендерної рівності, а Магдюк. Л. [7, 8] систематизує міжнародні програми технічної підтримки України, які фінансують заходи щодо покращення статевого рівноправ'я та досліджує, як гендерні стереотипи, що панують в суспільстві впливають на статевий розподіл на ринках робочої сили.

Таблиця 1

Рейтинг гендерної рівності в країнах ЄС упродовж 2011–2014 рр.

Країна	2011	2012	2013	2014	*Середнє значення*	Співвідношення до середнього по країнах ЄС	Ранг
Австрія	0,717	0,739	0,744	0,727	*0,732*	1,01	12
Бельгія	0,753	0,765	0,768	0,781	*0,767*	1,06	5
Болгарія	0,699	0,702	0,710	0,744	*0,714*	0,98	16
Кіпр	0,657	0,673	0,680	0,674	*0,671*	0,93	27
Хорватія	0,701	0,705	0,707	0,707	*0,705*	0,97	18
Чеська Республіка	0,679	0,677	0,677	0,674	*0,677*	0,93	25
Данія	0,778	0,778	0,778	0,803	*0,784*	1,08	3,5
Естонія	0,698	0,698	0,700	0,702	*0,700*	0,96	20
Фінляндія	0,838	0,845	0,842	0,845	*0,843*	1,16	1
Франція	0,702	0,698	0,709	0,759	*0,717*	0,99	15
Німеччина	0,759	0,763	0,758	0,778	*0,765*	1,05	6
Греція	0,692	0,672	0,678	0,678	*0,680*	0,94	24
Угорщина	0,664	0,672	0,674	0,676	*0,672*	0,93	26
Ірландія	0,783	0,784	0,782	0,786	*0,784*	1,08	3,5
Італія	0,680	0,673	0,689	0,697	*0,685*	0,94	22
Латвія	0,740	0,757	0,761	0,769	*0,757*	1,04	8
Литва	0,713	0,719	0,731	0,721	*0,721*	0,99	13
Люксембург	0,722	0,744	0,741	0,733	*0,735*	1,01	11
Мальта	0,666	0,667	0,676	0,671	*0,670*	0,92	28
Нідерланди	0,747	0,766	0,761	0,773	*0,762*	1,05	7
Польща	0,704	0,702	0,703	0,706	*0,704*	0,97	19
Португалія	0,714	0,707	0,706	0,724	*0,713*	0,98	17
Румунія	0,681	0,686	0,691	0,694	*0,688*	0,95	21
Словаччина	0,680	0,682	0,686	0,681	*0,682*	0,94	23
Словенія	0,704	0,713	0,716	0,744	*0,719*	0,99	14
Іспанія	0,758	0,727	0,727	0,733	*0,736*	1,02	10
Швеція	0,804	0,816	0,813	0,817	*0,813*	1,12	2
Об'єднане Королівство	0,746	0,743	0,744	0,738	*0,743*	1,02	9
Середнє значення	0,720	0,723	0,725	0,731	***0,725***	X	X

Джерело: побудовано авторами на основі [10]

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на велику кількість наукових робіт, присвячених проблематиці статевого рівноправ'я, додаткової уваги потребує дослідження особливостей впливу гендерної рівності на ВВП на душу населення у країнах – членах ЄС.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є виявлення кореляції між рівнями гендерної рівності та соціально-економічного розвитку держав Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Європейський Союз є об'єднанням розвинених країн, які активно пропагують демократичні цінності, зокрема статеве рівноправ'я. Очевидно, що слідування цим принципам має на меті не лише забезпечити справедливість, а й отримати економічний зиск, оскільки на думку очільників ЄС, інклюзивне суспільство гарантує стійкий економічний розвиток. Отже, побудова економіки знань та відповідний розвиток людського потенціалу червоною ниткою проходить через середньострокову стратегію розвитку ЄС «Європа -– 2020».

Зазначимо, що жінки займають особливе місце в людському капіталі країн – членів Європейського Союзу, тому що вони становлять 51% у загальній структурі населення. Водночас жінки є більш освіченою частиною населення ЄС, оскільки 43% з них мають повну вищу освіту, на противагу чоловікам, серед яких лише 34% мають відповідні дипломи. Тим не менше у структурі зайнятості жінки представлені набагато скромніше: згідно з даними Євростат, у 2015 році працювало лише 59,6% жінок, тоді як відповідний показник для чоловіків становив

Таблиця 2

Рейтинг країн ЄС за ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності упродовж 2011–2014 рр., тис. дол. США

Країна ЄС	2011	2012	2013	2014	*Середнє значення*	Співвідношення до середнього по країнах ЄС	Ранг
Австрія	44,2	45,9	45,5	45,9	*45,4*	1,30	4
Бельгія	40,9	41,9	43,1	43,4	*42,3*	1,22	8
Болгарія	15,6	16,1	16,6	17,2	*16,4*	0,47	28
Кіпр	33,0	31,9	30,6	30,2	*31,4*	0,90	14
Хорватія	20,6	21,0	21,4	21,6	*21,2*	0,61	26
Чеська Республіка	28,6	28,7	30,0	31,2	*29,6*	0,85	15
Данія	43,3	43,9	45,3	45,5	*44,5*	1,28	6
Естонія	24,0	25,9	27,2	28,1	*26,3*	0,76	21
Фінляндія	40,3	40,4	40,8	40,7	*40,5*	1,16	9
Франція	37,3	37,5	39,2	39,3	*38,3*	1,10	11
Німеччина	42,1	43,6	44,2	46,4	*44,1*	1,27	7
Греція	26,6	26,0	26,8	26,9	*26,6*	0,76	20
Угорщина	22,6	22,7	24,0	25,1	*23,6*	0,68	24
Ірландія	45,7	46,1	47,6	49,4	*47,2*	1,36	3
Італія	35,9	35,9	35,8	35,5	*35,8*	1,03	12
Латвія	19,5	21,1	22,6	23,5	*21,7*	0,62	25
Литва	22,5	24,5	26,5	27,7	*25,3*	0,73	22
Люксембург	91,1	90,8	95,9	98,5	*94,1*	2,70	1
Мальта	28,2	28,4	29,5	в.д.	*28,7*	0,82	17
Нідерланди	46,4	46,4	48,0	48,3	*47,3*	1,36	2
Польща	22,5	23,6	24,5	25,3	*24,0*	0,69	23
Португалія	26,9	27,1	27,9	28,8	*27,7*	0,80	18
Румунія	17,6	19,0	19,6	20,3	*19,1*	0,55	27
Словаччина	25,2	26,1	27,4	28,3	*26,7*	0,77	19
Словенія	28,5	28,5	29,1	30,4	*29,1*	0,84	16
Іспанія	32,5	32,2	32,8	33,6	*32,8*	0,94	13
Швеція	43,7	44,4	45,1	45,3	*44,6*	1,28	5
Об'єднане Королівство	36,6	37,6	39,1	40,2	*38,4*	1,10	10
Середнє значення	33,6	34,1	35,2	36,3	***34,8***	X	X

Джерело: побудовано авторами на основі [11]

70,1%. До того ж показник зайнятості значно варіюється серед країн – членів ЄС: у Швеції працюють 73,1% жінок, а в Греції – лише 41,1% [9], що свідчить про недостатнє використання значної частини людського ресурсу ЄС, а також про втрачені можливості для економіки через марнування талантів жіноцтва.

Для оцінення гендерної рівності в країнах-членах доцільно використати глобальний індекс гендерного розриву, який щорічно видається Світовим економічним форумом. Цей рейтинг є інтегральним індикатором гендерної рівності на ринку праці, в освітній системі та доступі до послуг охорони здоров'я, а також у політичній царині. Середнє значення індексу гендерної рівності по країнах ЄС у 2011–2014 рр. становив 0,725 (див. табл. 1), при цьому в 12 із 28 країн середнє значення було перевищено на 1–16%. На першому місці в рейтингу гендерної рівності по країнах ЄС упродовж 2011–2014 рр. із показником 0,843 (перевищення середнього значення на 16%) знаходиться Фінляндія, а на останньому, 28-му місці розташувалася Мальта – 0,670, що лише на 8% менше за середній аналогічний показник по країнах ЄС. Данія та Ірландія показали однакові результати – по 0,784, поділивши відповідно 3-тє та 4-те місця (у табл. 1 ранг в обох країн дорівнює 3,5 для спрощення подальших розрахунків).

Середнє значення ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності по країнах ЄС у 2011–2014 рр. становить 34,8 тис. дол. США (див. табл. 2), при цьому в 12 із 28 країн середнє значення було перевищено на 3–170%. На першому місті в рейтингу країн ЄС за ВВП на душу населення впродовж 2011–2014 рр. з показником 94,1 тис. дол. США (перевищення середнього показника на 170%) знаходиться Люксембург, а на останньому, 28-му місці розташувалася Болгарія – 16,4 тис. дол. США, що

Таблиця 3

Порівняння рангів країн ЄС за гендерною рівністю та соціально-економічним розвитком упродовж 2011–2014 рр.

Країна ЄС	Ранг соціально-економічного розвитку	Ранг гендерної рівності	d_i	d_i^2
Австрія	4	12	8,00	64,00
Бельгія	8	5	–3,00	9,00
Болгарія	28	16	–12,00	144,00
Кіпр	14	27	13,00	169,00
Хорватія	26	18	–8,00	64,00
Чеська Республіка	15	25	10,00	100,00
Данія	6	3,5	–2,50	6,25
Естонія	21	20	–1,00	1,00
Фінляндія	9	1	–8,00	64,00
Франція	11	15	4,00	16,00
Німеччина	7	6	–1,00	1,00
Греція	20	24	4,00	16,00
Угорщина	24	26	2,00	4,00
Ірландія	3	3,5	0,50	0,25
Італія	12	22	10,00	100,00
Латвія	25	8	–17,00	289,00
Литва	22	13	–9,00	81,00
Люксембург	1	11	10,00	100,00
Мальта	17	28	11,00	121,00
Нідерланди	2	7	5,00	25,00
Польща	23	19	–4,00	16,00
Португалія	18	17	–1,00	1,00
Румунія	27	21	–6,00	36,00
Словаччина	19	23	4,00	16,00
Словенія	16	14	–2,00	4,00
Іспанія	13	10	–3,00	9,00
Швеція	5	2	–3,00	9,00
Об'єднане Королівство	10	9	–1,00	1,00
Сума				**1 467**

Джерело: авторська розробка

становить лише 47% середнього показника по країнах ЄС у 2011–2014 рр.

Для визначення взаємозв'язку між рівнями гендерної рівності та соціально-економічного розвитку країн ЄС застосуємо коефіцієнт порядкової кореляції Спірмена *(ρ)*, який обчислюється за такою формулою:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum_{i=1}^{n} d_i^2}{n(n^2-1)}, \quad (1)$$

де *n* – число пар, у яких порівнюються величини двох змінних;

d_i^2 – квадрат різниці рангів цих величин.

У нашому дослідженні мова йде про порівняння величин рангів за рейтингами гендерної рівності (див. табл. 1) та соціально-економічного розвитку (див. табл. 2) по країнах ЄС упродовж 2011–2014 рр. (див. табл. 3).

Підставляючи отримані дані до формули (1), отримуємо:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum_{i=1}^{28} d_i^2}{28(28^2-1)} = 1 - \frac{6 * 1467}{28 * 783} = 1 - 0{,}401 = 0{,}599$$

Відповідно до шкали Чеддока, якщо значення коефіцієнта кореляції в межах 0,5–0,7, зв'язок є помітним, напрями змін збігаються, тобто у разі посилення гендерної рівності відбувається економічне зростання, і навпаки. Щільність зв'язку між рівнем гендерної рівності та рівнем соціально-економічного розвитку можна виміряти за допомогою коефіцієнта детермінації:

$$\rho^2 = 0{,}599^2 = 0{,}358 \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації (ρ^2) на рівні 0,358 означає, що зміни в рівні соціально-економічного розвитку країн ЄС на 35,8% можуть бути пояснені коливаннями гендерної рівності. Ймовірність зв'язку перевіримо на основі формули розподілу t-Стьюдента з n-2 рівнями свободи:

$$t = \rho\sqrt{\frac{n-2}{1-\rho^2}} = 0{,}599\sqrt{\frac{28-2}{1-0{,}358}} = 3{,}811 \quad (3)$$

Отже, $t_{фактичне}$ = 3,811 > $t_{критичне}$ = 3,707 для рівнів свободи *(n – 2)* = 26 та рівня вірогідності α = 0,001. Таким чином, з ймовірністю 99,9% можна стверджувати про вірогідність взаємозв'язку між рівнем гендерної рівності та рівнем соціально-економічного розвитку країн Європейського Союзу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, у ході дослідження ми встановили, що існує помітний зв'язок між рівнем гендерної рівності та рівнем соціально-економічного розвитку країн Європейського Союзу. Саме тому сприяння статевому рівноправ'ю має стати важливою частиною стратегії розвитку ЄС. Зважаючи на те, що у таких напрямах, як отримання доступу до освіти та медицини, жінки вже досягли рівних прав, основна увага має бути зосереджена на збільшенні їх представництва в політиці та на ринку праці, особливо на керівних посадах, які дадуть змогу безпосередньо впливати на суспільний розвиток. Важливим є також заохочувати підприємницьку ініціативу жінок, оскільки це дасть поштовх економічному розвиткові ЄС у напрямі підвищення його інтелектуалізації, інноваційності та соціально-екологічної орієнтованості. Отже, перспективним в майбутньому є дослідження впливу гендерної рівності на інноваційну конкурентоспроможність країн – членів Європейського Союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rice C. 6 steps to gender equality / C. Rice [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://curt-rice.com/wp-content/uploads/2012/11/6-Steps-to-Gender-Equality1.pdf.

2. Evidence for action: gender equality and economic growth / [J. Ward, B. Lee, S. Baptist, H. Jackson] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/public/Research/Energy,%20Environment%20and%20Development/0910gender.pdf.

3. Kelsey C. Gender inequality: empowering women / C. Kelsey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aabri.com/manuscripts/131765.pdf.

4. Stevens C. Are women the key to sustainable development? C. Stevens. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bu.edu/pardee/files/2010/04/UNsdkp003fsingle.pdf.

5. Ворона М. Гендерні стереотипи: сутність, функції, наслідки / М. Ворона // Статистика України: науково-інформаційний журнал. – 2010. – № 4. – С. 71–74.

6. Лосіхін О. Використання досвіду інституцій Європейського Союзу в удосконаленні нормативного забезпечення гендерної спрямованості державного управління / О. Лосіхін // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – № 3. – С. 232–239.

7. Магдюк Л. Міжнародна технічна допомога для розвитку в Україні: підтримка програм забезпечення рівних прав і можливостей в Україні / Л. Магдюк // Маркетинг в Україні. – 2013. – № 3. – С. 10–17.

8. Магдюк Л. Гендерні стереотипи. Вплив гендерних стереотипів на представлення жінок і чоловіків на ринку праці / Л. Магдюк // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 5–6. – С. 7–10.

9. Статистична база // Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender_statistics.

10. The Global Gender Gap Index. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/economies/#economy=ISL.

11. ВВП на душу населення за ПКС (у поточних цінах у міжнародних доларах США) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD.

УДК 330.131.7.003,1;336;339

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТЕРІВ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

THE SYSTEM OF STATE SUPPORT OF EXPORTERS IN DEVELOPED COUNTRIES

Кам'янецька О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті розглянуто та проаналізовано досвід розвинених країн щодо підтримки експортерів. Наведено приклади механізмів підтримки підприємств-виробників державою, схем фінансування та кредитування. Визначено основні проблеми у формуванні державної підтримки експортерів в Україні та перспективи вирішення цього питання.

Ключові слова: *експортери, державна підтримка експортерів, зовнішньоекономічна політика, розвинені країни, кредити, фінансова підтримка.*

В статье рассмотрено и проанализировано опыт развитых стран в поддержке экспортеров. Приведены примеры механизмов поддержки предприятий-производителей государством, схем финансирования и кредитования. Определены основные проблемы в формировании государственной поддержки экспортеров в Украине и перспективы решения этого вопроса.

Ключевые слова: *экспортеры, государственная поддержка экспортеров, внешнеэкономическая политика, развитые страны, кредиты, финансовая поддержка.*

The article describes and analyzes the experience of developed countries to support exporters. There are examples of support mechanisms for the producers, their financing schemes and lending by the government in the article. It has been identified key problems in the formation of the state support of exporters in Ukraine and the prospects for resolving this issue.

Keywords: *exporters, government support of exporters, foreign politic, developed countries, credits, finance support.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобалізації одним із вагомих чинників розвитку економіки будь-якої країни є здійснення її суб'єктами господарювання ефективної експортної діяльності, стратегічна роль якої полягає в тому, що на основі реалізації конкурентних переваг експорт розширює національні межі й за допомогою додаткових ринків збуту стимулює розширене відтворення, а також є джерелом отримання додаткових прибутків та збільшення національного доходу.

Як підтверджує практика господарювання промислово розвинутих країн, надзвичайно важливе значення для виходу підприємства на міжнародні ринки та підвищення їх ролі в процесі здійснення експортної діяльності має фінансова підтримка таких підприємств з боку держави шляхом формування системи стимулювання експорту [2].

Інтернаціоналізація та глобалізація господарського діяльності у світі, сприяє зростанню ролі зовнішньоекономічної політики в системі державного регулювання. Із зовнішньоекономічною політикою держави тісно пов'язано державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, яке спрямоване на вирішення стратегічних завдань національної економіки та зміцнення зовнішньоекономічного комплексу країни.

Виявлення та аналіз особливостей розвитку сучасних систем підтримки експорту в розвинених країнах, в умовах несприятливих для ведення зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаних з кризовими явищами у світовій економіці, є одною з умов об'єктивної оцінки успішності становлення і функціонування системи підтримки експорту.

Незважаючи на те, що останнім часом глобальна економіка показує певну позитивну динаміку, темпи економічного розвитку продовжують залишатися невисокими, а головне – нестабільними, що пов'язано зі значною невизначеністю розвитку світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанню експортних взаємовідносин і проблем управління ними

присвячені роботи вітчизняних та закордонних учених: І. Бураківського, К. Клеутіна, В. Рогова, Н. Шалашової, І. Тивончука та інших. Н. Шалашовою та І. Тивончуком досліджено закордонну практику будування механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю та пошуку відповідних фінансово-економічних механізмів стимулювання експортного виробництва тощо [1; 2]. Безперечно, питання дослідження успішного закордонного досвіду щодо державної підтримки експортерів та впровадження його в Україні сьогодні є вкрай актуальним та потребує постійного дослідження та доопрацювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зовнішньоекономічна політика держави є визначальною складовою частиною зовнішньої політики країни, важливим засобом зміцнення національної економічної безпеки. Часто уряди країни формують зовнішню політику держави, розвивають зовнішньополітичні зв'язку, приймають ті чи інші важливі політичні рішення та ініціативи, ґрунтуючись на вимогах зовнішньоекономічної політики, залишаючи «за дужками» етнічні, релігійні, культурні та інші чинники.

Зовнішньоекономічна політика тісно пов'язана із внутрішньою стратегією економічного й соціального розвитку країни, та основні принципи зовнішньоекономічної політики країни повинні базуватися на особливостях економічної ситуації. Водночас зовнішньоекономічна політика суттєво впливає на зміст і темпи здійснення внутрішньої соціально-економічної політики і може ефективно сприяти реалізації внутрішніх соціально-економічних програм. Результати реалізації зовнішньоекономічної політики впливають на структуру й динаміку інвестицій, темпи розвитку, ефективність суспільного виробництва.

У розвинених країнах державна підтримка експорту давно є важливою складовою зовнішньоекономічної політики та використовує широкий спектр заходів та інструментів.

Наприклад, члени Організації економічного співробітництва та розвитку розробляли правила для експортерів ще в 60-х рр. минулого століття. Прикладом є підписана в 1969 р. угода «Тлумачення по кредитах на експорт судів» між 13 країнами – членами ОЕСР. Найбільшу зацікавленість виявили європейські країни, щоб протистояти японським виробникам. Угоду встановлювали відповідно до максимальної частки участі державних субсидій у загальній вартості кредиту покупцям судів, а також його термін і ставку.

Найбільш успішним та показовим є досвід підтримки експортерів у США. Завдяки своїй потужній економіці та чіткій підтримці національних виробників та експортерів США протягом багатьох років займають перше місце у списку країн-експортерів. На підтримку американського експорту з федерального бюджету щорічно виділяються значні суми коштів та державна фінансова підтримка у США реалізується за багатьма напрямами, у тому числі:

– надання підтримки національним компаніям шляхом надання кредитів, гарантій за кредитами і страхування угод;

– використання механізму економічної допомоги для захисту інтересів американських експортерів;

– надання кредитних гарантій експортерам сільськогосподарської продукції та харчових товарів;

– надання підтримки проектам американських компаній, які сприяють зниженню ризиків для навколишнього середовища і фінансування іноземних покупців під час придбання американського обладнання і технологій у сфері виробництва екологічних товарів і послуг;

– надання допомоги американським компаніям шляхом надання й гарантування кредитів під час здійснення ними середньо – і довгострокових інвестицій за кордоном (у країнах СНД) тощо.

У системі фінансової підтримки експорту США найважливішим суб'єктом є фінансовий інститут уряду країни Експортно-Імпортний банк Сполучених Штатів Америки [3].

У кризовий період значення кредитування в системі підтримки експорту Сполучених Штатів Америки збільшилося. «Ексімбанк» фінансово підтримує закупівлі товарів і послуг США кредитоспроможними покупцями з інших країн, які не можуть отримати кредит з традиційних джерел комерційного та структурованого фінансування. Аналіз динаміки функціонування банка показав, що в період нестабільності банк став активніше працювати у сфері фінансування та страхування ризиків угод, пов'язаних з постачанням з США, розвиває та вдосконалює свою діяльність, пропонуючи нові страхові продукти й беручи на себе ризики, пов'язані з конкретною країною, що не може або не бажає брати на себе комерційна структура.

Іншою особливістю й важливим напрямом фінансової підтримки експорту «Ексімбанку» США у сфері забезпечення конкурентного середньострокового фінансування стала підтримка фінансового лізингу як додаток до кредитного фінансування. По суті, фінансовий лізинг – це важливий засіб просування продукції, оскільки часто закордонні партнери, які бажають придбати капіталомістку продукцію (машини, обладнання тощо), вибирають лізинг як альтернатива традиційним кредитами. Крім того, в угодах у межах фінансового лізингу використовуються гнучкі варіанти фінансування та умови погашення платежів, аж до компенсаційних, що в кризових умовах стає важливою перевагою.

Отже, підтримка лізингового фінансування при цьому виступає як підтримка експорту. «Ексімбанк» США пропонує гарантії угод з фінансового лізингу (для платоспроможних суб'єктів міжнародних – лізингоодержувачів), представників як приватного, так і державного сектора за

умови, що інші види фінансування не доступні або запропоновані відсоткові ставки неконкурентоспроможні. Водночас «Ексімбанк» розробляє й пропонує нові продукти для поліпшення умови фінансування закордонних клієнтів американських компаній (покупців), що працюють як у приватному, так і державному секторі. В умовах нестабільності світової економіки банк розробляє і пропонує нові продукти для підтримки експортної діяльності.

Підтримка експортерів малого бізнесу в США має і галузеву направленість. Так, новий продукт «Поновлюваний Експрес» дає американським експортерам, які працюють у сфері просування використання екологічних технологій відновлюваних джерел енергії, зокрема, сонячної енергії, і займаються експортом відповідного обладнання, технологій і послуг, можливість отримати необхідне фінансування. Відповідно, з правилами надання допомоги – фінансова підтримка експорту невеликих проектів у сфері використання відновлюваних джерел енергії (сонячної енергії) на міжнародних ринках – «Ексімбанк» може розглянути заявку на фінансування проекту малих компаній, що звертаються за позиками у розмірі від 3 до 10 млн дол. США протягом 60 днів.

Удосконалюючи систему перестрахування з метою зниження ризиків приватних страховиків і забезпечення можливості розширити свій страховий потенціал, «Ексімбанк» гарантує, що експортери – суб'єкти малого бізнесу США зможуть отримати страховку приватного сектора для покриття ризиків невиплати зовнішньої дебіторської заборгованості. Беруть участь страховики приватного сектора, мають право на перестрахування в «Ексімбанку» короткострокових договорів експортно-кредитного страхування як підтримку експорту США. Цей продукт в період нестійкості економіки стає надзвичайно важливим для приватного сектора, зміцнюючи його позиції йзабезпечуючи ефективну взаємодію з державою.

Ці та інші нові фінансові продукти, запропоновані «Ексімбанком» США, спрямовані на підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних експортерів – суб'єктів малого й середнього бізнесу розширення географії та обсягів їх зовнішньоекономічної діяльності (виходу та закріплення на нових ринках, збільшенню числа клієнтів тощо), водночас сприяють збільшенню робочих місць у країні, вирішують важливі соціальні проблеми. Таким чином, держава проявляє зацікавленість у розвитку малого бізнесу в країні й намагається допомогти експортерам вийти на нові ринки, захищаючи їх від різних проблем.

Суттєві позитивні особливості пропонованих нових продуктів «Ексімбанку» для малого й середнього бізнесу визначаються:

– прискоренням та спрощенням самого процесу страхування заяв;

– можливістю проектного фінансування для дрібномасштабних проектів за інноваційними напрямами розвитку, зокрема, розвитку технологій застосування відновлюваних джерел енергії;

– збільшенням ліквідності малого бізнесу постачальників товарів та послуг для американських експортерів;

– забезпеченням доступу до страхування приватного сектора для покриття ризиків несплати іноземними покупцями тощо. У межах державної підтримки здійснюється надання кредитних гарантій фермерам, експортерам сільськогосподарської й харчової продукції. У загальній системі заходів підтримки «Ексімбанку» систематично проводить семінари та тренінги для навчання суб'єктів малого бізнесу роботі на зовнішніх ринках.

Іншим суб'єктом системи підтримки експорту в США та надання допомоги американським компаніям є Корпорація закордонних приватних інвестицій (ОПІК). Корпорація була заснована в 1971 р. як агент Уряду США, яка шляхом надання та гарантування кредитів у процесі здійснення ними середньо – і довгострокових інвестицій за кордоном (у країнах СНД) надає допомогу американським компаніям.

Серед інших провідних економік світу в системі підтримки експортерів заслуговує на увагу досвід Німеччини. Система підтримки експорту країни створена з урахуванням передбачених європейською торговою політикою норм і правил. Підтримку національним компаніям-експортерам надають Федеральний уряд спільно з Федеральним міністерством економіки й технологій Німеччини. Необхідні заходи підтримки експорту та процедури відображені в «Директивах по прийняттю експортних поручительств», згідно з якими всі заходи (надаються гарантії та поруки) не повинні суперечити інтересам країни та чинним міжнародним правовим нормам.

У період нестабільності в практиці системи підтримки експорту в Німеччині, як і в інших країнах, використовуються фінансові заходи, серед яких виділимо:

– страхування експортних кредитів та інвестицій німецьких фірм за кордоном;

– звільнення експортерів від сплати податку на додану вартість;

– пряме й непряме субсидування галузей промисловості;

– фінансова підтримка НДДКР.

Провідну роль у системі державної підтримки експортерів відіграє Міжміністерський комітет (далі – ММК), в який входять представники Міністерства економіки та праці ФРН, а також Міністерства фінансів, Міністерства закордонних справ, Міністерства економічного співробітництва і розвитку. Комітет проводить засідання зазвичай двічі на місяць. Доцільність надання підтримки визначається на основі оцінки ризи-

ків та ймовірності беззбитковості реалізації експортного проекту.

Оцінці й покриттю ризиків у системі підтримки експорту Німеччини приділяють велику увагу. Для покриття ризиків німецьких експортерів передбачені чотири основні форми надання гарантій і порук: одиничне покриття, множинне покриття, паушальне експортне та особливе покриття.

Одиничне покриття застосовується тільки для одного експортного контракту й лише для одного закордонного контрагента. Множинне покриття передбачає застосування відновлюваної експортної гарантії/поруки: на умовах короткострокових платежів здійснюється постійне постачання лише одному контрагенту. Паушальне покриття з більш вигідними умовами виплати страхової премії й більш простою процедурою одержання гарантії/поруки механізм передбачає неодноразове постачання на умовах короткострокових платежів закордонними контрагентами в різних країнах. Можливості застосування останнього види спеціально обмовляються, воно використовується для покриття будівельних послуг або лізингових угод [4].

Під час надання Федеральним урядом гарантій за експортними кредитами в останні роки спрощена процедура відступлення прав вимоги за зобов'язаннями, що перебувають під федеральної гарантією, а також розширена сфера дії фінансових гарантій за експортними кредитами (за рахунок використання державного покриття щодо підтвердження акредитивів).

Уряд країни постійно вдосконалює систему фінансування експорту. У межах Банківської групи та Програми відновлення Європи Федеральний уряд запропонував використовувати спеціальний інструмент рефінансування банків, що фінансують експортні операції. У системі підтримки експорту Німеччини, як і в США, важливими є заходи, пов'язані з інформаційним і консультаційним забезпеченням, сприянням у здійсненні виставково-ярмаркової діяльності, торговельно-політичні заходи.

Особливої уваги заслуговує система підтримки експорту, яка діє в розвинених європейських країнах, які традиційно ведуть активну експортну діяльність і приділяють велику увагу заходам з підтримки національного експорту, зокрема, Франції, Швейцарії та Австрії.

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності Швейцарія займає верхні рядки протягом багатьох років. У країні сформувалася чітка й досить ефективна система підтримки національних експортерів, в основі якої лежать різні механізми, у тому числі активно використовується державно-приватне партнерство. Роль держави зводиться до забезпечення сприятливих умов ведення експортної діяльності, розробки стратегії у сфері підтримки експорту та контролю над його реалізацією.

Оперативні заходи знаходяться у віданні напівдержавних та неурядових організацій. Провідний державний орган в країні, в компетенції якого є розробка стратегії підтримки експорту, – Державний секретаріат економіки «СЕКО», що входить до складу Федерального департаменту економіки Швейцарії. Зокрема, гарантування ризиків, пов'язаних з діяльністю швейцарських фірм на закордонних ринках здійснюється Агентством з гарантування ризиків, яке було засноване в 1934 р.

В цей час Агентство з гарантування ризиків працює на принципах самоокупності: результати його діяльності не включаються в видатки й доходи державного бюджету. Агентство з гарантування ризиків страхує експортні ризики в понад 150 країнах світу.

Активну роль у системі державної фінансової підтримки експорту в Австрії відіграє Австрійський Контрольний банк. Австрійський Контрольний банк є в формі акціонерного товариства, членами якого є провідні австрійські банки і фінансово-кредитні інститути. Згідно із Законом Австрії «Про сприяння експортному фінансуванню», Мінфіну Австрії Австрійський Контрольний банк надає державні гарантії. Для різних типів угод призначені різні види гарантій. В умовах нестабільності кон'юнктури світового ринку Банк постійно розробляє нові продукти. В основному вони обмежені покриттям традиційних видів ризиків, пов'язаних з експортною діяльністю, такими як ризик за договором, пов'язаний з невиконанням покупцем замовлених поставок та послуг і ризик несплати за здійснене постачання й послуги.

Разом з експортними гарантіями й експортним фінансуванням на комерційних умовах існують так звані м'які кредити на умовах поступок (концесій), які є значним інструментом співпраці експорту в Австрії. «М'які кредити» здійснюються лише у відповідному секторі економік країн, що розвиваються, за списком Комітету сприяння розвитку. Крім послуг Австрійського контрольного банку з фінансування експортних операцій та інвестицій, для малих і середніх підприємств подібні послуги надає Австрійський експортний фонд, зокрема, фінансує експортні операції та первинний вихід підприємства на новий ринок (крім ринків країн ЄС). Фонд здійснює фінансування експорту товарів, вироблених або сильно видозмінених всередині країни.

У межах Європейського Союзу здійснено низку заходів щодо підтримки експорту, зокрема, звільнення від кількісних обмежень і мит. Водночас передбачені експортний контроль та кількісні обмеження експорту відповідно до Вассенаарських угод на товари, виробництво яких недостатньо в ЄС, вивезення творів мистецтв, а також продукції, пов'язаної з безпекою країн – членів ЄС. Не лише в країнах ЄС, а й у всіх розвинених країнах активізується робота дер-

жавних інститутів в частині підтримки експортерів – суб'єктів малого та середнього бізнесу. Для цих цілей використовується широкий набір фінансових і нефінансових заходів та механізмів, прямого та непрямого впливу, що застосовуються на різних етапах інтернаціоналізації підприємства як на доекспортній, так і на експортній стадіях.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, наведені вище дані свідчать, що кожна країна має свій певний досвід та систему підтримки експортерів [5]. Для України вкрай важливо детально досліджувати його та активно впроваджувати найбільш вдалі та адаптивні для українських реалій механізми. Однак, крім структурної нерозвиненості системи підтримки експортерів в країні, Україна має системно сформований та стабільний комплекс проблем, який заважає створенню позитивних передумов для ефективного експорто-орієнтованого розвитку. Основними причинами такого становища є:

– недосконала законодавча база;
– низькі показники банківського сектору та ринку цінних паперів;
– ускладнений доступ експортерів до інформації;
– нерозвинута система підтримки малих і середніх підприємств;
– повільні темпи реформування адміністративної системи;
– незначний рівень лібералізації міжнародного руху капіталів;
– корупція;
– політичні ризики;
– малі обсяги фінансування інноваційної та науково-технічної діяльності;
– відсутність дієвої інноваційної політики держави.

Реальний початок роботи над подоланням цих структурних проблем, формування власного дієвого механізму підтримки експортерів (зокрема, експортне кредитне агентство) не лише сільськогосподарської продукції дасть Україні шанс сформувати імідж у системі міжнародних відносин та ефективно розвивати власну економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тивончук І. Фінансово-економічні механізми стимулювання експортного виробництва / І. Тивончук // Наукові записки. – Острог, 2007. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 514–523.

2. Шалашова Н. Зарубежная практика построения механизмов управления внешнеэкономической деятельностью / Н. Шалашова // Внешнеэкономический бюллетень. – 2001. – № 2. – С. 47–53.

3. Римарева Л. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні / Л. Римарева, А. Лукач, Н. Путь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/rimareva-lm-lukach-av-put-nm-derzhavna-pidtrimka-eksportnoyi-diyalnosti-v-zaubizhnih-krayinah-ta-v-ukrayini.

4. Європейська Комісія започаткувала оновлену і вдосконалену Службу підтримки експорту ЄС (27/05/2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2013/2013_05_27_1_uk.html.

5. Дмитренко Е. Особливості розвитку підприємництва в Україні / Е. Дмитренко, О. Кириленко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: збірник наукових праць. – К.: НАУ, 2014. – Вип. 39. – С. 36–40.

УДК 339.7

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ У ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

EVOLUTION OF APPROACHES TO INTERNATIONAL FINANCIAL CENTRES IN GLOBAL TERMS OF DEVELOPMENT

Ліфанова М.І.
аспірант кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет

Розглянуто основні еволюційні підходи до визначення поняття «міжнародний фінансовий центр». Проаналізовано основні підходи різних економічних шкіл до змісту міжнародного фінансового центру. Обґрунтовано важливість вивчення міжнародних фінансових центрів, які в глобальних умовах розвитку є невіддільним складником світового фінансового ринку.

Ключові слова: *фінансові центри, фінансові потоки, глобалізація, глобальне місто, периферія, основна зона, ядро, міста-столиці, міста-шлюзи, поляризація.*

Рассмотрены основные эволюционные подходы к определению понятия «международный финансовый центр». Проанализированы основные подходы различных экономических школ к содержанию международного финансового центра. Обоснована важность изучения международных финансовых центров, которые в глобальных условиях развития является неотъемлемой составляющей частью мирового финансового рынка.

Ключевые слова: *финансовые центры, финансовые потоки, глобализация, глобальный город, периферия, основная зона, ядро, города-столицы, города-шлюзы, поляризация.*

Describes the main evolutionary approaches to the definition of «international financial center». The basic approaches of different economic schools to the maintenance of international financial center. It justifies the importance of studying international financial centers, the global development is an inalienable part of the global financial market.

Keywords: *financial centers, financial flows, globalization, global city, the periphery, the core area, the core city, the capital city gateways, polarization.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку глобальної фінансової системи характеризується свободою пересування капіталу в міжнародному масштабі та функціонуванням національних економік і виступає ключовою умовою розвитку світової економіки. Головним чинником формування фінансової системи є процес глобалізації, найбільший прогрес якого спостерігається саме у фінансовій сфері.

Глобалізація сучасного фінансового середовища та її наслідки, зокрема, асиметрія фінансового ринку та фінансові кризи, визначають подальший розвиток світової економіки, спрямований на лібералізацію міжнародних фінансово-кредитних відносин. Протягом останніх десятиліть уряди розвинутих країн поступово зменшують своє втручання на внутрішньому фінансовому ринку.

Важливим критерієм фінансової глобалізації є ріст фінансових активів. З 90-х рр. XX ст. спостерігалася позитивна динаміка збільшення обсягу фінансових активів, які зростали разом з обсягом ВВП. Проте після 80-х рр. відбулося швидке зростання фінансових активів більше ніж в чотири рази. Починаючи з 1990 р. у США відсоткове відношення обсягу фінансових активів до ВВП збільшилося майже вдвічі порівняно з попередніми роками, що свідчить про зростання обсягів фінансових активів у країні порівняно з реальним виробництвом [2]. За останні 40 р. приріст депозитів був зумовлений різким зростанням обсягу акціонерного капіталу великих компаній на розвинених ринках. Але фінансова криза 2008 р. створила деякі перепони та пригальмувала цю тенденцію. Усе це підтверджує досить високий рівень глобалізації фінансових ринків. Під впливом взаємозалежних економічних явищ виникає «ефект падаючого доміно», яке в результаті приведе до затяжного фінансового колапсу. Криза фінансової системи розпочинається з розвинених країн, де розташовані головні фінансові центри.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанням еволюції підходів до міжнародних фінансових центрів присвячені праці таких закордонних дослідників, як: С. Сассен, П. Хол, Дж. Фрідман, П. Кравець, І. Дуель, Н. Слуката та інших.

Успішно вивчають цю тему й вітчизняні вчені, зокрема: А. Айрапетян, Х. Головчак, Р. Крамаренко, Н. Орлова та інші. При цьому сучасна наука не має єдиного визначеного підходу до міжнародних фінансових центрів, який би підтримали як науковці, так і експерти, а тому потребує додаткових системних досліджень.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення еволюційних підходів до міжнародних фінансових центрів в глобальних умовах розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Починаючи з кінця XX ст. міжнародні фінансові центри стали невіддільним складником світового фінансового ринку. У них зосереджуються всі фінансові потоки, які сприяють зростанню обсягів ВВП та забезпечують надходження інвестицій у країну. Крім того, фінансові центри є важливим фактором досягнення макроекономічної стабільності та достатку країни. Серцем фінансового центру є глобальне місто, де вони базуються [4, с. 386].

Сьогодні саме міста є рушійною силою економічного зростання, руху капіталів, міграційних, інтеграційних процесів. Формування концепцій глобальних міст має тривалу історію (див. табл. 1), яка характеризувалася використанням низки нових понять, зокрема, метрополіс, світовий центр, світове місто, глобальне місто, столиця капіталів, міжнародне місто тощо.

Як видно із таблиці 1, вперше термін «глобальне місто» було вжите економістом та соціологом С. Сассен у праці «Глобальне місто Лондон, Нью-Йорк, Токіо». На думку авторки, глобальні міста – це стратегічні центри, в яких відбувається концентрація транскордонних фінансових потоків та високотехнологічних послуг [8, с. 12]

Глобальним містам, згідно з концепцією С. Сассен, належить новітня стратегічна роль. Більшість таких міст виконують роль «акторів»

Таблиця 1

Еволюція поняття «глобальне місто»

Автор	Праця	Термін	Тлумачення	Ознака
П. Геддес	«Міста в еволюції», 1915	Світовий центр	Місто, яке відіграє важливу роль в економічному розвитку світу	Виділяється непропорційно високою кількістю бізнес-зустрічей
П. Хол	«Світові міста», 1966	Світове місто	Місто, де ведеться більша частина міжнародного бізнесу, верхівки світової ієрархії	Виділяється надпропорційною часткою участі міста у світовому бізнесі; центр економічної та політичної потужності, оскільки тут зосереджені національні уряди
Г. Рід	«Гегемонія інтернаціональних фінансових центрів», 1981	Столиця капіталів	Міста як міжнародний чи наднаціональний фінансовий центр	Наявні риси накопичення та концентрації капіталу
Дж. Фрідман	«Формування світових міст», «Гіпотеза світового міста», 1986	Світове місто	Місто з домінуванням фінансової сфери та сектора послуг	Виділяє ієрархію світових міст залежно від їх інтеграції у світову систему
С. Сассен	«Глобальне місто: Лондон, Нью-Йорк, Токіо», 1991, 2001	Глобальне місто	Місто – це стратегічний центр концентрації транскордонних фінансових потоків	Являє собою головним вузлом у взаємозалежних системах грошей та інформації, служить магнітом для притягування грошей
П. Тейлор і група GaWC	Наукові роботи з середини 1990-х рр.	Світове та глобальне місто	Місто як центр корпоративних послуг	Має ознаки великих постіндустріальних територій
П. Маркузе та Р. ван Кемпен	«Глобалізуючі міста: новий простраційний порядок», 2000	Місто, що глобалізується	Місто, що розвивається	Мається на увазі не статус міста, а напрям розвитку, якого воно дотримується

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4;8; 9; 11; 12]

міжнародних відносин, але зараз вони набули нових функцій:

1. Місто перетворилося на «командний пункт» – центр управління світової економіки.

2. Місто як головний центр розміщення фінансових компаній з надання спеціалізованих послуг, які впливають на економічний розвиток країни.

3. Місто як центр інновацій у новостворених галузях.

4. Місто як головний ринок, на якому купуються, продаються та обмінюються фінансовими продуктами.

Глобальні міста почали з'являтися ще на початку 70-х рр., коли капітал почав інтенсивно переміщуватися між ринками, зросла кількість спеціалізованих фінансових центрів. Наступний етап посилення «глобальності» міст припадав на початок 90-х р. і зумовив подальше зростання популярності неолібералізму в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються.

Глобальні міста, згідно з твердженням С. Сассен, мають більше спільних ознак між собою, ніж з іншими містами у своїх країнах [8, с. 14].

Якщо порівнювати глобальне місто та фінансовий центр, то останній більш конкретний і має вирішальне значення під час створення та надання послуг у фінансовій сфері. Але той факт, що Маямі почало набувати функцій глобального міста ще з 80-р. XX ст., не дає нам права називати його міжнародним фінансовим центром.

Сутність фінансових центрів дає можливість зрозуміти урбаністичну модель П. Хола [12]. Автор у книзі «Світові міста» виділив такі їх центри:

– політичної влади;
– міжнародної торгівлі;
– банківської та страхової справи;
– концентрації кваліфікованого персоналу;
– інформації;
– культури та мистецтва.

Згідно із цією моделлю, всі міста світу поділяються за рівнем світового розвитку на чотири групи.

До першої групи (Альфа-міста) належать міста-столиці, які глобально впливають на розвиток інших міст: Лондон, Париж, Нью-Йорк, Токіо, Гонконг, Сінгапур.

Таблиця 2

Основні положення та гіпотези світового міста за Дж. Фрідманом

Гіпотеза	Положення
Характер інтеграції міста у світову економіку є вирішальним для всіх структурних змін, що відбуваються в ньому	Місто – це просторово інтегрована економічна та соціальна система на певній території. Форма може змінюватися, але зміни, що відбуваються у містах, є зовнішньоіндуковані обсягом потоків транснаціонального капіталу
Міста використовуються глобальним капіталом як «базові точки» для організації виробництва й ринків	Дж. Фрідман представляє ієрархію світових міст на основі характеру їх інтеграції у світову економіку. Критеріями відбору при цьому є великі фінансові центри; штаб-квартири транснаціональних корпорацій; швидке зростання сектора бізнес-послуг; вагомий виробничий центр; основний транспортний вузол; населення
Глобальні функції управління світовими містами виражаються в їх виробничій структурі й структурі ринків праці	Збільшення світових міст спостерігається в окремих секторах і галузях економіки; світові міста відіграють ідеологічну роль як центри розробки й поширення знань та мистецтва; робоча сила поділяється на професіоналів із високою заробітною платою й низькооплачуваних працівників
Світові міста є головним місцем для накопичення й концентрації капіталу	Деякі світові міста є нетиповими, і їм не притаманна висока концентрація прямих іноземних інвестицій
Світові міста є дестинаціями для великої кількості як внутрішніх, так і міжнародних мігрантів	Як внутрішні, так і міжнародні мігранти сприяють економічному зростанню в провідних країнах і їх містах. Останні намагаються приборкати низькокваліфікованих іммігрантів та створюють попит на спеціалістів у рамках законодавства й спеціальних програм
Формування світових міст демонструє основні протиріччя індустріального капіталізму, зокрема просторової класової поляризації	Дж. Фрідман ідентифікує три виміри просторової поляризації: глобальний – збільшення прірви між багатими й потужними економіками та периферійними країнами; регіональний – виражає нерівність між регіонами з високим і низьким рівнем доходів у межах держави; і локальний – включає класову поляризацію
Темпи збільшення світових міст генерують соціальні витрати, які перевищують фінансові можливості держави	Швидкий приплив бідних робітників у світові міста з-за кордону чи з інших регіонів країни генерує величезні потреби в суспільному відтворенні. Ці потреби все частіше протистоять іншим потребам, які породжені транснаціональним капіталом для економічної інфраструктури або панівною елітою для власного суспільного відтворення

Джерело: побудовано автором на основі [12]

До другої групи (Бета-міста) автор відносить міста-шлюзи: Сан-Франциско, Москву, Цюріх, Сан-Паулу, Сідней, Сеул.

Третю групу (Гамма-міста) складають регіональні (периферійні) міста, які є центрами комунікацій, інформації та комерції: Амстердам, Бостон, Варшава, Дюссельдорф, Женева, Йоханнесбург, Мельбурн, Стокгольм.

Остання група (Дельта-міста) є найчисельніша. До неї входять адміністративні центри, які впливають на локальному рівні: Дублін, Хельсінкі, Люксембург, Вена, Афіни, Дубаї, Київ, Балтімор та ін.

С. Хол визначив ідею світового міста як такого, в якому «здійснюється непропорційно велика частка найбільш важливого світового бізнесу» [12]. Отже, поняття світового міста ототожнюється із сутністю фінансового центру.

Близькою до висловлювань С. Хола є модель Нобелівського лауреата, американського економіста «центр-периферія» Дж. Фрідмана [11], основні положення якої викладені у праці «Гіпотеза світового міста». У цій роботі автор вказує на те, що глобальне місто обов'язково є світовим фінансовим центром, а також великим транспортно-комунікативним, діловим вузлом міжнародного значення. Центр розвивається за допомогою постійних інновацій та агломераційного ефекту. Антиподом центру є периферія.

У дослідницькій праці «Гіпотеза світового міста» Дж. Фрідман сформулював ідею глобальної ієрархії міст, відповідно до якої Нью-Йорк, Лондон та Токіо відносяться до світових фінансових центрів [11, с. 319]. Такі міста, як Амстердам, Лос-Анджелес, Маямі, Сінгапур та Франкфурт – мультинаціональні центри, а Мадрид, Мехіко, Париж, Сан-Паулу, Сеул, Сідней та Цюріх автор відносить до локальних центрів. Всі вони входять в єдину глобальну мережу міст (див. табл. 2).

Дж. Фрідман досліджує низку міст Азії та Австралії і пропонує нову дослідницьку стратегію: аналізувати просторову організацію нового міжнародного поділу праці. Головна її риса в тому, що міста або міські регіони, не держави, становлять найважливіші географічні одиниці [11, с. 30].

Дж. Фрідман запропонував авторський перелік основних фінансових центрів, використовуючи два основні критерії. Так, залежно від рівня інтеграції у світову економіку фінансові центри поділяються на первинні та вторинні центри. До первинних автор відносить Лондон, Париж, Нью-Йорк, Токіо тощо, до вторинних – Брюссель, Мадрид, Торонто, Сідней та інші. Більшість із первинних фінансових центрів розташовані в економічно розвинених країнах.

Дж. Фрідман вважає, що за типами країни фінансові центри поділяються на центри найбільш індустріально розвинених країн та центри країн напівпериферії. Така позиція збігається із вченням іншого Нобелівського лауреата П. Кругмана, який у праці «Зростаюча віддача й економічна географія» характеризував поділ регіонів на високотехнологічні «основні зони, ядро» та менш розвинені «периферію». У «ядрі» відбувається концентрація капіталу та трудових ресурсів, впровадження інновацій, тому це приводить до швидкого розвитку «основної зони». Проте коли всі компанії одного профілю сконцентровані в «ядрі», компанія, що вирішила переміститися у периферію, стає там монополістом. На периферії можуть виникати нові фінансові центри, як це сталося із Гонконгом, Шанхаєм. Тому розвиток світової економіки за принципом «центр-периферія» є неминучим [7, с. 212].

З ідеологічних перспектив підхід до фінансових центрів зроблений з позиції лібертаріанства. Вільна ринкова економіка вибрана не випадково як точка відліку. Вона визначається розвитком столиць капіталу та являє собою вищу форму їх існування. Незважаючи на загальний позитивний ринковий настрій, в еволюції фінансових центрів є багато суперечливих моментів. Формування фінансових центрів характеризується постійною боротьбою, протиборством ентропії і виживання.

Таким чином, фінансові центри можна розглядати з позиції різних економічних шкіл. Справа в тому, що жодна економічна школа чи теорія не висунула у ролі об'єкта свого аналізу проблему фінансового центру. Оскільки, фінансові центри почали інтенсивно розвиватися лише в останні роки минулого століття, тому їм ще належить отримати належне місце серед основних економічних шкіл.

До того ж сама складність предмета, в якій економічні проблеми безпосереднім чином пов'язані та переплітаються з неекономічними, ускладнює перехід до розробки теорії фінансових центрів.

Однак низка питань розвитку ринкових і державних сил, світової економіки, фінансових інститутів, грошей і капіталу, безперечно, належить до обраної нами теми.

Мета формування міжнародних фінансових центрів полягає у залучені капіталу в країну, розвиток фінансової інфраструктури, забезпечення соціальної стабільності населення, що в цілому сприяє зростанню ВВП країни. Однак не можна залишити без уваги й загрози для країни, які виникають у результаті активної інтеграції у світовий фінансовий ринок: ризик швидкого відпливу капіталу, ймовірність збільшення масштабів фінансового шахрайства, підвищення залежності від політичної ситуації в країні [1, с. 71].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, у ході дослідження ми встановили, що в умовах панування світової фінансової системи фінансові центри є єдино можливим способом збереження державного фінансового і технологічного суверенітету країн базування та країн-учасниць.

Подальше дослідження передбачає формування в Україні міжнародного фінансового центру. Оскільки світова практика показує, що міжнародний фінансовий центр можна створити навіть у найнепридатніших для життя містах, таких як міста в пустині чи в містах, які не мають підтримки сильної економіки. Головне правильно вибрати стратегію розвитку і створити сприятливі для їх діяльності умови.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айрапетян А. Финансовые центры в современной экономике / А. Айрапетян // Общество и экономика. – 2015. – № 3. – С. 67–78.

2. Головчак Х. Міжнародні фінансові центри: сутнісна характеристика та критерії функціонування / Х. Головчак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13068/1/29_Golovchak_61-63_69.pdf.

3. Глобальный город: теория и реальность / Н. Слуки. – М.: Аванглион, 2007. – 243 с.

4. Кравец П. Мирове финансовые центры в посткризисный период / П. Кравец, И. Дуэль // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 2. –С. 386–395.

5. Крамаренко Р. Роль мегаполісів як суб'єктів міжнародних відносин / Р. Крамаренко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Т. 21. – Вип. 7 (2). – С. 201–205.

6. Орлова Н. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації / Н. Орлова // Схід. – 2007. – № 5 (83). – С. 5–9.

7. Ресурси і моделі глобального економічного розвитку: [монографія] / [Д. Лук'яненко, А. Поручник, А. Колот, Я. Столярчук та ін.]; за заг. ред. Д. Лук'яненка, А. Поручника. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.

8. Сассен С. Глобальный город: введение понятия / С. Сассен; под ред. Н. Слуки. – М.: Аванглион, 2007. – 232 с.

9. Слука Н. Эволюция концепции «мировых городов» / Н. Слука // Региональные исследования. – 2005. – № 3. – С. 19–37.

10. Чернова Г. Глобальні міста та сучасні тенденції їх розвитку / В. Чернова, Ю. Касянчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/17_PMN_2014/Geographia/9_172066.doc. html.

11. Friedmann J. The world city Hypothesis / J. Friedmann. – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – P. 317–330.

12. Hall P. The World's Urban System: A European Perspective / P. Hall. – London: Global Urban Development, 2006. – 93 p.

УДК 65.011.3:658

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

THEORETICAL GROUNDS OF RISK MANAGEMENT UNDER THE WORLD ECONOMY GLOBALIZATION

Нікітіна А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Розглянуто основні концепції ризиків, визначено основні поняття ризик-менеджменту. Запропоновано підхід до організації управління підприємством, який базується на принципах управління ризиками. Обґрунтовано актуальність та необхідність управління ризиками з позиції ризик-менеджменту та запропоновано схему прийняття рішень у системі ризик-менеджменту підприємницької діяльності в умовах невизначеності.
Ключові слова: *ризик, невизначеність, управління, ризик-менеджмент, управління ризиками.*

Рассмотрены основные концепции рисков, определены основные понятия риск-менеджмента. Предложен подход к организации управления предприятием, который базируется на принципах управления рисками. Обоснована актуальность и необходимость управления рисками с позиции риск-менеджмента и предложена схема принятия решений в системе риск-менеджмента предпринимательской деятельности в условиях неопределенности.
Ключевые слова: *риск, неопределенность, управления, риск-менеджмент, управление рисками.*

Describes the basic concepts of risk, defines key concepts of risk management. The proposed approach to the organization of enterprise management, which is based on risk management principles. The urgency and necessity of risk management of risk management and the scheme of decision-making in the system of risk management of entrepreneurial activities under conditions of uncertainty.
Keywords: *risk, uncertainty, governance, risk management, risk management.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан та процес здійснення господарювання в Україні характеризується мінливістю, неоднозначністю, нестабільністю та труднощами, наслідком чого є високий рівень невизначеності зовнішнього середовища та ускладнення відносин між учасниками господарської діяльності. Розуміння сутності ризиків, правильне оцінювання й управління останніми дає змогу уникнути або значно зменшити неминучі втрати, які виникають у суб'єктів господарювання, тому, на нашу думку, сьогодні одним із першочергових завдань є завдання зниження та мінімізації ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Поняття «ризик» по-різному трактується різними авторами. Уперше спроба наукового визначення сутності та змісту останнього була зроблена математиком Й. Тетенсом (XVIII ст.), хоча дослідження та групування ризиків зображені в працях таких учених, як Д. Граунта, Я. Вітта, Е. Галлея, ще в XVII ст. [1].

Виникнення ризику як економічної категорії пов'язано з появою товарно-грошових відносин і зображає подію, яка може відбутися або ні.

Згідно з теорією американського економіста Ф. Кнайта, ризик – це результат будь-якої діяльності, який можна виміряти за допомогою методів теорії ймовірності й закону великих чисел. Якщо подібних розрахунків виконати неможливо, то цей результат діяльності є непевністю. На думку вченого, ризик пов'язується з невизначеністю, що є джерелом виникнення прибутку і яку можна технічно виміряти й оцінити за допомогою методу пробабілістичних (ймовірних) розрахунків. Крім того, ризик може бути представлений через логічну ймовірність, яка базується на пізнанні законів природи та суспільства, через статистичну ймовірність, яка зображає збір, накопичення, аналіз та систематизацію статистичних даних [1].

І. Балабанов [2] визначає ризик як можливу небезпеку втрати, яка виходить зі специфіки тих чи інших явищ природи і видів діяльності людського суспільства, В. Шапіро [3] – як можливу втрату, яка може бути зумовлена настанням випадкових несприятливих подій.

Найбільш повне визначення ризику, на наш погляд, пропонує В. Царьов [4], розглядаючи

ризик як адекватну характеристику рівня невизначеності, яка пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації інвестиційного проекту несприятливих подій, а також настання непередбачених негативних наслідків, а інвестиційний ризик – як відповідну прийнятому проектному рішенню ймовірність неотримання (недосягнення) кінцевих результатів (наприклад, економічних, фінансових, соціальних, екологічних), які були заплановані його учасниками.

Наведені визначення поняття «ризик» об'єднує дещо спільне, а саме: можливість понесення певних втрат або не повною мірою досягнення кінцевого економічного результату в ході реалізації проекту, або створення неконкурентоспроможної продукції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на те, що наявність вагомих наукових доробок, в Україні спостерігається збільшення кількості збанкрутілих підприємств, зниження інвестиційно-інноваційної активності через недостатність власних інвестиційних коштів у підприємств та підтримки з боку держави, високі кредитні ставки, низький платоспроможний попит на нову продукцію та технологію, високий рівень ризиків в економічній сфері тощо. Світове суспільство доклало багато зусиль та заходів для запобігання глобальним конфліктам, міжнародним кризам, екологічним катастрофам, нескінченним помилкам та непередбаченим ситуаціям, хоча воно не може передбачити всі можливі ризиковані ситуації [6]. Враховуючи наведені аргументи, зросла увага до обов'язкового оцінення ризику, перш ніж приймати рішення про будь-які кроки в напрямі її здійснення. У зв'язку із цим досить актуальним є розгляд сутності управління з позицій ризик-менеджменту, тобто управління ризиками як однієї з найважливіших концепцій управління підприємницькою діяльністю в невизначених умовах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення методологічної і функціональної концепції ризику, а також розробка схеми процесу ризик-менеджменту як одного з найважливіших елементів управління підприємницькою діяльністю в умовах невизначеності.

На наш погляд, цей механізм позитивно вплине на рівень ефективності роботи підприємства в умовах невизначеності та сприятиме досягненню встановлених цілей підприємницької діяльності з максимальною ефективністю. Методичні засади цього дослідження охоплюють такі загальнонаукові підходи, як комплексний аналіз та синтез, логічні засоби.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Здійснення будь-якої господарської діяльності сьогодні неможливе без ризиків. Як правило, ризик пов'язується з невпевненістю в можливому результаті. Тобто існує фактор невизначеності, необхідності приймати рішення, що спрямовані на усунення, запобігання та максимального обмеження дії негативних наслідків ризику. На рис. 1. наведено основні причини й чинники невизначеності та джерела ризику.

Проаналізувавши підходи різних науковців, запропонуємо таке визначення поняття: «ризик» – це економічна категорія, яка характеризує рівень вірогідності, що спостерігається у разі настання подій, ймовірне чи не може бути точно визначене в ситуації неминучого вибору

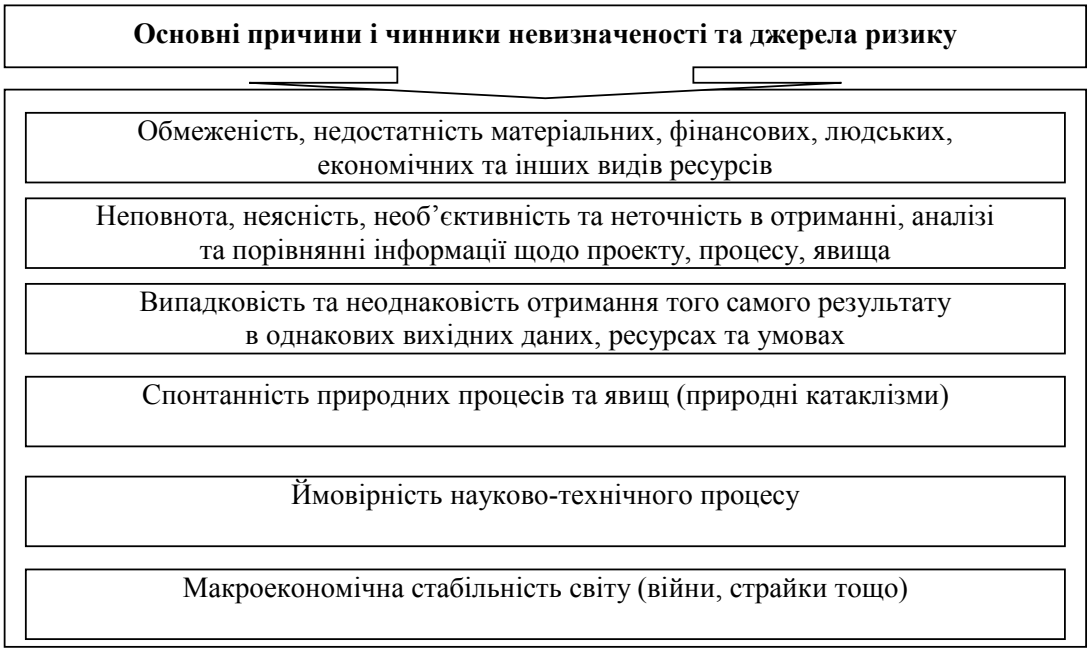


Рис. 1. Основні причини й чинники невизначеності та джерела ризику

Джерело: розроблено автором

та уособлює міру (рівень) досягнення очікуваного результату, невдачі та відхилення від встановлених цілей, ураховуючи вплив зовнішніх і внутрішніх чинників в умовах господарювання.

Вірогідність ризику в ринкових умовах господарювання є дуже високою, причому чим вищий ризик, тим більший очікуваний прибуток. Головна мета ризик-менеджменту полягає у досягненні стабільності. У цих умовах менеджер, який уникає ризикових рішень, є невигідним, а іноді й небезпечним для підприємства, приводить його до застою і втрати конкурентоспроможності. З розширенням зони ризикових ситуацій ризик-менеджмент стає об'єктивно необхідним і дуже значущим елементом оптимального співвідношення між прибутком та втратами за настання ризикових подій. Необхідно постійно коригувати систему дій з позицій максимуму прибутку. Тому особливу увагу приділяють вдосконаленню управлінню ризиками – ризик-менеджменту.

Ризик-менеджмент – це система оцінювання та управління ризиком і фінансовими відносинами, які виникають у процесі ведення бізнесу [7]. На рівень та величину ризику може впливати фінансовий механізм, який впроваджується за допомогою фінансового менеджменту. Цей досить специфічний механізм управління ризиком, як зазначає А. Литовських, і є ризик-менеджмент. Основні етапи циклу управління інвестиційними ризиками зображені на рис. 2.

З метою підвищення ефективності управління підприємствами пропонується схема прийняття управлінських рішень у системі ризик-менеджменту, що дає змогу чітко розрізнити та побачити крок за кроком дії менеджера чи людини, яка є відповідальною за прийняття рішень, оскільки зображає найбільш широкий спектр можливих ризикованих ситуацій і дає можливість послідовно та, не втрачаючи певних деталей, швидко зорієнтуватися в умовах невизначеності (див. рис. 3).

Ризик-менеджмент складається з двох під систем: підсистеми, що здійснює управління (суб'єкт управління). та підсистеми, якою управляють (об'єкт управління). Об'єктом управління в ризик-менеджменті є ризик, що виникає за економічних відносин між суб'єктами господарювання, зокрема, між страхувальником та страховиком, кредитором та боржником, між підприємцями (партнерами, конкурентами) та ін.

Суб'єкт управління в ризик-менеджменті – це спеціальна група людей (фінансовий менеджер, спеціаліст зі страхування та ін.), яка за допомогою різних методів та засобів управлінського впливу здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління [8].

До функцій суб'єкта управління належать: прогнозування, регулювання, координація, стимулювання, контроль. Функції підсистеми, що здійснює управління, також полягають у розв'язанні ризику, роботи щодо зниження величини ризику, процесу страхування ризику, економічних відносин, зв'язків між суб'єктами господарювання. Процес управління незалежно від змісту завжди передбачає отримання, передачу, обробку та використання інформації. Саме суб'єкт управління відіграє дуже велику роль у обробці даних, у здійсненні та прийнятті управлінських рішень. У разі надходження інформації підсистема, що здійснює управління, повинна дуже швидко проаналізувати ймовірність та можливість настання ризикованої ситуації, про величину можливих втрат та збитків. А іноді спрогнозувати, передбачити певну подію – це може стати вирішальним у такому початковому аналізі, бо саме прогнозування потребує від менеджера певного відчуття ринкового механізму й інтуїтивних дій, також уміння знаходити гнучкі, адаптовані за ситуацією вирішення проблем.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Запропонований у роботі підхід до організації управління підприємством, який базується на принципах управління ризиками, та розроблена модель прийняття рішень у системі ризик-менеджменту, на наш погляд, забезпечать більш високий рівень роботи підприємства на

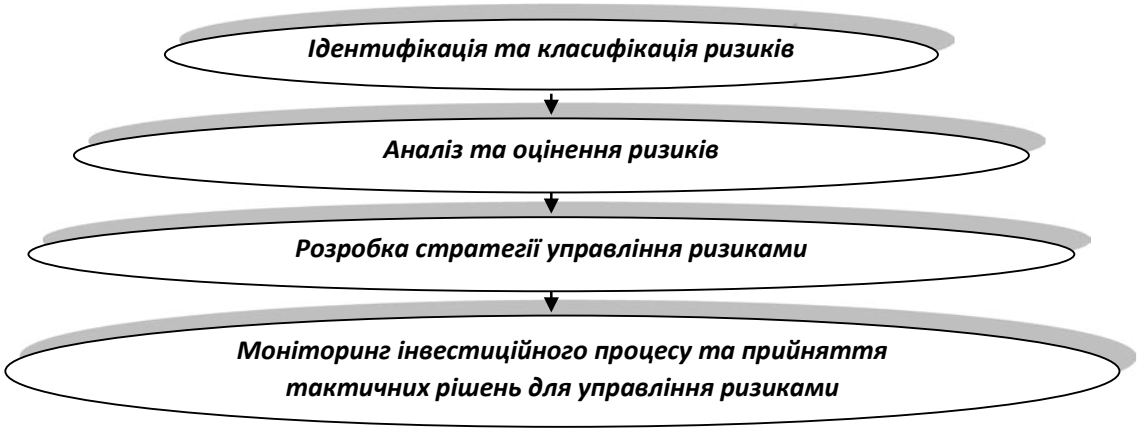


Рис. 2. Спрощена схема процесу ризик-менеджменту

Джерело: розроблено автором

ринку, позитивно вплинуть на рівень ефективності функціонування в невизначених умовах та сприятимуть досягненню поставлених цілей підприємницької діяльності з максимальною продуктивністю. Схема, представлена у роботі, зображає найбільш широкий спектр можливих ризикованих ситуацій та дає особі, відповідальній за прийняття рішень, можливість послідовно

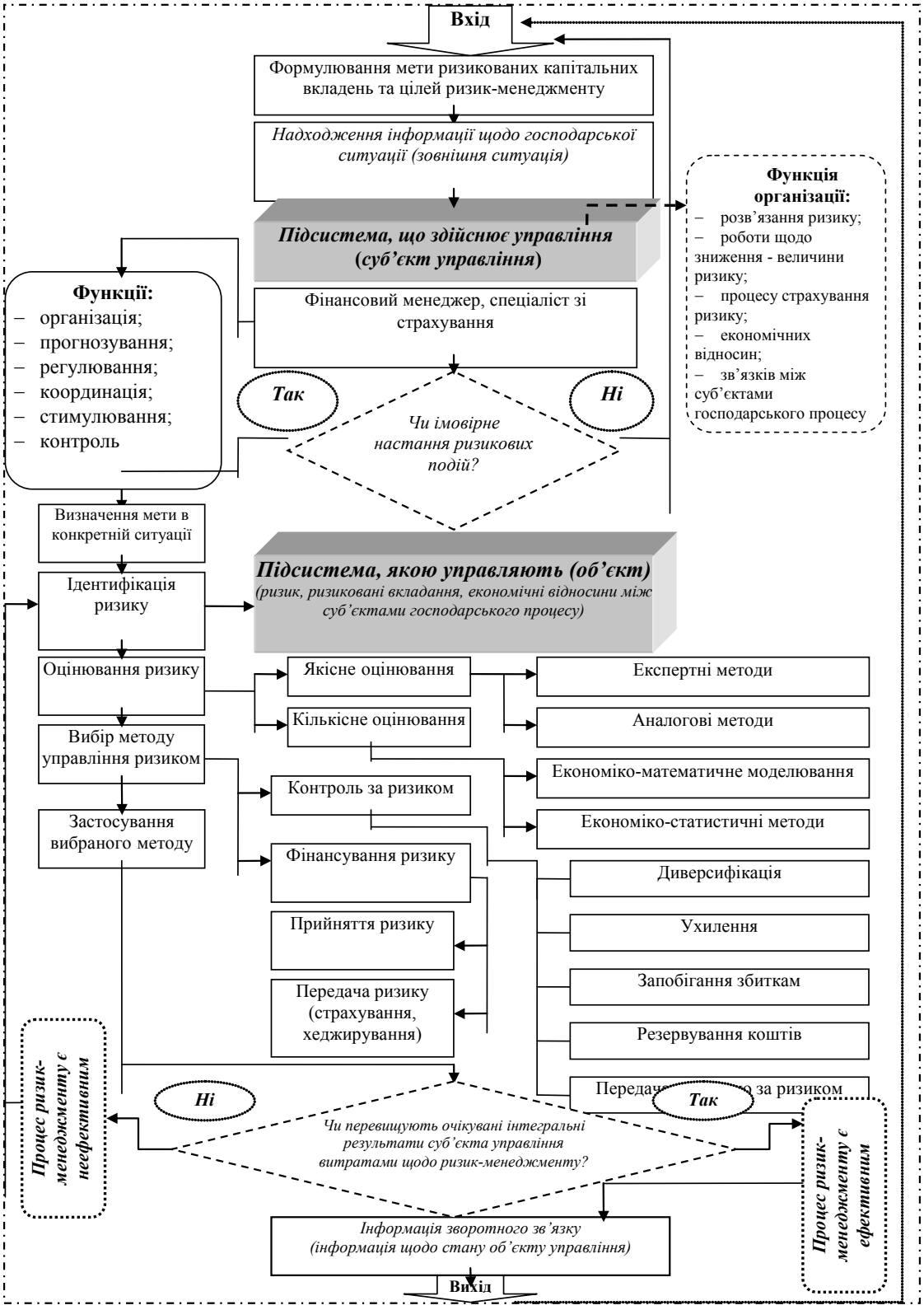


Рис. 3. Схема прийняття рішень у системі ризик-менеджменту

Джерело: розроблено автором

та, не втрачаючи важливих деталей, швидко зорієнтуватися в умовах невизначеності, проаналізувати всі види отриманої з різних джерел інформації, а також зробити висновки про рівень виконання поставлених цілей щодо процесу ризик-менеджменту та здобути досвід прийняття швидкоадаптованих у конкретній ситуації рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://readbook.com.ua/book/9.
2. Балабанов И. Риск-менеджмент / И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 345 с.
3. Управление инвестициями: в 2-х т. / [В. Шеремет, В. Павлюченко, В. Шапиро и др.]. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с.
4. Царев В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
5. Кірейцев Г. Фінансовий менеджмент / Г. Кірейцев. – К.: Центр начальної літератури, 2004. – 531 с.
6. Гриньова В. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: [монографія] / В. Гриньова, Т. Лепейко. – Х.: ХНЕУ, 2007. – 464 с.
7. Нікітіна А. Ризик – менеджмент у системі управління підприємств в умовах невизначеності / А. Нікітіна, О. Шершенюк // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць у 6-ти т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Вип. 237. – Т. 4. – С. 1020–1026.
8. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.

УДК 339.56:338.48(045)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

MODERN TENDENCIES OF THE GLOBAL TOURISM MARKET DEVELOPMENT

Скарга О.О.
асистент кафедри менеджменту,
Маріупольський державний університет

У статті виявлено тенденції сучасного стану світового ринку туристичних послуг. Виділено глобальні та регіональні аспекти розвитку міжнародного туризму. Виявлено закономірності його розвитку. Досліджено регіональні зрушення, що відбуваються на світовому ринку туристичних послуг. Виявлено фактори, що впливають на розвиток туристичної індустрії за регіонами світу.

Ключові слова: *регіоналізація, глобалізація, міжнародний туризм, світовий ринок туристичних послуг, туристичний ринок, туристичні ТНК, міжнародні туристичні прибуття.*

В статье выявлены тенденции современного состояния мирового рынка туристических услуг. Выделены глобальные и региональные аспекты развития международного туризма. Выявлены закономерности его развития. Исследованы региональные сдвиги, происходящие на мировом рынке туристических услуг. Выявлены факторы, влияющие на развитие туристической индустрии по регионам мира.

Ключевые слова: *регионализация, глобализация, международный туризм, мировой рынок туристических услуг, туристический рынок, туристические ТНК, международные туристические прибытия.*

The present article describes the tendencies in current state of the global travel services market as well as reveals regional aspects of tourism development in the world. The author also analyzes the features of regionalization of the global travel services market. The paper sets forth the factors that influence the tourism industry development in different regions.

Keywords: *regionalization, globalization, tourism, global travel services market, tourism market, tourist TNCs, international tourist arrival.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні міжнародний туризм розвивається під впливом глобалізації та регіоналізації світового господарства. Туристична індустрія є однією з найбільших і високоприбуткових галузей світових економік, вона входить до числа трьох найбільших експортних галузей, поступаючись лише нафтодобувній промисловості і автомобілебудуванню, це один із вагомих чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Виділенню основних тенденцій розвитку регіоналізації та інтернаціоналізації в туризмі присвячені праці таких вчених М. Босовська, О. Булатова, Д. Кестер, С. Мілн, Несбитт Дж., О. Плотніков, М. Ризи, В. Рокоча, В. Квартальнов, Г. Харрис та ін. Питанням розвитку міжнародного туристичного ринку присвячені праці вітчизняних та закордонних економістів А. Александрової, М. Ананьєва, А. Гайдук, В. Герасименка, М. Жукова, В. Зайцевої, В. Кифяка, О. Корнієнко, К. Купера, Р. Мілля, А. Моррісона, І. Сороки, Т. Ткаченко, О. Чудновського та ін. Але недостатньо висвітленими залишаються питання визначення основних аспектів регіональної трансформації світового туристичного ринку та дослідження механізмів його подальшого розвитку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є аналіз світового ринку туристичних послуг в умовах регіоналізації.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

– визначити тенденції сучасного стану світового ринку туристичних послуг;

– проаналізувати глобальні та регіональні аспекти розвитку міжнародного туризму, на основі виявлення закономірностей його розвитку;

– дослідити регіональні зрушення, що відбуваються на світовому ринку туристичних послуг;

– виявити фактори, що впливають на розвиток туристичної індустрії за регіонами світу;

– визначити перспективні напрямки розвитку туристичної індустрії, з урахуванням сучас-

них тенденцій регіоналізації світового туристичного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Серед сучасних тенденцій розвитку світового господарства особливої уваги заслуговують процеси глобалізації та регіоналізації. Глобалізація є новим етапом розвитку світової економіки, який характеризується різким прискоренням темпів інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя. Глобалізація в туристичній галузі проявляється в двох основних формах – зростанні кількості туристичних напрямів та збільшенні дальності туристських поїздок. Туристична індустрія світу, пропонуючи уніфіковані системи відпочинку й обслуговування, експлуатує регіональні природні відмінності і національну та культурну самобутність етнічних груп і місцевих громад, що в багатьох випадках стає головним мотивом подорожі. У світовій господарській практиці важко знайти ще один вид продуктивної діяльності, який одночасно сприяє глобалізації господарства й розвитку регіонів [6].

В умовах глобалізації та регіоналізації світової економіки можна виділити такі особливості розвитку ринку туристичних послуг:

– міжнародний поділ праці. Структура, практика та логіка сучасної глобальної економіки привела до появи нової концепції міжнародного поділу праці, яка сприяє не лише змінам балансу економічної сили між окремими країнами і регіонами внаслідок використання часткових переваг (географічне положення, дешевизна енергії, сировини чи робочих рук, доступ до ринків збуту, кваліфіковані кадри тощо), а й створює передумови для формування економічної, а пізніше і політичної багатополярності світу;

– інтернаціоналізація фінансів. Яскравими прикладами цього явища є введення єдиної європейської валюти й уніфікація світового валютного ринку, функціонування міжнародної банківської мережі, залежність фінансових систем багатьох країн від коливань на світовому фондовому ринку;

– нові інформаційні і технологічні системи. Нова глобальна інформаційно-спрямована економіка віддає перевагу здійсненню технологічних проривів у розвитку внаслідок впровадження ноу-хау-технологій, при цьому єдиний інформаційний простір робить кордони держав «прозорими», а процеси демократизації та глобалізації – незворотними;

– посилення конкурентної боротьби між новими індустріальними країнами і провідними промислово розвинутими державами;

– гомогенізація міжнародного споживчого ринку. Однією з причин є поширення масової культури, яка приносить моду на використання однакової продукції (автомобілі, побутова техніка, мобільні телефони, джинси, спортивне взуття, напої, засоби гігієни, іграшки тощо), споживання однакових видів послуг (ресторани швидкого харчування, кінофільми, музика і література, розваги у нічних та комп'ютерних клубах, дискотеках, барах, туризм, який асоціюється з відпочинком на березі теплого моря), їх стандартизацію та проникнення в усі сфери життя і регіони світу [4].

– транснаціоналізація світового туристичного ринку. Діяльність ТНК підсилює взаємозв'язок і взаємозалежність внутрішніх і зовнішніх туристичних ринків окремих країн. У міжнародному туризмі процес глобалізації найкраще простежуються на прикладі сектора розміщення туристів, в якому ТНК набувають форми готельних мереж, або ланцюгів [7].

Ініціатива інтернаціоналізації виробництва в туризмі належить країнам, які генерують потужні туристичні потоки, оскільки саме їм вона дає найбільший зиск. У Північній Америці це – США та Канада, в Європі – Німеччина, Великобританія і Франція, в Азії – Японія та Китай. Саме тому більшість ТНК, діяльність яких охоплює туристичний бізнес, базуються у США, Західній Європі, Японії і з недавнього часу – в Гонконгу та Сінгапурі [2].

Важливими умовами розвитку світового ринку туристичних послуг є фактори позитивного та негативного впливу. Серед позитивних можна виділити такі:

– стабільність і відкритість політики та економіки;

– зростання суспільного багатства і доходів населення;

– скорочення робочого і збільшення вільного часу;

– розвиток транспорту, засобів комунікацій та інформаційних технологій;

– посилення урбанізації;

– побудова інтелектуального суспільства;

– заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму;

– спрощення та гармонізація податкового, валютного, митного, прикордонного та інших форм регулювання;

– стимулювання туризму для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів і малозабезпечених сімей шляхом надання пільг;

– сприяння розвитку індустрії пріоритетної туристичної діяльності.

До негативних факторів розвитку ринку туристичних послуг відносять:

– напруженість у міжнародних відносинах;

– нестабільність політики та закритість економіки;

– стагнація економіки та падіння добробуту населення;

– невпорядкованість туристичних ресурсів;

– нерозвинутість індустрії туризму;

– нераціональне використання культурно – історичної і культової спадщини й довкілля;

– низькій рівень доходів населення та нестача вільного часу;

– забруднення навколишнього середовища і екологічна небезпека;

– недооцінка ролі туризму в інтелектуалізації суспільства;

– відсутність ефективних стимулів інвестування розвитку індустрії туризму на рівні світових стандартів;

– недооцінка ролі туристичного бізнесу в наповненні бюджету. Таким чином, можна зробити висновок, що всі наведені фактори, мають важливе значення для формування та функціонування пріоритетних напрямів розвитку світового ринку туристичних послуг [3].

Згідно з даними, поданими в останньому випуску Барометра міжнародного туризму ЮНВТО, у 2015 році кількість міжнародних туристичних прибуттів збільшилася на 4,4% і становила в цілому 1 184 млн Це означає, що порівняно з 2014 роком в минулому році приблизно на 50 млн більше туристів здійснили подорожі за міжнародними туристичними напрямками у всьому світі. У 2015 році, вже шостий рік поспіль, починаючи з посткризового 2010-го темпи зростання міжнародних прибуттів перевищували середній рівень, і щороку цей показник зростав на 4 і більше відсотків (рис. 1).

У цілому попит на ринку був високим, хоча результати туристичних напрямів виглядають неоднозначно внаслідок надзвичайно різких коливань валютних курсів, падіння цін на нафту та інші сировинні товари, в зв'язку з чим зросли наявні доходи в країнах-імпортерах, але скоротився попит в країнах-експортерах, а також внаслідок зростання стурбованості з приводу безпеки і захисту людей. Проте, незважаючи на різну динаміку туристичних прибуттів по регіонах, досі зберігається сформована раніше структура міжнародного туристичного ринку. Найбільшим учасником міжнародного туристського обміну є Європейський регіон. За ним слідують регіони Південно-Східної Азії і Тихого океану і Америки (Північна, Центральна і Південна) (рис. 2) [3].

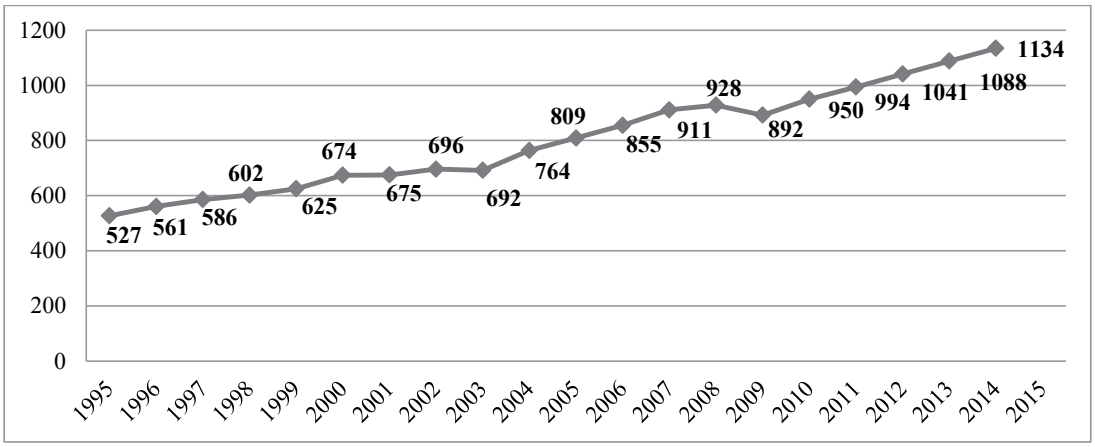


Рис. 1. Динаміка міжнародних туристичних прибуттів за 1995–2015 роки, млн осіб [9]

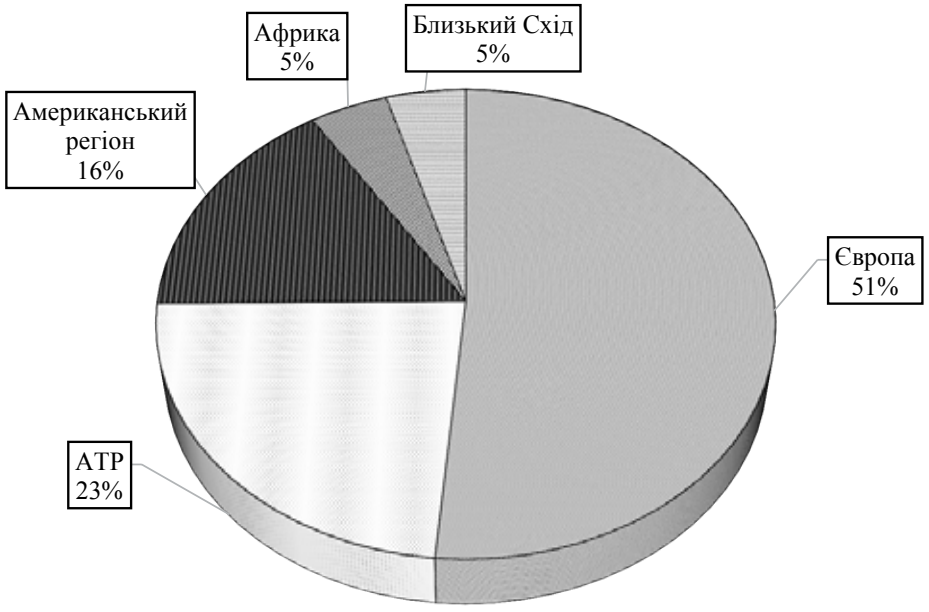


Рис. 2. Структура міжнародних туристичних прибуттів за регіонами [8]

У розбивці за регіонами у 2015 році темпи зростання в Європі, Американському та Азіатсько-Тихоокеанському регіонах становили близько 5%. Кількість прибуттів на Близький Схід зросло на 3%, тоді як в Африці, згідно з обмеженим наявними даними, цей показник, за оцінками, скоротився на 3% головним чином внаслідок слабких результатів Північної Африки, на яку припадає більше однієї третини прибуттів у регіоні (табл. 1).

Європа (+5%) була лідером за темпам зростання в абсолютному і відносному вираженні, чому сприяло ослаблення позицій євро до долара США і інших основних валют. Кількість прибуттів до Європи досягло 609 млн, що на 29 млн більше, ніж у 2014 році. Центральна і Східна Європа (+6%), після скорочення числа прибуттів в минулому році, відновила свої позиції. У Північній Європі (+6%), Середземноморській Європі (+5%) і Західній Європі (+4%) також були зареєстровані хороші результати, особливо з огляду на те, що вони є давно сформованими турнапрямами.

Відносна втрата домінуючого положення Європи в туризмі зумовлена:

– старінням туристичного продукту південноєвропейських країн (Греція і Італія);

– високими цінами на туристичні продукти в північноєвропейських країнах (Великобританія, Швеція);

– соціально-економічними та етнічними проблемами в східноєвропейських країнах;

– ростом популярності туристичних маршрутів країн Південно-Східної Азії. [5]

Характерною рисою туристичного ринку є значний вплив на нього психологічних та соціокультурних чинників, результатом чого є зміни у структурі попиту на туристичні послуги, що приводить до значних зрушень у регіональній структурі світового ринку туристичних послуг. Структурні зрушення, що відбуваються на світовому ринку туристичних послуг, характеризуються збільшенням частки країн Східної Азії та Тихоокеанського регіону у світових туристських прибуттях, яке відбувається внаслідок значного зменшення відповідного показника у країнах американського регіону, а також в Європі [1]. Так, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (+5%) в минулому році число міжнародних туристських прибуттів зросло на 13 млн і досягло 277 млн, Хоча результати турнапрямів були нерівнозначними. Лідерство за темпами росту належить Океанії (+7%) і Південно-східній Азії (+5%), водночас в Південній Азії і Північно-Східній Азії приріст становив 4%.

Таблиця 1

Міжнародні туристичні прибуття за 2000–2015 роки [9]

	Міжнародні туристичні прибуття, млн осіб						Частка ринку (%), 2015	Зміни	
	2000	2005	2010	2013	2014	2015		14/13	15/14
Усього в світі	***674***	***809***	***950***	***1 088***	***1 134***	***1 184***	***100***	***4,2***	***4,4***
Європа	***386,4***	***453,2***	***489,4***	***566,8***	***580,3***	***609,1***	***51,4***	***2,4***	***5,0***
Північна Європа	44,8	59,9	62,8	67,2	70,8	75,3	6,4	5,3	6,3
Західна Європа	139,7	141,7	154,4	170,8	174,5	180,9	15,3	2,2	3,7
Центральна/Східна Європа	69,6	95,3	98,9	127,8	120,1	127,8	10,8	-6,0	6,4
Південна/ Середземноморська Європа	132,6	156,4	173,3	201,0	214,9	225,1	19,0	6,9	4,8
АТР	***110,3***	***154,0***	***205,4***	***249,9***	***264,4***	***277,0***	***23,4***	***5,8***	***4,8***
Північно-Східна Азія	58,3	85,9	111,5	127,0	136,3	142,3	12,0	7,3	4,4
Південно-Східна Азія	36,3	49,0	70,5	94,3	97,3	102,2	8,6	3,0	5,1
Океанія	9,6	10,9	11,4	12,5	13,2	14,2	1,2	6,0	7,3
Південна Азія	6,1	8,2	12,1	16,0	17,6	18,3	1,5	10,1	4,2
Американський регіон	***128,2***	***133,3***	***150,2***	***167,6***	***181,7***	***190,7***	***16,1***	***8,4***	***4,9***
Північна Америка	91,5	89,9	99,5	110,2	120,9	126,2	10,7	9,7	4,4
Країни Карибського басейну	17,1	18,8	19,5	21,1	22,2	23,8	2,0	5,0	7,4
Центральна Америка	4,3	6,3	7,9	9,1	9,6	10,3	0,9	5,6	7,1
Південна Америка	15,3	18,3	23,2	27,2	29,1	30,3	2,6	7,1	1,3
Африка	***26,2***	***34,8***	***50,4***	***54,7***	***54,9***	***53,1***	***4,5***	***0,3***	***-3,3***
Північна Африка	10,2	13,9	19,7	20,7	20,4	18,8	1,6	-1,4	-7,8
Регіон пустелі Сахара	16,0	20,9	30,8	34,0	34,4	34,2	2,9	1,4	-0,6
Близький Схід	***22,4***	***33,7***	***54,7***	***49,1***	***52,4***	***54,1***	***4,6***	***6,7***	***3,1***

Кількість міжнародних прибуттів в Американський регіон (+5%) збільшилася на 9 млн і становила 190,7 млн осіб, що сприяло закріпленню високих результатів 2014 року. Підвищення курсу долара США стимулювало виїзний туризм зі Сполучених Штатів Америки та сприяло країнам Карибського басейну і Центральної Америки (7% приріст в кожному з цих регіонів). Результати Південної Америки та Північної Америки (по +4%) були близькі до середніх показників.

Дещо нижча частка туристських прибуттів у ньому пояснюється не зниженням туристичної привабливості Америки, а швидшим темпом розвитку туристичної індустрії в інших макрорегіонах. Цей регіон характеризується наявністю більшості видів рекреаційних ресурсів, розвиненою інфраструктурою. Проте Південна Америка також має нестабільну політичну ситуацію в країнах, а природні катаклізми у США (урагани, повені) сприяють зниженню частки туристських прибуттів [5].

Кількість міжнародних туристських прибуттів на Близький Схід зросла на 3% і становила в цілому 53 млн, що сприяло процесу відновлення туризму, яке розпочалося в 2014 році.

Обмежені наявні дані по Африці (52 млн прибуттів) вказують на скорочення числа міжнародних прибуттів на 3%. У Північній Африці кількість прибуттів знизилася на 8%, а в країнах Африки на південь від Сахари – на 1%, хоча в другій половині року в країнах Африки на південь від Сахари відновилася тенденція позитивного зростання. При цьому частка країн Африки й Близького Сходу залишається незначною, що пояснюється нерозвиненістю туристичної інфра- та супраструктури і неможливістю забезпечення достатнього рівня безпеки туристам. Саме цим чинником пояснюється і переважання у структурі туристських прибуттів та валютних надходжень промислово розвинених і нових індустріальних країн над країнами, що розвиваються, та країнами з перехідними економіками [1].

За прогнозами ЮНВТО, до 2020 року очікується туристичний бум: кількість міжнародних туристських прибуттів досягне 1,6 млрд осіб, із них 1,2 млрд припадатимуть на внутрішньорегіональний туризм, а 0,4 млрд складуть поїздки на дальні відстані.

Згідно з прогнозами, темпи зростання Азійсько-Тихоокеанського, Близькосхідного і Африканського регіонів перевищать 5% за рік у середньорічних темпах зростання у світі 4,1%. Припускається, що темпи зростання на найбільш розвинутих напрямках Європейського і Американського регіонів будуть нижчі середніх світових. Європа збереже позиції лідера за міжнародними прибуттями, незважаючи на те, що її частка в 2020 році знизиться.

Аналіз сукупних показників туристичних прибуттів по регіонах показує, що до 2020 року трьома провідними регіонами, що приймати-муть, будуть Європейський (717 млн осіб), Азійсько-Тихоокеанський (397 млн осіб) та Американський (282 млн осіб).

Таким чином, беручи до уваги прогнози ЮНВТО та проаналізувавши міжнародний ринок туристичних послуг, можна визначити такі тенденції розвитку туризму до 2020 року:

– у Європі потрібно буде витримувати жорстку конкуренцію за прибутки від туризму, що, у свою чергу, буде вимагати від європейської індустрії туризму підвищення якості наданих послуг;

– кількість поїздок буде збільшуватися через міжконтинентальні подорожі з Європи в Америку, Азію й Океанію;

– використання повітряного транспорту буде розширюватися швидше завдяки збільшенню кількості зручних прямих рейсів;

– у міру все більш активного впровадження комп'ютерних систем бронювання будуть зменшуватися строки бронювання;

– найбільш активними туристами будуть дві вікові групи: люди літнього віку та молодь;

– продовжуватиме зростати попит на туризм, пов'язаний із відвідуванням визначних пам'яток культури, а також з активним відпочинком;

– стан навколишнього середовища стане одним із головних чинників у притягненні туристів, особливо в сільських і приморських районах;

– географія ж міжнародного туризму буде визначатися пріоритетним для туристів факторами привабливості тих чи інших регіонів, країн. Надалі основним джерелом задоволення туристичних потреб буде природний потенціал;

– відбуватиметься тяжіння до незайманої природи, що асоціюється з поняттям краси, і у зв'язку із цим розвиватиметься насамперед екологічний туризм;

– розвиток нетрадиційних (екстремальних) видів туризму, поширення індивідуальних туристських подорожей, розвитком елітарного (мисливського, наукового, конгресного), космічного туризму [8].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, ми встановили, що сучасними тенденціями розвитку міжнародної туристичної діяльності є:

– формування глобального ринку туристичних послуг;

– транснаціоналізація туристичного ринку;

– розширення доступу країн, що розвиваються, до міжнародних туристичних відносин;

– високий динамізм;

– подальша монополізація ринку;

– інформатизація світового ринку туристичних послуг;

– підвищення вимог до якості як наслідки зростаючої конкуренції на світовому ринку;

– посилення взаємозв'язків світового ринку туристичних послуг з іншими ринками (нерухомості, капіталу, робочої сили, інновацій).

Аналіз розвитку світового туристичного ринку дає змогу зробити висновок, що міжнародний туризм розвивається разом з іншими сторонами міжнародного життя, реагуючи на суспільно-політичну та соціально-економічну ситуацію. Цим зумовлена нерівномірність розвитку туристичної індустрії та суттєві регіональні особливості розвитку. У 2015 році в умовах нестійкої світової економічної кон'юнктури всі регіони і субрегіони досягли позитивних результатів. Найбільша кількість прибуттів простежується в Європейському регіоні (більше половини), за ним слідують регіони Південно-Східної Азії і Тихого океану і Америки. При цьому очікуються трансформація регіональної структури світового туристичного ринку, що обумовлено збільшенням частки Азійсько-Тихоокеанського регіону (прогнозується, що темп приросту перевищить 5%, що буде більше середньорічних показників у світі). Хоча Європа і збереже позицію лідера, проте її частка зменшиться до 45%. У цілому прогнозується пожвавлення міжнародної туристичної активності у всьому світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубенюк Я. Міжнародний туризм і світовий ринок туристичних послуг: сутність, суб'єкти, основні різновиди / Я. Дубенюк // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2006. – С. 17–24.
2. Зайцева В. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі / В. Зайцева, О. Корнієнко// Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 2 (8). – С. 55–65. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/FViS-2012-2/055-65.pdf.
3. Мацука В. Закономірності та тенденції розвитку регіональних ринків туристичних послуг / В. Мацука, К. Осипенко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. – Маріуполь: Новий світ, 2012. – Вип. 3. – С. 158–166.
4. Смаль В. Глобалізація: головні фактори та наслідки розвитку / В. Смаль, І. Смаль // Географія та основи економіки в школі. – 2005. – № 2. – С. 37–43.
5. Сорока І. Сучасні тенденції міжнародного ринку туристичних послуг / І. Сорока// Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 111. – С. 266–273.
6. Ціхановська В. Тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг в умовах посилення глобалізаційних процесів / В. Ціхановська, С. Ковальчук // Глобальні та національні проблеми економіки – 2015. – № 7. – С. 86–89. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1189-tsikhanovska-v-m-kovalchuk-s-ya-tendentsiji-rozvitku-svitovogo-rinku-turistichnikh-poslug-v-umovakh-posilennya-globalizatsijnikh-protsesiv.
7. Юхименко П. Міжнародний менеджмент: [навч. посібник] / П. Юхименко, Л. Гацька, М. Півторак. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 488 с.
8. Tourism Vision 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unwto.org/facts/eng/vision.html.
9. UNWTO World Tourism Barometer [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mkt.unwto.org/barometer.

УДК 378.011.33:004

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ

GLOBAL MARKET TRENDS OF E-LEARNING

Татомир І.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка

У статті розглянуто основні тенденції розвитку ринку електронного навчання. З'ясовано зміни, які зазнав ринок мобільного навчання та система корпоративної освіти. Показано, яку роль відіграють масові відкриті онлайн-курси в організації системи дистанційного навчання та визначено шляхи монетизації пропонованих ними послуг.

Ключові слова: *ринок електронного навчання, освітні стартапи, масові відкриті онлайн-курси, корпоративний університет, мобільні технології навчання.*

В статье рассмотрены основные тенденции развития рынка электронного обучения. Выяснено изменения, которые претерпел рынок мобильного обучения и система корпоративного обучения. Показано, какую роль играют массовые открытые онлайн-курсы в организации системы дистанционного обучения и определены пути монетизации предлагаемых ими услуг.

Ключевые слова: *рынок электронного обучения, образовательные стартапы, массовые открытые онлайн-курсы, корпоративный университет, мобильные технологии обучения.*

The article describes the main market trends eLearning found out the changes undergone mobile market training and corporate education system. Showing the role played massive open online course in the organization of distance learning and the ways to monetize the services they offer.

Keywords: *market e-learning, educational start-ups, massive open online course, corporate university and mobile learning technologies.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Чимало дебатів точаться навколо доцільності та подальших перспектив розвитку ринку електронного навчання, яке зумовило низку позитивних для освітнього поля процесів. Мова йде про відкритість, доступність та безкоштовність освітнього контенту широкій аудиторії споживачів шляхом зростання кількості освітніх онлайн-сервісів – онлайн-конструкторів уроків, сервісів для організації вебінарів (веб-семінарів), комп'ютерних відеозанять, каталогів освітянських веб-ресурсів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Аналіз останніх досліджень і публікацій з цієї тематики свідчить про розбіжність у поглядах економістів та аналітиків щодо доцільності розвитку ринку електронного навчання. Незважаючи на той факт, що в 2011 р. більше ніж 320 000 американських школярів відвідали віртуальні школи, а в 2015 р. їх число перевищило позначку 17,3 млн осіб, які хоча б один предмет вивчали онлайн, є й певна кількість противників розвитку E-learning у світі [21]. Так, перший викладач онлайн-курсу в Канаді в 2008 р. *Дж. Сіменс* назвав їх тіньовою економікою освіти, яка функціонує паралельно з формальною освітою. Дещо схлжих позицій дотримується *Т. Іглтон*. На думку британського вченого [18], сучасні університети все більше перетворюються на бізнес проекти, викладачі – на менеджерів, а студенти – на споживачів, що приводить до того, що університети починають потурати інтересам споживачів у конкуренції за студента, що поступово веде до повільної «смерті» класичних університетів.

Певний скептицизм прослідковується й серед значної частини українських науковців, які вважають, що отримання знань з Інтернету навряд чи можна розглядати як альтернативу повноцінній вищій освіті – це лише поштовх, напрям у розвитку. У цій ситуації довгострокові вузівські загальнодоступні онлайн-програми мають всі шанси витіснити з ринку освітніх послуг низькопробні комерційні курси. Це, перш за все, пов'язано з недовірою наукової спільноти до якості пропонованого мережею освітнього сервісу. Як резюмує з цього приводу С. Примаченко: «Приєднання провідних вузів до програм безкоштовного навчання

остаточно поставить крапку в питанні про те, на скільки це серйозно» [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на значну кількість публікацій з цієї проблематики, чимало проблем залишаються не до кінця дослідженими. Мова йде про використання можливостей ринку електронного навчання з урахуванням розвитку всіх його сегментів, які сьогодні динамічно розвиваються.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – розглянути основні тенденції розвитку ринку електронного навчання, з'ясувати зміни, які зазнав ринок мобільного навчання та система корпоративної освіти, дослідити, яку роль відіграють масові відкриті онлайн-курси в організації системи дистанційного навчання та визначити шляхи монетизації пропонованих ними послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Структура міжнародного ринку електронного навчання складається з великих і нішевих гравців та охоплює три основні сегменти – ринок мобільного навчання, корпоративне навчання та масові відкриті онлайн-курси (MBOK).

З того часу, як американська компанія Apple в Сан-Франциско представила iPhone 3G й анонсувала відкриття App Store – платформи, яка дає змогу скачувати мобільні програми, телефони перестали бути лише засобом комунікації, вони перетворилися в розумні гаджети. У їх переліку для скачування програм появилися освітні додатки, які дають користувачеві знання з іноземних мов, математики, історії, програмування тощо. Такі новації не залишились поза увагою світової спільноти.

Перші системи мобільного навчання студентів були розроблені в 90-х рр. у багатьох університетах Європи та Азії. Флагманом ринку стала корпорація Palm Education Pioneers. У 2002 р. у Канаді було створено Консорціум мобільного навчання, а в Австралії державний стандарт на мобільне навчання. У 2004 р. корпорацією Intel розпочато проект «Навчання завжди та всюди», метою якого стало надання кожному учневі персонального доступу до мобільних комп'ютерних пристроїв та забезпечення безпровідного зв'язку в школах. У 2011 р. ЮНЕСКО разом із фінською компанією Nokia провели перший в історії «Тиждень мобільного навчання», який став щорічною подією глобального масштабу. Проведене в 2014 р. спеціалістами ЮНЕСКО дослідження підтвердило, що поширення недорогих мобільних засобів зв'язку суттєво збільшує кількість людей, які читають книги. Було зафіксовано, що за допомогою мобільного телефону близько 6 млрд людей мають змогу отримати доступ до нових знань [13].

Так, одна з країн Південної Азії з метою підвищення кваліфікації вчителів іноземних мов запустила в 2015 р. програму «Англійська мова в дії». Навчання за допомогою портативних мультимедійних пристроїв дало змогу покращити рівень володіння мовою 475 викладачам. Цьому сприяли онлайн-трансляції закордонних колег.

Таблиця 1

Середній розмір доходу розробників мобільних додатків [19]

Показник / компанія	Google	Apple	Microsoft
Кількість користувачів (млн осіб)	900	600	12
Кількість додатків (тис. шт)	800	1 250	160
Кількість розробників (тис. осіб)	150	235	45
Кількість закачувань додатків (млрд разів)	48	50	65
Дохід розробників (млн дол.)	900	5 000	100

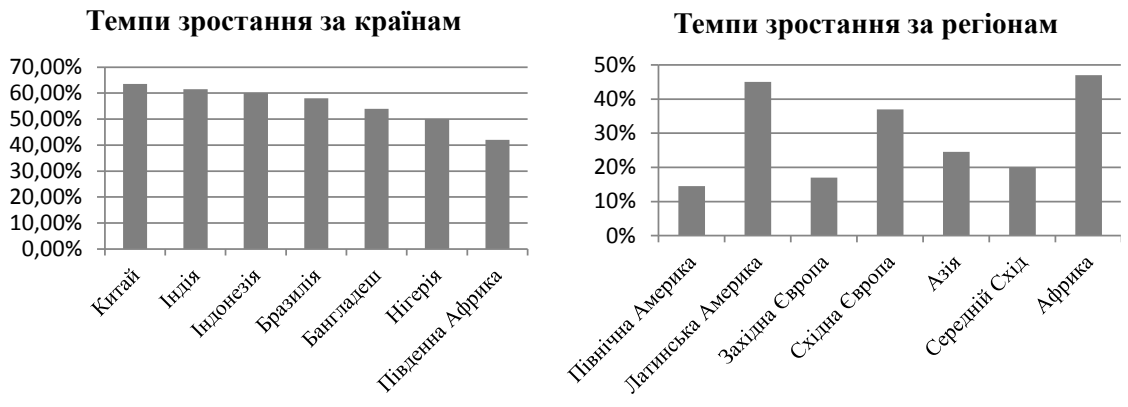


Рис. 1. Темпи зростання на ринку послуг і засобів мобільного навчання за регіонами та країнами за період 2010–2015 рр. [14]

Збільшення попиту на компактний формат навчання привело до створення й запуску освітніх стартапів, таких як «Університет в кишені» (який згодом отримав назву «Мій університет»), «Навчання на льоту», «Клас, який завжди з тобою». Спектр пропонованих ними освітніх продуктів характеризується величезним асортиментом, який охоплює десятки тисяч додатків, курсів та сервісів для управління освітнім контентом.

Найбільш поширеними навчальними технологіями 2014 р. визнано: систему управління навчання LMS, систему управління контентом навчання, мобільні додатки та подкастинг. Експерти ринку мобільного навчання орієнтовно налічують 2,3 млн осіб, які займаються розробкою мобільних додатків. У 2013 р. компанія Apple під час WorldWide Developer Conference заявила про те, що в AppStore опубліковано 1,25 млн додатків, які користувачі скачали 50 млрд разів, а розробники отримали дохід у розмірі 5 млрд дол. США (див. табл. 1).

Світовий ринок мобільних продуктів і послуг навчання досяг 5,3 млрд дол. США в 2012 р. У сукупних темпах річного зростання у 18,2% протягом наступних п'яти років його обсяг у 2015 р. становив 8,7 млрд дол. США і має, згідно з прогнозами економістів, потенціал, щоб у 2019 р. сягнути позначки 14,2 млрд дол. США. Очікується, що топ-покупцями мобільних продуктів і послуг навчання в 2019 році б. Китай, США, Індонезія, Індія та Бразилія [10].

Окремий сегмент ринку E-Learning становить система корпоративного навчання. У її розвитку першочергово зацікавлені великі компанії, які проводять регулярне навчання своїх співробітників у філіях. Роблячи вибір на користь неперервного навчання управлінського та виробничого персоналу чимало транснаціональних корпорацій виступають у ролі меценатів, інвестуючи в загальний професійний ріст ринку. Прикладом таких інвесторів є найбільша у світі напівпровідникова компанія Intel, яка робить щорічні інвестиції у розмірі 100 млн дол. США на підтримку освітньої сфери, стимулюючи тим самим підготовку кваліфікованих кадрів інформаційно-телекомунікаційного сектора економіки.

Носіями корпоративної освіти є бізнес-школи, які спеціалізувались на навчанні вузькопрофільним спеціальностям шляхом проведення семінарів, навчальних курсів та вебінарів. Першою у створенні корпоративного університету була компанія McDonalds, яка в 1961 р. заснувала Gamburger University. Потреба в його створенні була зумовлена необхідністю підготувати кадри таким чином, щоб споживачі, які користуються послугами компанії у різних країнах світу, могли отримувати будь-де задовільний сервіс. Згодом власні корпоративні університети заснували такі іменити глобальні компанії, як Disney University, Motorola, Procter&Gamble, Coca-Cola, General Electric та ін. Чимало з них функціонують як незалежні бізнес-одиниці компаній, пропонуючи певний набір освітніх послуг іншим компаніям, які працюють на ринку. Наприклад, корпоративний університет компанії Motorola таким чином щорічно поповнює 25% свого бюджету.

Таблиця 2

Корпоративні університети провідних компаній світу

Провідні компанії	Корпоративне навчання
Автомобільний концерн **Ford**	Створений у 2004 р. портал дистанційного навчання дав змогу зекономити компанії більш ніж 17 млн дол. США. У електронній бібліотеці ресурсу Ford Learning Network міститься 1,5 тис. інтерактивних навчальних курсів, 1,9 тис. електронних книг, сотні періодичних видань та внутрішньо корпоративна інформація. За допомогою порталу понад 300 тис. працівників компанії в усьому світі мають змогу підвищувати кваліфікацію
International Business Machines Corporation – американська електронна корпорація, один із найбільших провайдерів глобальних інформаційних мереж	Найбільшим КУ вважається підрозділ IBM-Global Learning. У його складі понад 3 400 викладачів, які працюють в 55 країнах, де вони читають 10 000 спеціалізованих курсів. В університеті IBM вже пройшли перепідготовку 126 000 співробітників компанії
Motorola – один зі світових лідерів в галузі інтегрованих телекомунікацій та вбудованих електронних систем	Річний бюджет корпоративного університету компанії становить 100 млн дол. США. Він містить 99 підрозділів, які розміщені в 21 із постійним штатом працюючих із 400 працівників. Університет складається з 4 великих відділень, які прив'язані до основних регіонів: Європи, Близького Сходу, Африки, Азії, Тихоокеанського регіону, Канади, Латинської Америки та Північної Америки
General Electric – американська багатогалузева корпорація, найбільший у світі виробник багатьох видів техніки	Щорічно компанія інвестує близько 1 млрд дол. США в тренінгові та освітні програми для своїх працівників та 3,3 млрд дол. США в R&D. У цілому за різними програмами навчання GE навчається понад 100 000 працівників. Основним центром підготовки є Інститут розвитку менеджменту GE (нині центр лідерства Джека Уелча), який вважається першою корпоративною бізнес-школою у світі

Джерело: побудовано автором на основі [6; 7, с. 57; 11]

Все більш привабливими й для більшості підприємств стають мобільні додатки, оскільки створюють можливості для підвищення ефективності андрагогічних навчальних програм та безперервної освіти. Великим корпораціям зручно навчати своїх працівників за допомогою сучасних технологій, а не витрачати робочий час на класичні семінари та лекції.

Провідні компанії вже продемонстрували ефективність мобільного навчання, зокрема:

1. Accenture створила програму uPodcast, яка дає лідерам та експертам у різних сферах змогу обмінюватися знаннями при мінімальних інвестиціях коштів. На сьогодні було створено більше 180 подкастів і понад 20 000 працівників (11% загальної кількості) отримали до них доступ.

2. Coca-Cola створила гру з використанням альтернативної реальності, яка поєднує соціальні та мобільні технології, у тому числі GPS та смартфони. Її мета – співпраця та конкурентне рішення проблем на рівні команди. Крім того, гра допомагає зрозуміти, яким чином молоде покоління використовує технології Web 2.0 [12].

Респонденти з 529 західних підприємств, на яких у 2015 р. проводилося компанією Docebo, дослідження [20] оцінили перспективи зростання у своїх організаціях різних форм та інструментів навчання так: використання електронного навчання зростатиме на 59% підприємств, використання змішаного навчання зросте на 40%, застосування віртуальних навчальних курсів та вебінарів поширюватиметься на 36% підприємств, навчання на основі мобільних пристроїв – на 25%, масові відкриті онлайн-курси використовуватимуться на 13% (тоді як 12% підприємств планують відмовитися від такої практики), гейміфіковане навчання використовуватимуть 11% підприємств (планують відмовитися – 11%).

Якщо проаналізувати динаміку розвитку ринку електронного навчання за регіонами світу, то можна побачити, що лідерські позиції за кількістю компаній споживачів отримують Північна Америка та країни Азії (див. табл. 3).

До чинників, які передували інтенсифікації процесів корпоративного навчання форсайт-прогнозисти, належать такі:

– підвищення зацікавленості інноваціями в освіті;

– зростання потреби в отриманні «швидких» знань та індивідуалізації навчального процесу;

– кооперація та обмін досвідом між компаніями, що зростає;

– реалізація нової бізнес-ініціативи;

– збереження кращих культурних цінностей, традицій та ідеології;

– звуження спеціалізації й поява нових професій;

– збільшення кількості людей з підвищеною самомотивацією до навчання;

– використання нових методів донесення інформації.

Світова спільнота провідних експертів й фахівців у сфері освіти та інформаційних технологій визнає за онлайн-освітою майбутнє. Такий висновок було зроблено під час круглого столу з питань дистанційної освіти в Давосі (січень 2013 р.). Чимало ВНЗ світу визнали дистанційне навчання стратегією поступального розвитку й використовують освітні платформи як засіб поширення власного контенту. Так, наприклад, за спільної ініціативи Массачусетського технологічного інституту та Гарвардського університету в травні 2012 р. була впроваджена EdX – платформа масових відкритих інтерактивних безкоштовних курсів, яка охопила широку аудиторію слухачів з усього світу. Щороку цей проект долучає велику кількість навчальних закладів. Станом на 2014 р. їх налічувалось 25.

Згідно з даними дослідження Deloitte, лише в США ринок корпоративного навчання оцінюється в 70 млрд дол. США. [3]. Зацікавленість системою онлайн-навчання спонукає постачальників дистанційних курсів об'єднуватися з великими компаніями для підвищення професійного рівня їх працівників. До цих компаній входять такі гіганти, як AT&T, Accenture, Microsoft. Саме тому найбільші університети світового рівня – Columbia, Harvard Wharton – доповнюють власні програми бізнес-освіти онлайн-курсами, щоб не втрати свою частку на ринку.

Лідером у ніші постачальників МВОК є Coursera, масштаб аудиторії якої станом на початок 2016 р. перевищив позначку в 17 млн

Таблиця 3

Динаміка розвитку ринку електронного навчання за регіонами світу [2]

	2013	**2016**
Усього компаній-споживачів	40 605	51 172
Північна Америка	23 800	27 100
Західна Європа	6 800	8 100
Східна Європа	729	1 200
Азія	7 100	11 500
Середній Схід	443	560
Африка	333	512
Латинська Америка	1 400	2 200

Таблиця 4

Топові світові ресурси у сфері онлайн-освіти

Назва	Кількість зареєстрованих слухачів, млн осіб	Кількість доступних курсів, од.	Географія користувачів	Інвестиції, млн дол. США	Провідні інвестори	Партнери
Coursera (2012)	Понад 17 млн	Понад 1 500 курсів від більше ніж 60 університетів з Північної Америки, Європи, Азії та Австралії в 22 категоріях знань на 22 мовах	Понад 25% зареєстрованих осіб становлять громадяни США, решта – громадяни з 190 країн, в основному з Індії, Канади, Великої Британії та ін.	> 146	New Enterprise Associates, Kleiner Perkins Caufield & Byers, International Finance Corporation, Times Internet Ltd.	Понад 130 академічних інституцій, зокрема: Йельский університет, Університет Джона Хопкінса, Единбургский університет, Пекінский університет та ін., а також компанії Google, Instagram, BNY Mellon, Qualcomm і Cisco
EdX (2012)	Понад 10 млн	Більше нуж 800 курсів від 114 університетів усього світу в 28 категоріях знань	Слухачі з усього світу	> 85	Andreessen Horowitz, Гарвардський і Массачусетский технологічний інститути	Гарвард, університети Кіото, Торонто, Бомбею, Пекіну, Сеулу та ін.
Udacity (2012)	Понад 3 млн	Курси в 24 категоріях знань, більшість з яких стосуються комп'ютер-них наук, математики, фізики, психології та підприємництва	В основному це мешканці США, Індії, Великобританії, Німеччини – в цілому з 204 країн світу	> 105	Charles River Ventures, Andreessen Horowitz Google медіакомпанія Bertelsmann	Університет Сан-Хосе (Каліфорнія), Google, Bank of America, Facebook та ін. компанії
Udemy (2010)	Понад 11 млн	Понад 40 000 курсів різного спрямування, які ведуть викладачі-фрілансери	Користувачі з 190 країн, які цікавляться питаннями самооосвіти, працівники IT-компаній та ін.	> 113	Norwest Venture Partners, Insight Venture Partners, MHS Capital	Stripes Group, Norwest Venture Partners, Insight Venture Partners, Lightbank, MHS Capital, Learn Capital
Lynda (1995)	Понад 4 млн	Понад 4 000 курсів та 15 000 навчальних відео	Сервіс, доступний усім користувачам за умови підписки, яка дає змогу для перегляду курсів без обмежень. В основному це жителі США, Східної та Західної Європи	> 120	Accel Partners, Spectrum Equity, Meritech Capital Partners	В основному коледжі та університети США, у тому числі Ліга Плюща, компанії Disney, Time Warner, Sony, Pixar, ABC і HBO
Khan Academy (2006)	Понад 25 млн	Понад 4 000 міні-лекцій, які перекладені понад 23 мовами	Жителі із 190 країн, зокрема, Північної Африки, Середнього та Близького Сходу, США. В основному це школярі та студенти	> 100	Google та Фонд Білла і Мелінди Гейтс, фонд Carlos Slim Foundation, AT&T Inc	
MIT OpenCourseWare (2002)	Понад 53 млн	Понад 2 300 курсів	Жителі США, Китаю, Індії. У регіонах Африки та Азії, де доступ до Інтернету утруднений, створено понад 200 дзеркал сайту OCW	> 150	Фонд Hewlett Foundation і Mellon Foundation	Каліфорнійський університет в Берклі, Токійский університет, Мічиганский університет, Університети штатів Арізона, Мічигану та ін.

Джерело: побудовано автором на основі [1; 4; 15; 20]

користувачів завдяки створенню онлайн-курсів із різних навчальних предметів разом із провідними вищими начальними закладами світу та бізнес-курсів у партнерстві з гігантами технологічної індустрії Instagram та Snapdeal (див. табл. 4). Це сприяло залученню більш як 146 млн інвестицій. Така освітня платформа налічує декілька десятків Глобальних навчальних центрів у різних країнах світу. Її сертифікати все більше беруться до уваги роботодавцями під час приймання на роботу чи зарахування кредитів освітніми установами.

Ще однією онлайн платформою, яка була створена з метою віртуалізації та демократизації освіти, є Udacity. Вона дещо поступається в рейтингових позиціях за кількістю користувачів, що отримали доступ до освітніх продуктів, розроблених спільно з Google, Facebook, а також з фінансовою компанією Capital One. На весні 2013 р. Udacity у співпраці з Georgia Tech і AT&T запустила магістерську програму, яка дає можливість отримати акредитовану ступінь майстра з Computer Science.

Значний революційний прорив у розвитку освіти зробила Академія Салман Хана. Це некомерційний освітній ресурс, який пропонує альтернативні рішення в освіті. Мова йде про використання короткотермінових уроків тривалістю не більше ніж 5–15 хвилин із великої кількості предметів у різних галузях знань, які затребувані різносторонню аудиторією як за віком, так і професійною належністю. «Велика школа світу», як сьогодні по праву називають Академію, налічує мільйони учнів. Креативний підхід до справи дав Академії змогу зайняти першість у рейтингових позиціях випередивши безкоштовні онлайн-курси MIT, Берклі, Єльського університету та інших.

Чимало стартапів, таких як Udemy, Udacity, Coursera, Creative Live, Code Academy, Skillshare, Grovo, та авторитетні організації, які спеціалізуються на навчання в IT-сфері (Lynda.com, Cisco Networking Academy і Microsoft IT Academy), пропонують додатки для дистанційного навчання з використанням браузера й мобільних пристроїв.

Найбільшим попитом користуються проекти, за допомогою яких споживачі мають можливість отримати конкретні навики, які згодом можна буде вдало конвертувати в дохід. Наприклад, це можуть бути онлайн-курси, де навчають програмуванню, курси з інтернет-маркетингу, створенню мобільних додатків та інтернет-магазинів тощо.

Фінансове утримання більшості впливових освітніх платформ здійснюється за допомогою корпоративної філантропії. Згідно з даними венчурного фонду GSV Capital, в освітні стартами за останні десятиліття було вкладено 3,4 млрд дол. США. За 2015 р. обсяг інвестицій в освітні стартами США становив 1,85 млрд дол. США. Згідно з даними журналу EdSurge [17], в минуло році було підписано 198 угод: 537 млн інвестицій витрачено на розвиток сервісів для школи, 711 – отримали компанії, які спрямовані на розвиток вищої освіти, решта – були інвестовані в освіту дорослих та корпоративне навчання.

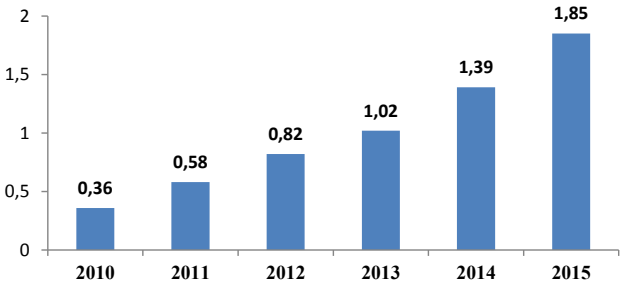


Рис. 2. Рівень фінансування освітніх стартапів у США, млрд

Опубліковані інвестиційною компанією Edukwest дані про обсяги європейських інвестицій в освітні технології засвідчать про те, що в 2015 р. спостерігалася тенденція подвоєння інвестиційних асигнувань порівняно з попередніми роками. Середній обсяг інвестицій перевищив позначку в 1,5 млн євро [8]. Найбільш затребуваними виявились проекти, пов'язані з додатковою, вищою освітою та вивченням іноземних мов. Чимало провідних компанії у сфері технологічної індустрії готові фінансувати освітні стартами, які спрямовані на підтримку школярів з низькою успішністю та дітей з неблагополучних сімей.

Однак не всі з них функціонують лише завдяки спонсорській підтримці. Більшість (Coursera та University of Michigan, Udacity та ін.) застосовують власні моделі монетизації, які передбачають:

1. Плату за тестування й верифікацію студентів у сертифікаційних центрах та отримані сертифікати про закінчення курсу. У перші місяці роботи завдяки такій бізнес-моделі Coursera отримали дохід у розмірі 1 млн дол. США від продажу сертифікатів вартістю у 30–100 дол. США.

2. Продаж інформації про успішність студентів та пройдені ними курси безпосередньо потенційним роботодавцям та рекрутинговим агентствам. Так, понад 350 компаній світу співпрацюють з Coursera і Udacity для виявлення кращих студентів – потенційних кандидатів на відповідні робочі місця. Компанія Google вже зареєструвала 80 000 своїх співробітників в Udacity HTML5.

3. Оцінювання за окрему плату від освітніх установ чи роботодавців компетенцій студентів.

4. Плату підприємців за проведення власних курсів-тренінгів. Розробкою курсів на замовлення для великих компаній займається edX, оціночна розробниками вартість однієї освітньої програми коливається в межах 250 тис. дол. США.

5. Отримання коштів за індивідуальне репетиторство та консультування.

6. Дохід від ліцензування навчальної платформи чи її продажу роботодавцям або іншим освітнім установам.

7. Плату за навчання, яка знімається після безкоштовного пробного періоду з метою отримання повного доступу до курсу та навчальних матеріалів.

8. Платне оцінювання виконаних завдань тощо.

9. Надання додаткових послуг навчання та пропонування кредитних варіантів за додаткову плату. Мова йде про формування партнерських відносин між вищими навчальними закладами та компаніями-інвесторами, які готові оплати навчання потрібних їм працівників. При цьому студенти завершують свої онлайн-програми на тому самому рівні, що й традиційні студенти, отримуючи відповідні дипломи.

Монетизувати власний досвід мають змогу й окремі фізичні особи, які виступають у ролі викладачів, зареєструвавшись у проектах як інструктори. Наприклад, у грудні 2016 р. в проекті Udemy їх налічувалось 19 тис.

Тенденція останніх років показала, що лідерство в рейтингу офлайнових університетів утримують американські ВНЗ. Сьогодні 22 із 25 їх топових університетів (серед яких Гарвард, Стенфорд, Єль, Прінстон та ін.), визнаних журналом «US News and World Report», зробили заяву про можливість подальшого використання курсів для різної категорії споживачів на безоплатній основі.

Неоднаковим є ставлення урядів держав до розвитку онлайн-освіти. Виокремлюється певна група країн, які необґрунтовано обмежують ринок онлайн-освіти, висуваючи завищені вимоги до її якості. З метою пропагування власного освітнього продукту китайське міністерство освіти не допускає на внутрішній ринок освітні онлайн-програми іноземного походження. Міністерство освіти Ефіопії починаючи з 2010 р. ввело заборону на всі види дистанційного навчання в країні, згодом скасувавши її зі збереженням багатьох обмежень.

Однак виокремлюється й інша група країн, які з метою підтримки онлайн-навчання запроваджують пілотні та державні програми його розвитку. Бюджетне фінансування власного віртуального університету ESAD, який пропонує безкоштовні студентські курси для громадян країни, проводить уряд Мексики. У квітні 2011 р. у Малайзії було запущено національний портал онлайн-освіта. У кожній з 425 шкіл ОАЕ ведеться онлайн-навчання. У 2012 р. у Таїланді відповідно до освітньої програми уряду кожному учневі 1–6 класів було видано по планшету, забезпечивши ними понад 5 млн школярів та надано 5 млн старшокласників нетбуками [5].

Однією з передових країн у технологічній оснащеності та розвитку ринку e-learning є Корея. У цій країні уряд, Міністерство праці Кореї, Міністерство економіки знань Кореї, Міністерство освіти Кореї беруть активну участь у розвитку e-learning. У країні працює 19 кібер-університетів, а в традиційних школах e-learning поширений на 76,8%. Електронне навчання в Кореї сьогодні становить частину економіки країни і є повноцінним бізнесом, що приніс у 2009 р. дохід більше ніж 2 млрд дол. США. За підтримки ЮНЕСКО у Кореї реалізована загальнонаціональна система навчання Cyber Home Learning System, за допомогою якої учні отримують середню освіту в домашніх умовах [16].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже,

Таблиця 5

Вигоди від розвитку E-learning та використання МВОК

Споживачі освітніх послуг	Навчальні заклади	Держава	Комерційні організації
– можливість у майбутньому отримати фінансову вигоду; – особистісний та професійний розвиток; – зручність; – новий досвід навчання; – можливість всебічному обміні думками; – гнучкість, будь-якого курсу, що дає споживачеві можливість працювати в зручний для нього час; – відсутність потреби бути студентом навчального закладу, який пропонує онлайн-курс	– формування освітніх бізнес-моделей, які сприяють розміщенню й продажу власних навчальних продуктів; – відкриті онлайн-сервіси сприяють долученню більшої кількості користувачів; – можливість позиціонування навчального закладу на міжнародній освітній арені; – перевагою є те, що МВОК розраховані на широку аудиторію споживачів від студента до людей старшого покоління	– сприяють у вирушенні питань, пов'язаних з фінансовими асигнуваннями у вищу освіту; – дають змогу знизити вартість освітніх послуг; – створюють можливість для масифікації освіти та вирішують проблеми віддаленості окремих територій від освітніх центрів	– можливість вийти на ринок вищої освіти шляхом партнерства з наявними компаніями, наприклад, Udacity об'єдналася з Google, NVIDIA,Microsoft, Autodesk, Cadence, Wolfram для того, щоб створити нові курси та мобільні додатки, гру HTML5

ринок електронного навчання розвивається досить динамічно. Суттєво зросла довіра з боку різних категорій споживачів та урядів держав до нетрадиційних форматів отримання знань, які користуються небувалим попитом завдяки доступності та низькій вартості. Перспективи подальших досліджень необхідно пов'язати з вивченням національних особливостей розвитку ринку електронного навчання та можливостями його адаптації до закордонної практики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Coursera привлек 49,5 млн дол. с целью экспансии в Латинской Америке, Китае и Индии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inventure.com.ua/news/world/coursera-privlek-dollar49.5-mln-s-celyu-ekspansii-v-latinskoj-amerike-kitae-i-indii.
2. Docebo: Тренды и прогноз по рынку электронного обучения 2014–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smart-edu.com/docebo-e-learning-forecast-2014-2016.html.
3. Абрамов Д. Подключены к знаниям: как онлайн-образование пытается стать отраслью / Д. Абрамов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rbc. ru/opinions/society/13/11/2015/5645e72e9a794728842e4c7b.
4. Головні тренди в освіті 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eduget.com/news/golovni_trendi_v_osviti_2016-819.
5. Государственные программы развития онлайн-обучения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uzluga.ru.
6. Громова Т. Корпоративные университеты: интервью для портала Training.com.ua / Т. Громова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://8line.com.ua/ru/articles/korporativnye-universitety-tatjana-gromova.html.
7. Дмитриєва И. E-learning – тренды и практика / И. Дмитриева, Ю. Михеев // Бизнес-издание. – 2010. – № 1. – С. 54–58.
8. Коваль М. Инвестиции в образовательные стартапы Европы / М. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://imena.ua/blog/edukwest-investment.
9. Вчитися задарма. В Україні стрімко стають популярними онлайн-курси // Кореспондент. – 2015. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.korrespondent.net/ukraine/events/3488959-korrespondent-vchytysia-zadarma-v-ukraini-strimko-stauit-populiarnymy-onlain-kursy.
10. Кухаренко В. Тенденції розвитку електронної освіти у 2015 р. / В. Кухаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://education-ua.org/ru/analytics/438-tendentsiji-rozvitku-elektronnoji-osviti-v-2015-r.
11. Лучшие практики корпоративного обучения: General Electric [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trends.skolkovo.ru/2013/07/general-electric.
12. Мобільне навчання стає дедалі більш популярним [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://management.com.ua/news/?id=1329.
13. Образование в кармане [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eurasiancenter.ru/eduperspectives/20150310/1004010739.html.
14. Ambient Insight Comprehensive Report «The Worldwide Market for Mobile Learning Products and Services: 2010-2015 Forecast and Analysis» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ambientinsight.com/Resources/Documents/Ambient-Insight-2010-2015-Worldwide-Mobile-Learning-Market-Forecast-Executive-Overview.pdf.
15. Wexler E. The 10 Ed-Tech Companies That Are Raising the Most Money / E. Wexler. – October. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chronicle.com/article/The-10-Ed-Tech-Companies-That/233979.
16. Virtual universities and transnational education [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unesco.org.
17. Christmas Bonus! US Edtech Sets Record With $1.85 Billion Raised in 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edsurge.com/news/2015-12-21-christmas-bonus-us-edtech-sets-record-with-1-85-billion-raised-in-2015.
18. Eagleton T. The Slow Death of the University / T. Eagleton // The Chronicle of Higher Education. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chronicle.com/article/The-Slow-Death-of-the/228991.
19. How Much Do Average Apps Make? // Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.com/sites/tristanlouis/2013/08/10/how-much-do-average-apps-make.
20. Learning and development // Annual survey report. – Chartered Institute of Personnel Development, 2015. – May. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cipd.co.uk.
21. Student participation in K-12 online education grows but fewer states run virtual schools and classes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://educationbythenumbers.org/content/k-12-online-education-grows_621.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.837:655

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ МЕХАНІЗМУ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

METHODS AND TOOLS MECHANISM OF ADAPTIVE MANAGEMENT IN PUBLISHING AND PRINTING ACTIVITIES UNDER INSTITUTIONAL CHANGE

Базилюк В.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та маркетингу у ВПК,
Українська академія друкарства

Досліджено сутність економічного змісту поняття адаптивного управління. Наведено визначення категорії адаптивне управління видавничо-поліграфічною діяльністю. Розглянуто основні вимоги, необхідні під час формування системи адаптивного управління видавничо-поліграфічною діяльністю під впливом інституційних змін. Наведено теоретичні та методичні підходи до формування методів та інструментів механізму адаптивного управління видавничо-поліграфічною діяльністю в умовах інституційних перетворень.

Ключові слова: *методи, інструменти, механізм, видавничо-поліграфічна діяльність, інституційне середовище.*

Исследована сущность экономического содержания понятия адаптивного управления. Приведены определения категории адаптивное управление издательско-полиграфической деятельностью. Рассмотрены основные требования, необходимые при формировании системы адаптивного управления издательско-полиграфической деятельностью под влиянием институциональных изменений. Приведены теоретические и методические подходы к формированию методов и инструментов механизма адаптивного управления издательско-полиграфической деятельностью в условиях институциональных преобразований.

Ключевые слова: *методы, инструменты, механизм, издательско-полиграфическая деятельность, институциональная среда.*

The essence of the economic content of the concept of adaptive management. Given the definition of adaptive management publishing and printing activities. Describes the main requirements that are required during the formation of the adaptive control system of publishing and printing activities influenced by institutional changes. The theoretical and methodological approaches to formation of methods and tools of the mechanism of adaptive management of publishing and printing activities in terms of institutional change.

Keywords: *methods, tools, machinery, publishing and printing, institutional environment.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За сучасних умов господарювання постають питання щодо умов адаптації ВПД (видавничо-поліграфічної діяльності) до ринкових трансформацій. Виникає необхідність у збільшенні обсягів реалізації продукції, забезпечення прибутковості суб'єктів діяльності та нівелювання наявних перешкод щодо реалізації стратегії економічного розвитку ВПД. Кризовий стан вітчизняної економіки, що характеризується нестабільністю й високим рівнем ризику, зумовлює необхідність акцентувати увагу саме на питання формування методів та інструментів механізму адаптивного управління, який має забезпечити ефективну взаємодію із зовнішнім та внутрішнім середовищем ВПД і, в результаті, забезпечити розвиток у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичні та методологічні проблеми реалізації адаптивного меха-

нізму управління складними соціальними системами в умовах невизначеності ринку зображені в наукових працях І. Ансоффа, Д. Гелбрейта, П. Діксона, П. Друкера, Р. Кантера, Д. Коттера, Д. Келлога, Д. Норта, М. Олсона, К. Татеісі, Р. Фрімана, Д. Ханта, А. Чандлера, Д. Шумпетера та ін.

Проблеми діяльності ВПД та її адаптації до різного роду змін розглядаються в працях вітчизняних науковців: О. Афанасьєвої, О. Афоніна, Б. Дурняка, Є. Палиги, М. Тимошика, Л. Швайки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Однак проблемам формування адаптивного механізму, а також впливам на нього інституційних змін, приділяється недостатня увага. Також й досі недостатньо розвинена проблематика теоретичних досліджень, присвячених питанням методів та інструментів забезпечення адаптивного розвитку підприємств в умовах ринку. Не уточнені деякі аспекти, пов'язані з удосконаленням методів та інструментів механізму адаптивного управління виробничою діяльністю в різних галузях економіки, зокрема, у ВПД, яка характеризується єдністю технологічних процесів виробництва, застосовуваного обладнання та матеріалів, а також широкої кооперацією між галузями у виробництві видавничо-поліграфічної продукції.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета дослідження полягає в розробці теоретичних та методичних підходів до формування методів та інструментів механізму адаптивного управління ВПД в умовах інституційних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні економічні реалії зумовлюють необхідність пошуку нових рішень щодо управління розвитком ВПД, що, у свою чергу, вимагає формування прогресивних, більш оптимальних механізмів управління, які дають суб'єктам видавничо-поліграфічної справи змогу маневрувати між нагальними реаліями господарювання, такими як обмеженість фінансових ресурсів, низький рівень попиту на продукцію, технічна відсталість, висока енергомісткість та матеріаломісткість виробництва, з однієї сторони, та необхідністю забезпечення сталого розвитку – з іншої. Такі тенденції вимагають формування механізмів управління, які здатні адаптувати ВПД до трансформацій, що в основному зумовлено змінами інституційного середовища. Все це визначає актуальність формування дієвого адаптивного механізму розвитку ВПД, який зміг би забезпечити стійкість просторових систем видавничо-поліграфічної справи в період активних змін інституційного середовища.

Проведений аналіз теоретичних основ поняття «адаптивне управління складними соціально-економічними системами» показав, що існує велика кількість підходів до визначення цього поняття. Так, П. Друкер під адаптивним управлінням розуміє створення багатоцільової системи продукції, ринків, технологій з урахуванням координації, узгодженості в прийнятті рішень, вироблення підходів до оцінення наявних проблем, формування плану конкретних дій [1].

Інші автори, зокрема, В. Інуа та Ж. Жіанбо, трактують адаптивне управління як організаційний імунітет, який являє собою систему, яка формує захисний механізм за принципом «виявлення – захист – запам'ятовування» [2].

Цікавим є підхід до розгляду адаптації з позиції ресурсної концепції, сформований В. Стасюком, який розглядає адаптивне управління як забезпечення максимальної віддачі від ресурсів, що використовуються підприємством у процесі функціонування [3, с. 24].

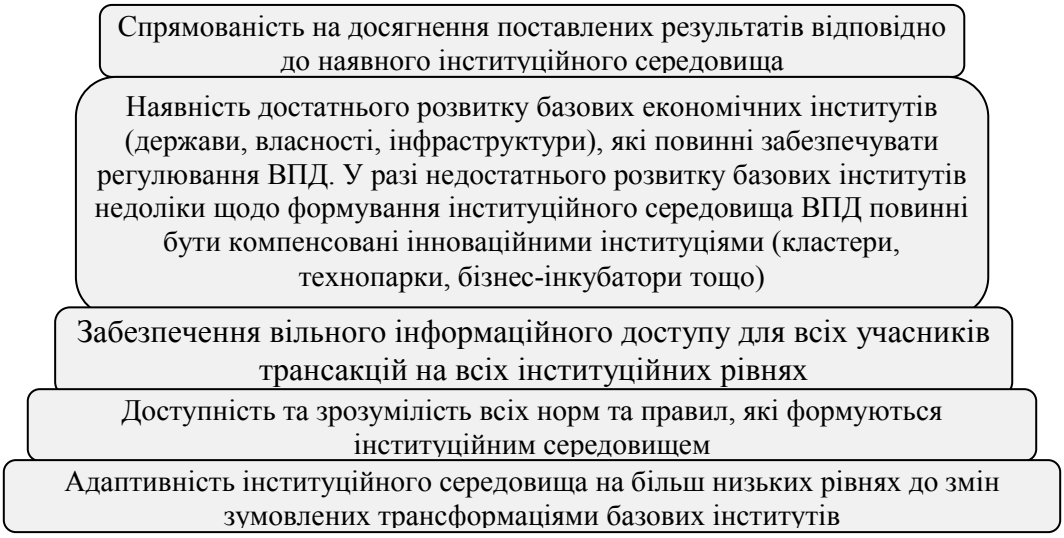


Рис. 1. Вимоги, необхідні для формування адаптивного управління ВПД

Огляд наявних теоретичних підходів та власні напрацювання дають змогу зробити висновок, що під адаптивним управлінням ВПД треба розуміти систему, яка порівняно з наявними підходами ефективніше та адекватніше реагує на інституційні зміни, трансформації внутрішнього виробничого й зовнішнього ринкового середовища та забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень.

Основним принципом адаптивного управління ВПД є його структурне оформлення. Перехід до адаптивного управління діяльністю повинен забезпечувати розвиток і вдосконалення організаційних складників.

Адаптивне управління в інституціональному аспекті має важливе економічне значення в умовах формування й розвитку ринкових відносин. У сучасних умовах актуальним залишається питання про співвідношення повноважень різних рівнів управління економічними системами.

Дослідження поняття, функції та необхідність формування інституційного середовища з позиції адаптивного управління ВПД дає змогу виділити основні вимоги до середовища функціонування ВПД (див. рис. 1).

Отже, дослідження основних характеристик інституціонального середовища, яке впливає на функціонування та розвиток ВПД, має вирішальне значення у формуванні адаптивної стратегії управління.

З метою адаптації до мінливого зовнішнього середовища необхідний механізм управління ВПД, структура й система управління якого відповідають вимогам наявного інституційного середовища.

Цей механізм доцільно розглядати з позиції адаптивних методів та інструментів, які базуються на найбільш вагомих факторах зовнішнього й внутрішнього середовища та забезпечують адаптивність ВПД до наявних економічних умов.

Формування адаптивного механізму розвитку ВПД необхідно проводити за допомогою системного підходу з використанням сучасних методів теорії управління, що зумовлене необхідністю побудови концептуальної моделі. А сам механізм відповідно до структурного підходу повинен мати такі елементи: алгоритм, методи та інструменти управління, форми зв'язку з об'єктами управління в регіоні.

Однак зазначимо, що особливості оцінювання, аналізу та планування адаптації ВПД регіону характеризуються складністю кількісної оцінки та зазвичай ґрунтуються на якісних характеристик соціально-економічної системи та інституційного середовища. Саме конструктивний перехід від якісного до кількісного оцінювання зможе забезпечити об'єктивність результатів аналізу на всіх етапах, а отже, й вибір ефективних методів та інструментів адаптивного механізму.

На нашу думку, обґрунтування та вибір методів управління передбачає вирішення низки завдань:

– моделювання та оцінювання загроз розвитку ВПД;

– визначення та оцінювання можливих загроз стійкому розвитку ВПД;

– дослідження можливостей нівелювання загроз та порівняння необхідних для цього ресурсів із сукупними можливостями діяльності;

– моделювання трансформації визначених та оцінених загроз.

Так, формуючи адаптаційний механізм управління розвитком ВПД, на нашу думку, залежно від обсягу апріорної інформації про параметри об'єкта дослідження, зовнішні збурення й перешкоди, які зумовлені інституційним середовищем, можна виділити дві групи методів, за допомогою яких відбувається синтез алгоритму адаптації.

Першу групу утворюють градієнтні методи, що застосовуються в невеликих масивах інформації щодо параметрів ВПД, коли вони є невизначеними та з обмеженими функціями. За таких умов відомості про зовнішні впливи й перешкоди, що зумовлює інституційне середовище, можуть бути різними: як невизначеними обмеженими функціями, так і випадковими процесами з відомими або невідомими законами розподілу.

Другу групу формують методи, які ґрунтуються на теорії статистичних рішень та застосовуються за умови, якщо є відомості про закон розподілу параметрів об'єкта управління. Ця сукупність розподілу уточнюється в процесі роботи системи. При цьому вважаються відомими закони розподілу випадкових зовнішніх впливів і перешкод, що зумовлює інституційне середовище. Найбільш повне дослідження першої та другої груп методів можна знайти в роботах В. Стасюка, М. Фоміна, А. Фрадкова, В. Якубовича [3; 4].

Необхідно зазначити, що методи економічного адаптивного механізму ВПД реалізуються через систему інструментів, які відповідно до математичного апарату, що застосовується, можна класифікувати так:

– балансові (матеріальні, вартісні, трудові баланси);

– нормативні (вартісні, трудові, виробничі, екологічні норми й нормативи);

– економіко-статистичні (кореляційно-регресійний аналіз, екстраполяція, аналіз часових рядів, побудова матриць, розрахунок індексів);

– експертні (мозковий штурм, парні порівняння, індивідуальне опитування, вектори переваг, метод Делфі);

– графічні (мережеві графіки, Gap-аналіз, побудова лінійних діаграм).

Висновки із цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Проведено дослідження особливостей адаптації ВПД до інституційних змін, в результаті чого обґрун-

товано основи побудови механізму адаптивного управління ВПД. Доведено, що використання цього механізму дасть змогу вирішити стратегічні завдання діяльності, оптимізувати її структуру, прогнозувати зміну фінансових показників та інтегруватись до ринкових перетворень.

Розглянуто методи управління адаптивним механізмом, які реалізуються за допомогою широкого арсеналу інструментів стратегічного аналізу діяльності ВПД, аналізу фінансово-господарської діяльності, діагностики операційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 288 с.

2. Organization & management theory: Conference Paper Abstracts // Academy of Management Annual Meeting Proceedings. – 2010. – 133 p.

3. Стасюк В. Моделі адаптивного управління підприємством у нестабільному зовнішньому середовищі: автореф. дис. … докт. екон. наук / В. Стасюк. – Донецьк: ДНУ, 2003. – 35 с.

4. Фомин Н. Адаптивное управление динамическими объектами / Н. Фомин, А. Фрадков, В. Якубович. – М.: Наука, 1981. – 448 с.

5. Saridis G. Self-Organizing Control of Stochastic Systems / G. Saridis. – New York: Marcel-Dekker, 1977. – 400 p.

УДК 336.22

СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ Й МОДЕРНІЗАЦІЇ

UKRAINE TAX ADMINISTRATION AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT AND MODERNIZATION

Борисюк О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та оподаткування,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Оліферчук К.С.
студентка,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

У статті досліджено можливі заходи щодо вдосконалення системи адміністрування податків в Україні. Висвітлено основні чинники модернізації податкового адміністрування та критерії оцінення їх ефективності. Запропоновано шляхи інформатизації податкових органів та автоматизації податкових процедур як перспективних напрямів розвитку податкового адміністрування.

Ключові слова: *адміністрування податків, податкова звітність, податкові консультації, облік платників податків, удосконалення податкової системи.*

В статье исследованы возможные меры по усовершенствованию системы администрирования налогов в Украине. Освещены основные факторы модернизации налогового администрирования и критерии оценки их эффективности. Предложены пути информатизации налоговых органов и автоматизации налоговых процедур как перспективных направлений развития налогового администрирования.

Ключевые слова: *администрирование налогов, налоговая отчетность, налоговые консультации, учет налогоплательщиков, усовершенствование налоговой системы.*

In article the possible measures to improve the tax administration system in Ukraine. The basic factors modernization of tax administration and criteria for evaluating their performance. Ways informational tax authorities and automation of procedures as promising areas of tax administration.

Keywords: *tax administration, tax reporting, tax consulting, accounting of taxpayers, improve the tax system.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Адміністрування податків і зборів є однією з найважливіших ознак держави та необхідною умовою її існування. Це цілеспрямована управлінська діяльність державних уповноважених органів та їх посадових осіб, спрямована на реалізацію ефективної бюджетної та податкової політики, яка включає не лише процеси організації застосування норм законодавства про податки, збори, платежі, здійснення контролю за його дотриманням, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю внесення до бюджету податкових платежів, а й процедури виявлення оптимальних методів їх здійснення, спрямованих на мінімізацію бюджетних витрат при збільшенні бюджетних доходів. Збільшити доходи, що утворюються в результаті надходження податкових платежів, можливо, зокрема, за допомогою кращої обізнаності платників податків, що досягається шляхом проведення якісної роз'яснювальної роботи податковими органами. У свою чергу, зменшення величини витрат бюджетних коштів на утримання податкових органів можливе в результаті оптимізації чисельності персоналу та зростання продуктивності праці, реінжинірингу процесів податкового адміністрування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питання податкового адміністрування розкрили в працях вітчизняні та закордонних фахівці в галузі оподаткування, а саме І. Гончар [1], А. Даниленко [2], О. Десятнюк, Ю. Іванов, А. Крисоватий [3], Г. Ісаншина [4], М. Мішустін [6], А. Нікітішин [7], Л. Олейнікова [8], Д. Черник [10] та інші.

Проте в умовах антикризового державного регулювання питання пошуку перспективних напрямів модернізації податкового адміністру-

вання як інструменту підвищення фіскальної ефективності системи оподаткування в цілому набувають особливої актуальності та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Пошук шляхів підвищення податкового адміністрування із застосуванням перспектив сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основні складники податкового адміністрування, що визначаються у розділі II «Адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)» Податкового кодексу України, – це податкова звітність, податкові консультації, облік платників податків, перевірки, погашення податкового боргу платників податків тощо.

Податкове адміністрування як регламентована законами й іншими нормативно-правовими актами управлінська діяльність, що здійснюється податковими та іншими органами, що здійснюють контроль, передбачає розв'язання таких основних завдань:

– забезпечення платникам податків зручних умов для виконання їхніх обов'язків щодо розрахунку, декларування та сплати податків і зборів;

– контроль із боку держави виконання платниками своїх обов'язків щодо розрахунку, декларування та сплати податків і зборів, забезпечення їх повного виконання всіма платниками;

– забезпечення захисту законних прав та інтересів платників податків від протиправного втручання з боку органів державної влади;

– вжиття державою заходів примусу щодо платників, які не виконують свої обов'язки.

З урахуванням необхідності розв'язання цих завдань має будуватися система адміністрування податків. При цьому виконання одних завдань покладається на органи державної влади, інших – на платників податків.

До функцій органів державної влади, закріплених нормами Податкового кодексу України, під час проведення адміністрування податків належать:

– надання послуг платникам податків у ході виконання ними своїх обов'язків з розрахунку, декларування та сплати податків і зборів;

– здійснення контролю з виконання платниками податкового законодавства;

– вирішення спорів, що виникають під час застосування податкового законодавства;

– забезпечення відповідальності за порушення податкового законодавства як платників податків, так і органів державної виконавчої влади;

– здійснення примусового стягнення податків, не сплачених у встановлені терміни, та вжиття заходів, спрямованих на поновлення платоспроможності платників податків [9, с. 127].

Функції, покладені на органи державної влади щодо адміністрування податкових платежів в Україні, в основному відповідають міжнародній практиці податкового адміністрування. Основна відмінність полягає в якості забезпечення належних умов і значному спрощенні необхідних процедур під час виконання податкового обов'язку платниками (див. табл. 1).

В умовах світової глобалізації та податкової гармонізації податковий процес набуває постійного динамізму, оскільки такими є цілі й пріоритети держав, вплив зовнішніх внутрішніх

Таблиця 1

Порівняльна характеристика функцій, покладених на органи державної влади щодо податкових платежів в Україні та світі

Міжнародна практика	**Практика України**
Забезпечення платникам податків зручних умов для виконання їх обов'язків щодо розрахунку, декларування та сплати податків і зборів	
Максимальне спрощення форми податкової декларації, де зазначаються лише показники, що мають значення для визначення суми податку, який підлягає сплаті (середньостатистична європейська податкова декларація для фізичних осіб включає 4–10 рядків, для корпорацій – 15–30). Забезпечення прийняття податкової звітності в електронному вигляді, в основному з використанням віддаленого доступу (наприклад, мережі Інтернет). Декларація вважається неподаною лише тоді, коли вона фактично не подавалася. Надання платникам податків актуальної та об'єктивної інформації з питань застосування податкового законодавства. Зведення до мінімуму додаткових процедур, які мають виконуватися платниками під час виконання своїх обов'язків	Включення до форми податкової звітності максимальної кількості даних, що дають змогу вести контроль. Як результат, форма декларації передбачає 32 рядки та 17 додатків різного обсягу, крім фінансової звітності, що подається з декларацією. Процес прийняття податкової звітності спрямований на забезпечення зручності адміністратора податків і сьогодні майже на працює дистанційно через неналежну технічну готовність адміністратора і платника. Надання платникам податків актуальної та об'єктивної інформації з питань застосування податкового законодавства (трактування норм податкового законодавства з урахуванням необхідності виконання плану надходжень). Зведення до мінімуму додаткових процедур, які мають виконуватись адміністратором податків.

Продовження таблиці 1

Контроль з боку держави виконання платниками податків своїх обов'язків щодо розрахунку, декларування та сплати податків і зборів	
Основний принцип – мінімізація витрат часу на складання податкової звітності та її подання до органів, що здійснюють контроль. Зведення до мінімуму переліку документів, що мають подаватися платником податків при реєстрації. Надання контролюючим органам повноважень зі збирання повної інформації щодо діяльності. Налагодження на належному рівні інформаційного обміну між органами державної влади: інформація, подана платником до одного органу державної влади, не повинна подаватися ним повторно іншому органу державної влади. Питання отримання такої інформації вирішується шляхом інформаційного обміну між органами державної влади. Надання органам, що здійснюють контроль, повної інформації щодо стану виконання платниками податків їх обов'язків із розрахунку, декларування і сплати податків	Основний принцип – забезпечення адміністратору можливості виконати план надходжень до державного бюджету. Перелік документів під час реєстрації платника податків має бути достатнім для здійснення контролю. Надання органам, що здійснюють контроль, повноважень зі збирання повної інформації щодо діяльності. Сьогодні обмін інформацією між органами державної влади є обмеженим, що посилює адміністративне навантаження на платника. Надання контролюючим органам повної інформації щодо стану виконання платниками податків їх обов'язків із розрахунку, декларування і сплати податків
Забезпечення захисту законних прав та інтересів платників податків від протиправного втручання з боку органів державної влади	
Застосування ризико-орієнтованого підходу під час обрання об'єктів перевірок, Для перевірок мають відбиратися платники, щодо яких існує найбільше підстав припускати наявність фактів ухилення від сплати податків. Основний принцип – платники податків, що сумлінно виконують свої обов'язки, мають піддаватися найменшій кількості перевірок та адміністративних процедур. Візити до компаній і перевірки замінено на перехресні перевірки звітів компаній. Урахування законних прав та інтересів платників податків на всіх етапах адміністрування	Застосування ризико-орієнтованого підходу під час обрання об'єктів перевірок передбачено нормативною базою. Основний принцип – платники податків, що сумлінно виконують свої обов'язки, піддаються найбільшій кількості перевірок та адміністративних процедур. Урахування законних прав та інтересів платників податків за умови, що платник готовий їх відстоювати
Вжиття державою заходів примусу щодо платників податків, які не виконують свої обов'язки	
Відшкодування платникам матеріальної шкоди, завданої неправомірними діями органів державної влади. Заходи примусу й покарання, які вживає держава до платників податків, мають забезпечити дотримання принципу рівності всіх перед законом. Порушення податкового законодавства має негативні наслідки	Відшкодування платникам матеріальної шкоди, завданої неправомірними діями органів державної влади фактично не відбувається, хоча механізм передбачено Податковим кодексом України. Порушення податкового законодавства не завжди має негативні наслідки у вигляді відповідальності та примусових заходів

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

Таблиця 2

Основні чинники модернізації податкового адміністрування та критерії оцінювання їх ефективності

Чинники модернізації	Критерії ефективності
Зміцнення податкової дисципліни	Зростання податкових надходжень
Підвищення ефективності діяльності податкових органів	Зниження витрат на функціонування податкових органів
Оптимізація методів роботи з платниками податків	Зменшення витрат на контроль за дотриманням чинного податкового законодавства
Підвищення кваліфікації працівників податкових органів	Скорочення персоналу, якісно вищий рівень послуг

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

чинників неминуче приводить до відповідних фіскальних трансформацій. Основні чинники модернізації податкового адміністрування та критерії оцінювання їх ефективності (сформовані на основі аналізу напрямів удосконалення податкового адміністрування в Австралії, Великобританії, Данії, Франції, Швеції, США, частково Російській Федерації) згруповані в табл. 2.

Водночас необхідно окреслити окремі риси модернізації податкового адміністрування розвинених західних країн, зокрема:

– вдосконалення організаційної структури;
– впровадження нових технологій;
– підвищення кваліфікації працівників податкових служб;
– оптимізація процесів обробки даних;
– впорядкування інформаційних потреб у розрізі кожної функції податкового адміністрування та перегляд технологічних процесів.
– застосування нових телекомунікаційних технологій (Інтернет, Oracle, веб-послуги, Інтранет);
– використання економіко-математичних і статистичних методів під час відбору об'єктів для проведення податкових перевірок;
– масова звірка даних із податку з доходів фізичних осіб.

В Україні акцент на перевірки робиться в умовах того, що платник податків, крім податкової звітності, яка містить велику кількість додатків, подає адміністратору ще й фінансову звітність підприємства. Як наслідок, результативність контрольних заходів у нашій державі є значно нижчою, ніж у розвинених країнах. Наприклад, у Данії, де запроваджено досить виважену (хоч і складну) систему податкових перевірок, рівень виконання податкового законодавства – один із найвищих у світі. Зокрема, з питань сплати ПДВ він перевищує 95%.

Світовий досвід напрямів модернізації розвитку податкових систем закордонних країн переконливо свідчить на користь докорінної зміни інформаційних технологій підтримки робочих процесів податкового адміністрування шляхом переходу до технологій надання інформаційного сервісу через низку організаційно-фіскальних заходів:

– удосконалення боротьби з незаконним ухиленням від сплати податків їх перекладанням і нелегальною мінімізацією податкових зобов'язань;
– спрощення порядку стягнення сум недоїмки та нарахованої на неї пені;
– приведення облікових систем відповідно до міжнародних норм і стандартів фінансового рахівництва;
– чітке законодавче окреслення податкового статусу неприбуткової діяльності за окремими видами послуг;
– запровадження інституту податкових посередників-консультантів для заповнення та оприлюднення податкових декларацій, розрахунків та інших форм податкової звітності;
– активізація ролі попереднього документального контролю (камеральних перевірок) і підвищення фінансової та адміністративної відповідальності за результатами виявлених правопорушень;
– подальша автоматизація порядку ведення карток особових рахунків платників у напрямі забезпечення поетапного переходу до системи єдиного особового рахунку, що дасть змогу, по-перше, здешевити процедуру ведення рахунків у контексті їх обслуговування; по-друге, проводити перезарахування недоїмки з одного податкового платежу переплатою з іншого;
– автоматизація контрольно-перевірочних методик обробки декларацій і податкових розрахунків на базі використання логіко-синтаксичного й логіко-арифметичного контролю, порівняння показників декларацій з аналогічними звітними реквізитами, отриманими від інших носіїв фінансової інформації;
– подальше поширення подання декларацій в електронній формі;
– цілеспрямований відбір для проведення документальних перевірок найімовірніших порушників податкового законодавства;
– централізоване інформаційне забезпечення певних програмних питань документальної перевірки, зокрема отримання необхідної довідкової інформації із бази даних податкової системи;
– ідентифікація платників податків у всеосяжному обліку всіх можливих об'єктів оподаткування;
– удосконалення автоматизації обліку суб'єктів та об'єктів оподаткування в умовах централізації інформаційних ресурсів податкових органів;
– встановлення потенційної заборгованості.

Висновки із цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, основним завданням удосконалення податкового адміністрування в Україні є його формування відповідно до моделі «взаємних зобов'язань». Для цього необхідно забезпечити:

– проведення подальшої роботи з удосконалення нормотворчої техніки з метою конкретизації та усунення неоднозначного трактування окремих норм;
– підвищення ефективності роботи податкових органів через упровадження автоматизованого обміну інформацією між податковими органами та іншими органами державної влади у сфері регулювання й забезпечення електронного звіряння даних;
– підвищення кваліфікації працівників податкової служби, яке передбачало б не лише вивчення норм Податкового кодексу України, а й методології обліку, вміння вести роз'яснювальну роботу з платниками, спрямовану на допомогу платнику, використовувати в роботі електронні бази даних, застосовувати ризико-орієнтовані моделі контролю;

– створення простих форм звітності та зменшення кількості додатків до неї;

– забезпечення підвищення рівня комп'ютеризації та автоматизації процесів складання й подання декларацій платниками до податкових органів;

– упровадження дистанційних методів перевірок, що не приведе до адміністративного навантаження на платника (наприклад, проведення перехресних перевірок звітів платників та їх порівняння з ключовими даними промисловості замість візитів до платників і перевірки документів);

– фактичне впровадження ризико-орієнтованих моделей контролю й перевірок;

– організацію співпраці з платниками податків, щоб вони мали можливість вчасно й добровільно заповнювати й подавати податкові декларації, шляхом попередження платників про настання строку подачі декларацій, надання кваліфікованої допомоги під час складання звітності, забезпечення зручних умов подання звітності (відсутність черг, належна культура обслуговування, перевірка даних декларації після її подання тощо);

– проведення активної роботи з інформування платників щодо їхніх прав та обов'язків, вимог законодавства до порядку здійснення операцій з оподаткування;

– створення умов для невідворотності покарання за невиконання податкового законодавства як платниками податків, так і податківцями;

– справедливість оподаткування. Дотримання податкового законодавства працівниками органів податкової служби й забезпечення можливості адміністративного та судового оскарження рішень податкових органів є фундаментом формування податкової системи, заснованої на принципі справедливості.

На нашу думку, проблемні питання функціонування податкової системи не можливо вирішити лише шляхом функціональної реструктуризації чи зміни методів і засобів податкової роботи, оскільки вони мають суб'єктивне підґрунтя й не забезпечуватимуть відповідного ефекту без адекватних змін податкового законодавства, спрямованих на зниження рівня податкового навантаження. Подальші дослідження потрібно зосередити на пошуку напрямів удосконалення системи оподаткування, оскільки, з одного боку, закони з питань оподаткування апріорі не бувають ідеальними, а з іншого – постійні зміни в економічному середовищі та пріоритетах фінансової політики вимагають адекватних змін механізмів оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар І. Претензійно-позовна робота органів державної податкової служби України: [навч. посібник] / І. Гончар, В. Капріца, Г. Самілик; Держ. податк. адмін. України, Акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь: [б. в.], 2002. – 93 с.

2. Даниленко А. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т. / А. Даниленко. – К.: Фенікс, 2008. – Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – 468 с.

3. Іванов Ю. Б. Податкова система: [підручник] / Ю. Іванов, А. Крисоватий, О. Десятнюк. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.

4. Ісаншина Г. Податковий менеджмент: [навч. посібник] / Г. Ісаншина. – К.: ЦУЛ, 2003. – 260 с.

5. Кузнецова Ю. Повышение качества и эффективности бюджетных услуг: обобщение опыта зарубежных стран / Ю. Кузнецова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://anrb.ru/isei/cf2006/d897.html.

6. Мишустин М. Информационно-технологические основы администрирования имущественных налогов: [монография] / М. Мишустин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 360 с.

7. Нікітішин А. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи / А. Нікітішин // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 38–45.

8. Олейнікова Л. Підвищення фіскальної й економічної результативності податкового адміністрування в Україні / Л. Олейнікова // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 47–59.

9. Стратегія розвитку ДКРС на період до 2015 року, затверджена наказом Головного контрольно-ревізійного управління України від 6 березня 2009 р. № 46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category/32570.

10. Черник Д. Технология налогового контроля / Д. Ченик, В. Морозов, А. Лобанов // Налоговый вестник. – 2002. – № 6. – С. 63–67.

УДК 330.173.34

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STATE POLICY: REGIONAL ASPECT

Бурик З.М.
кандидат наук з державного управління, докторант,
Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України

Розглянуто важливість впровадження «зеленої економіки» для забезпечення сталого розвитку в регіональних масштабах. Розкрито систему інструментів та методів управління сталим розвитком. Проведено оцінку сталого розвитку сукупністю індикаторів та інтегральних показників. Проаналізовано концепцію «зеленої економіки» з погляду іноземного досвіду її застосування та запропоновано стратегію забезпечення сталого розвитку України за допомогою вищезгаданої політики.

Ключові слова: *державна політика, сталий розвиток, управління, регіони, «зелена економіка».*

Рассмотрена необходимость внедрения «зеленой экономики» для обеспечения устойчивого развития в региональных масштабах. Раскрыто систему инструментов и методов управления устойчивым развитием. Проведена оценка устойчивого развития в совокупности индикаторов и интегральных показателей. Проанализирована концепция «зеленой экономики» с точки зрения зарубежного опыта ее применения. Предложены стратегии обеспечения устойчивого развития Украины с помощью вышеупомянутой политики.

Ключевые слова: *государственная политика, устойчивое развитие, управление, регионы, «зеленая экономика».*

Considered the importance of implementing «green policy» for ensuring sustainable development at regional scale. Revealed the system management tools and sustainable development, evaluated a set of sustainable development indicators and integrated indicators. Analyzed the concept of «green economy» in terms of international experience of its application and suggested a politic strategy for sustainable development of Ukraine.

Keywords: *state policy, sustainable development, management, regions, «green policy».*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Країнам, що розвиваються і прагнуть досягти стабільності в усіх аспектах та безпеки у своїй діяльності, необхідним є стабілізація та збереження «статус кво» та забезпечення сталого розвитку. Важливість цього питання визначається постійною змінністю зовнішнього середовища та соціальними потребами населення, що постійно зростають.

«Зелена економіка» як концепція, стратегія та механізм вирішення проблем у вигляді стратегій сталого розвитку змінила цю ситуацію у період світової економічної кризи. Крім того, її застосовують для країн різноспрямованої макроекономічної політики та економічної ситуації. Але запровадження механізмів «зеленої економіки» в Україні, з точки зору формування державної політики сталого розвитку, зокрема, принципів стратегії і тактики, спрямованих на збалансоване економічне зростання, ще не розроблено.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Актуальність досліджень у сфері «зеленої економіки» та формування державної політики сталого розвитку в регіональному розрізі підтверджуються глобальними викликами стосовно економіки, соціального та екологічного стану регіонів України, метою яких є оптимальне користування енергією та ресурсами природи щодо розвитку економіки до 2050 р. Фундаментальним початком запровадженням державної політики сталого розвитку стало приєднання України до «зеленої платформи» ЮНІДО ще в липні 2012 р., відповідно до якого формуються механізми економічного зростання та позитивні тенденції щодо сталого розвитку держави та регіонів.

Дослідженням питань впровадження «зеленої економіки» займалися вітчизняні й закордонні дослідники, серед них можна виділити роботи таких авторів, як Ю.С. Бережної [1], С.О. Білої [2], Б.В. Буркинського [3], Л.С. Іванюка [4], Л.П. Марчука [6], В.Г. Потапенка [7], Л.Г. Руденка [9], І.А. Сааджана [10], О.С. Чмира [11] та інші.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою проведеного дослідження є поглиблений аналіз концепції «зеленої економіки», яка полягає у покращенні благополуччя населення та соціальних умов разом із підвищенням екологічної та соціальної безпеки (усунення ризиків для навколишнього середовища).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління регіоном – це управління його розвитком і функціонуванням. Специфіка регіонального управління полягає в тому, що воно відрізняється від усіх інших видів управління на адміністративній території й виражається інтегрованою функцією галузевого, державного, місцевого (самоврядування) та міжгалузевого управління. Форми й методи управління соціально-економічними процесами на регіональному рівні визначаються, з одного боку, загальнодержавною економічною політикою, а з іншого – регіональною політикою, що враховує особливості розвитку регіонів (див. рис. 1).

Далі виділимо основні групи інструментів та методів управління сталим розвитком:

а) адміністративно-правові методи та інструменти, до яких належать:

– нормативно-правова база (міжнародна, державна, регіональна та місцева);

– державна стандартизація, ліцензування, і аудит;

– система індикаторів сталого розвитку;

– планування, прогнозування та моніторинг соціально-економічного розвитку, життєвого рівня населення та стану довкілля;

б) економічні методи та інструменти, зокрема, податки, платежі, штрафи, страхування, пільгове кредитування тощо;

в) соціально-психологічні методи та інструменти, які базуються на формуванні та використанні соціально-психологічних особливостей та установок об'єкту управління, а також опосередковано формують громадську думку стосовно певних цінностей, дій та вчинків. Методи цієї групи за змістом впливу можна поділити на ті, що створюють (розвивають) громадську думку, й ті, що спираються на наявну громадську думку та на власне психологічні методи, які забезпечують емоційну розрядку, співчуття тощо;

г) інструменти громадського регулювання та контролю, які передбачають:

– участь громадськості у підготовці та прийнятті нормативно-правових актів та рішень органів державної влади і місцевого самоврядування;

– організацію інформаційних кампаній з обговорення проблеми або проекту рішення, акту тощо;

Рис. 1. Цілі регіонального політики сталого розвитку

– організацію громадського контролю за діяльністю місцевої влади.

Забезпечення сталості регіонального розвитку може визначатись сукупністю індикаторів. У результаті для розрахунків сталого потенціалу регіону поширеним є визначення інтегральних показників за формулою:

$$K = \sum_{i=1}^{N} W_i K_i, \quad (1)$$

де Кі – приватні показники загальним числом N;

Wi – вагомість окремих факторів у загальній сумі.

Коефіцієнти ваги визначаються, як правило, експертним способом (наприклад, методом послідовних порівнянь).

У результаті виходить проста сума факторів, взаємна вагомість яких не враховується. У цілому вплив усіх трьох груп чинників дуже складний і, на нашу думку, навряд чи зводиться до їх лінійної комбінації. Тому інтегральний показник інноваційного потенціалу регіону представимо у вигляді певної функції трьох груп змінних:

$$Кіпр = К (\{Кri, i = 1,..., Nr\}, \{Wi, i = 1,..., Nr\}, \{Фі, i = 1,..., Nф\}), \quad (2)$$

де Кіпр – інтегральний показник сталого потенціалу регіону;

Kri – внутрішні фактори, що впливають на потенціал регіону, загальним числом Nr;

Wi – вагові коефіцієнти загальним числом Nr;

Фі – кількість факторів зовнішнього середовища загальним числом Nф.

Сьогодні для сталого розвитку регіонів України слід забезпечити виконання таких заходів:

− усунути недоліки наповнення і функціонування кадастрів, забезпечити процедуру обміну інформацією та передачу найважливіших індикативних даних до державного містобудівного кадастру;

− збільшити адміністративну та кримінальну відповідальність за правопорушення щодо використання природних ресурсів (відповідні статті Податкового кодексу України про адміністративні порушення та Кримінального кодексу України);

− забезпечити механізм інтеграції законодавства щодо природних ресурсів і відповідних заходів із документами територіального та соціально-економічного планування;

− обґрунтувати та інтегрувати механізм управлінсько-наукової взаємодії, що поєднав би галузеву та академічну науку;

− звернути увагу на інтеграцію і виконання низки інших конвенцій та директив ЄС (Європейська ландшафтна конвенція, Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті та Директива про Стратегічну екологічну оцінку, Водна рамкова директива та ін.);

− забезпечити системну підготовку і видання щорічних Національних доповідей про стан навколишнього природного середовища та щорічних Повідомлень про стан впровадження Конвенцій Ріо.

Для того, щоб розвиток «зеленої економіки» був успішним, необхідно виділити такі напрями, за якими має проводитись робота у сфері державного сталого розвитку:

– проведення оцінки та визначення пріоритету товарів та послуг, що охоплюють екологічну частину як на національному, так і на міжнародному рівнях;

– забезпечення втілення в політику сталого розвитку системи заходів, які б стимулювали введення «зелених» технологій, послуг та інвестицій;

– створення новий «зелених» робочих місць, що дасть можливість підвищити рівень зайнятості населення;

– взяття за приклад усталені ринкові механізми для того, щоб досягнути стійкого розвитку.

Двигуном процесу глобалізації є модернізація і перехід світової економіки та, зокрема, промислово-розвинених країн, до нового технологічного укладу, який разом із якісним оновленням технологічної бази, підвищенням ефективності виробництва та конкурентоспроможності економіки покликаний забезпечити поліпшення якості життя і середовища проживання. За кордоном реалізує цей перехід економічна політика «зеленого» зростання, офіційно прийнята Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 2009 р. як стратегічний напрям розвитку всіх її членів на довгострокову (до 2030 р.) і більш віддалену (до 2050 р.) перспективу [16, с. 34].

Висновки із цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. «Зелена економіка» – це економіка, результатом якої є покращення добробуту громадян та соціальної справедливості зі значним зниженням екологічних ризиків та екологічного дефіциту.

Забезпечення сталого розвитку як механізм створений завдяки «зеленій економіці», застосовуючи її поетапно, а саме: покращення природного капіталу, прийняття до уваги параметрів соціально-екологічного стану та методів розрахунків економічних секторів та індексів країн. На цей момент у США та ЄС розвиток «зеленої економіки» стрімко зростає, тому ця сфера постійно зацікавлює інвесторів розвитком технологій.

Принципи «зеленої економіки», що необхідно впровадити в Україні, такі:

– рівність і справедливість розподілу ресурсів між народами, поколіннями, статями;

– обережність щодо соціальних наслідків і впливу на навколишнє середовище;

– розуміння високої цінності природного і соціального капіталу: інтерналізація зовнішніх екологічних витрат;

– впровадження «зеленого» обліку;

– оцінення витрат за період життєвого циклу продукції;

– поліпшення управління;
– ефективність використання ресурсів;
– стійке споживання та виробництво;
– створення «зелених» робочих місць [11, с. 213].

Основним методом розвитку та збагачення суспільства, що може охоплювати різні варіації політичної влади, її формування, треба розуміти згадану раніше «зелену економіку», але вона не повинна бути жорсткою. Головними завданнями для неї є усунення факту безробіття, що прямо впливає на добробут населення, сприяє формуванню зайнятості, а отже, суспільному розвитку економіки, використовуючи екосистему планети за допомогою соціальної інтеграції.

Для переходу до «зеленої економіки» можна використовувати такі інструменти:

– політика державних закупівель, яка заохочує виробництво продукції, що відповідає екологічним стандартам, та використання екологічних методів виробництва;

– відмова від неефективних субсидій, натомість створення та активізація системи стимулювальних пільг, у разі введення яких підприємства-забруднювачі будуть зацікавлені у впроваджені обов'язкової екологічної сертифікації як механізму підвищення якості продукції, процесів, послуг та стану навколишнього природного середовища;

– реформування систем «екологічного» оподаткування (з акцентуванням на податок від забруднення), лінії пільгового державного кредитування;

– надання екологічних субсидій з національного фонду охорони навколишнього природного середовища на поліпшення та відновлення якості довкілля;

– державна підтримка розробок та впроваджень пов'язаних зі створенням екологічно чистих технологій [26, с. 14].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережна Ю.С. «Зелена економіка» в країнах східного партнерства / Ю. Бережна // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 30–36.
2. Біла С.О. «Зелена економіка»: стратегічний пріоритет реформ на регіональному рівні / С.О. Біла // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 22. – № 1. – С. 127–133.
3. Буркинський Б.В. «Зелена економіка» крізь призму трансформаційних зрушень в Україні: [монографія] / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса, 2011. – 348 с.
4. «Зелена економіка». «Зелені» технології. «Зелені» інвестиції: матеріали Міжнар. конф. (6–7 жовтня 2011 р., м. Одеса) / за ред. Л.С. Іванюк; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – Одеса, 2011. – 319 с.
5. «Зелена економіка»: перспективи впровадження в Україні: матеріали Міжнар. конф. (24–25 квітня 2012 р., м. Київ): у 3 т. // Довкілля для України: міжнародний екологічний форум. – К., 2012. – Т. 1. – 421 с.
6. Марчук Л.П. «Зелена економіка»: суперечності та перспективи розвитку / Л.П. Марчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Вип. 1. – С. 34–41.
7. Потапенко В.Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» / В.Г. Потапенко. – К.: НІСД, 2012. – 360 с.
8. Потапенко В.Г. Трансформація системи природокористування України на засадах «зеленої економіки»: теорія, методологія, практика: автореф. дис.... докт. екон. наук: спец. 08.00.06 / В.Г. Потапенко; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2014. – 39 с.
9. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3. – С. 23.
10. Сааджан І.А. Екологічна безпека та «зелена економіка» у регіональному вимірі / І.А. Сааджан, А.М. Дейнеко // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 53. – С. 213–220.
11. Чмир О.С. «Зелена економіка»: сутність, цілі та базові принципи / О.С. Чмир, Н.П. Захаркевич // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 3. – С. 54–62.

УДК 332.33

СУЧАСНИЙ СТАН ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК РЕЗУЛЬТАТ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

THE MODERN STATE OF LAND USE EFFICIENCY IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AS THE RESULT OF LAND RESOURCES MANAGEMENT

Гаража О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Розглянуто ефективність використання сільськогосподарських угідь як результат управління земельними ресурсами. Встановлено, що в цей час спостерігається низька доходність сільськогосподарських підприємств порівняно з підприємствами інших галузей національної економіки. Запропоновано вирішення основних проблемних напрямів використання сільськогосподарських угідь. Обґрунтовано показники сучасного стану ефективності використання земельних ресурсів.

Ключові слова: *ефективність, земельні ресурси, управління земельними ресурсами, сільськогосподарські підприємства, дохід.*

Рассмотрена эффективность использования сельскохозяйственных угодий как результат управления земельными ресурсами. Установлено, что в настоящее время наблюдается низкая доходность сельскохозяйственных предприятий по сравнению с предприятиями других отраслей национальной экономики. Предложено решение основных проблемных направлений использования сельскохозяйственных угодий. Обоснованы показатели современного состояния эффективности использования земельных ресурсов.

Ключевые слова: *эффективность, земельные ресурсы, управление земельными ресурсами, сельскохозяйственные предприятия, доход.*

The efficiency of use of agricultural land as a result of land management. It is established that there is currently low profitability of agricultural enterprises compared to enterprises in other sectors of the national economy. The proposed solution of major problem areas of agricultural land use. Substantiated indicators of the current state of land use.

Keywords: *efficiency, land resources, land management, agricultural enterprises, income.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Земельна реформа змінила земельні відносини, які мали сформувати ефективні землеволодіння та землекористування в ринкових умовах. З впровадженням різних організаційно-правових форм господарювання на землі постає потреба в ефективному використанні земельних ресурсів у сільському господарстві з дотриманням конкретних вимог, які створює ринкова економіка. Для характеристики земельної економіки за ефективністю використання сільськогосподарських земель застосовують систему натуральних, вартісних та групувальних показників, що даю змогу висвітлити проблему раціонального використання землі за низького рівня технічного оснащення, звуження економічних зв'язків, зниження родючості ґрунтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблеми ефективності використання земель у сільськогосподарських підприємствах досліджували відомі сучасні вчені Т.І. Олійник [1], О.В. Олійник [2], В.Й. Шиян, Д.В. Шиян [3], Л.М. Анічин, О.І. Гуторов, Н.С. Демидок [4], О.В. Ульянченко [5] та інші. Проте визначення сучасного стану ефективності використання сільськогосподарських земель з урахуванням певних природно-кліматичних умов потребує глибшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Ринкові відносини створили умови, за яких підприємницька діяльність спрямована на одержання максимального доходу. Але такий підхід не зовсім відповідає науково-обґрунтованим показникам використання земель. Сучасні показники ефективності дають змогу проаналізувати і виявити тенденції щодо її підвищення та збереження земельно-ресурсного потенціалу.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження сучасного стану ефективності використання земель за прийнятими управлінськими рішеннями.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На природну ефективність і підвищення родючості ґрунтів для збору високих та якісних врожаїв сільськогосподарських культур впливає багато факторів. Одним із вагомих є внесення мінеральних та органічних добрив. За період 1990–2014 рр. площа, удобрена мінеральними добривами скоротилась на 37%, а органічними на 96%. Велике скорочення внесення органічних добрив зумовлено занепадом тваринницької галузі та скороченням поголів'я худоби. У 1990 р. поголів'я худоби в сільськогосподарських підприємствах було 1 203,8 тис. голів, то в 2014 р. – 192,1 тис. голів, або 16% до початку періоду (див. табл. 1).

У Харківській області з 1 га орних земель виноситься 0,5–0,7 т гумусу на рік. Для його поповнення необхідно вносити за нормативами 11–12 т/га на рік. Цей норматив забезпечує бездефіцитний баланс гумусу. Але в 1990 р. вносилось 7,4 т/га гною, а починаючи з 2005 р. цей показник знизився до 0,3–0,8 т органічних добрив на гектар. У землеробстві не використовуються мінеральні, органо-мінеральні та органічні відходи промисловості та побутової діяльності. Вміст гумусу в ґрунтах Харківської області становить 4,4%. Агрохімічна паспортизація 7 (2003–2007 рр.) – 9 (2008–2011 рр.) турів показала високий рівень родючості ґрунтів за допомогою їх природної родючості та великої кількості внесених мінеральних добрив. Сьогоднішнє господарювання на землі передбачає максимальне використання природної родючості ґрунтів. Потрібно як найшвидше перейти на відтворення земель, щоб запобігти виснаженню, деградації та негативним наслідкам. Вітрова ерозія виснажує ґрунти Харківської області й вони розташовані в середній зоні небезпеки її дії. Останніми роками не впроваджуються протиерозійні заходи. До того ж переважання просапних культур у сівозмінах посилює деградаційні та ерозійні процеси. Щорічно в Харківській області з 1 га орних земель губиться 23–24 т ґрунту. На покращення природної родючості ґрунту впливають заходи хімічної меліорації (вапнування кислих та гіпсування солонцевих ґрунтів). Ефект від вапнування ґрунтів зберігається протягом 5–7 років зы збільшенням приросту врожаю озимої пшениці на 2–4 ц/га, кукурудзи на зерно – на 4–5 ц/га, цукрових буряків – на 25–40 ц/га. Ґрунтовий покрив області містить 152,2 тис. га кислих і 58,5 тис. га солонцевих ґрунтів. У 1990 р. вапнування ґрунтів проводилось на площі 35 тис. га, гіпсування – 9 тис. га. У 2014 р. відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансування заходів

Таблиця 1

Внесення добрив під с.-г. культури в сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Показник	1990	1996	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014–1990, %
Мінеральні добрива										
Усього внесено в поживних речовинах, тис. ц	2 652,1	215,2	82,8	231	618,7	665,9	741,1	846,2	814,6	31
Удобрена площа, тис. га	1 516,7	373,8	184,9	429,1	803,4	897,5	952,3	1 017,9	962,5	63
Частка удобреної площі, відсотків	88	25	14	39	70	73	77	81	79	90
Внесено в поживних речовинах на 1 га, кг:										
- посівної площі	154	14	6	21	54	54	60	68	67	44
- удобреної площі	175	58	45	54	77	74	78	83	85	49
Органічні добрива										
Усього внесено, тис. т	1 2812	4 852,4	1 907,7	941,8	489,9	403,3	481,8	628,5	510,9	4
Удобрена площа, тис. га	293,6	110,5	44,3	25,1	10,9	10,5	11,4	16,3	10,6	4
Частка удобреної площі, %	17	7	3	2	1	1	1	1	1	6
Внесено на 1 га, т:										
- посівної площі	7,4	3,2	1,4	0,8	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	5
- удобреної площі	43,6	43,9	43,1	37,5	44,8	38,6	42,3	38,5	48,5	111

Джерело: побудовано автором на основі [7]

із захисту, відтворення та підвищення родючості ґрунтів» від 2 березня 2011 р. № 180 і програми «Фінансування заходів для захисту, відтворення та підвищення родючості ґрунтів» відбувається розподіл загальної суми бюджетних коштів на проведення вапнування ґрунтів – 55%, гіпсування – 15%, посів сидеральних культур – 30%. У першу чергу, вапнують ґрунти з pH біля або нижче 4,1–4,5 з компенсацією 500 грн за 1 га.

На ефективність використання земельних ресурсів та збільшення валової продукції сільськогосподарських культур позитивно впливає зрошення земель. Зрошувальна площа сягає 90,7 тис. га. Наукові та технологічні вимоги не досягаються через низький рівень ґрунтово-меліоративної системи. Основні ґрунти Харківської області представлені чорноземами типовими – 39,4%, звичайними глибокими – 34,6%, звичайними – 11,7%, опідзоленими – 6,4%. Високу родючість мають чорноземи типові та опідзолені ґрунти. Підвищення ефективності використання земель можливе за умови консервації деградованих земель, агролісомеліорації. Але проекти консервації не розробляються та не проводиться агролісомеліорація у зв'язку з відсутністю фінансування. Рекультивація порушених земель проводиться частково. Для запобігання водній ерозії відбувається постійний догляд та ремонт наявних гідротехнічних споруд, але будівництво нових не передбачається. Найінтенсивніше ґрунти Харківської області використовуються в землеробстві та промисловості. Останніми роками в обробіток включаються малопродуктивні та еродовані землі. Це підтверджує екстенсивний тип ведення господарства. Тому еродованими є 45% площі ріллі області. Врожайність на них низка, але витрати високі. А ерозія ґрунту губить не лише ріллю, а й водойми та луки. Світова практика показує, що лише інтенсивне використання ґрунтів з високою родючістю сприяє зростанню ефективності виробництва в сільському господарстві разом зі зменшенням капіталовкладень у деградовані та малопродуктивні землі. Вітчизняне регулювання використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва відбувається на основі проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь і передбачають заходи з охорони земель [8].

Структурна ефективність показує, що посівна площа сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах Харківської області а 2014 р. зменшилась на 28% порівняно з 1990 р. Харківська область знаходиться у двох зонах: Лісостеповій та Північно-Степовій, які поділяють її навпіл. Згідно з нормативами оптимального співвідношення культур у сівозмінах, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2010 року № 164, для Лісостепової (Північно-Степової) зони зернових становлять 25–95 (45–80), технічних – 5–30 (10–30), картоплі та овоче-баштанних – 3–5 (1–20), кормових – 10–75 (10–60) (табл. 2).

Таблиця 2

Структурна ефективність використання с.-г. угідь у сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Рік	Площа земель області, тис. га	Площа с.-г. угідь, тис. га	Рівень освоєності, %	Площа ріллі, тис. га	Рівень розораності с.-г. угідь, %	Працівників, усього осіб	у тому числі		Землеозброєність, га	у т. ч. рослинництво
							рослинництво	тваринництво		
2005	3 141,5	1 027	33	913	89	40 448	22 888	17 560	25	45
2006	3 141,5	1 004,8	32	913,7	91	36 304	21 035	15 269	28	48
2007	3 141,5	1 088,3	35	1 042,9	96	31 247	19 391	11 856	35	56
2008	3 141,5	1 205,3	38	1 144,6	95	31 556	21 061	10 495	38	57
2009	3 141,5	1 212	39	1 131,7	93	28 859	19 095	9 764	42	63
2010	3 141,5	1 165,6	37	1 112	95	26 732	17 262	9 470	44	68
2011	3 141,5	1 229,4	39	1 175,2	96	27 137	17 771	9 366	45	69
2012	3 141,5	1 204,1	38	1 160,2	96	25 886	17 644	8 242	47	68
2013	3 141,5	1 194	38	1 151,6	96	25 585	17 190	8 395	47	69
2014	3 141,5	1 113,9	35	1 074,4	96	24 226	16 426	7 800	46	68
2014 до 2005, %	100	108,5	108,5	117,68	108,5	59,89	71,77	44,42	181,09	151,1

Джерело: побудовано автором на основі [6]

У структурі посівних площ посіви зернових та зернобобових займають найбільшу питому вагу 62% (2013 р.) і відповідають нормативам. Посіви технічних культур перевищують норматив протягом 2010–2014 рр. Максимального значення (39%) посіви технічних культур досягли в 2010 р. на площі 458 га. Посіви картоплі та овоче-баштанних не досягають нормативного значення. Найбільші посіви відбулися в 1990 р. З 2010 р. посіви кормових культур стали менше нормативного значення. Максимального значення набули в 1990 р. (38%, або 664,4 га), а мінімального у 2014 р. – 6%, або 80,5 га (див. табл. 3).

Технічна ефективність характеризує урожайність сільськогосподарських культур та продуктивність худоби та птиці. Виробництво зернових та зернобобових має головне значення в сільськогосподарському виробництві. Зернове господарство – це базис галузі сільського господарства. Рівень розвитку зернового господарства характеризує стан економіки країни, продовольчу безпеку та добробут народу.

Урожайність зернових культур у 2014 р. мала найвищий показник по Україні – 47,5 ц/га, а по Харківській області – 44,9 ц/га. Найнижча урожайність була в 2000 р.: 18,3 ц/га – Україна та 18,0 ц/га – Харківська область. Найважливішою технічною культурою в Україні є цукрові буряки. У їх коренеплодах зосереджено до 18,5% цукру. Найбільша врожайність була в 2014 р. і його показник становив 490,2 ц/га – Україна і 427 ц/га – Харківська область, а найнижча в 2000 р. – відповідно 171 ц/га та 148 ц/га. Соняшникова олія містить 55% ліноленової кислоти й використовується а медицині, харчовій, текстильній та інших галузях національної економіки. У цілому по Україні урожайність соняшнику має тенденцію до збільшення з 11,8 ц/га в 2000 р. до 20,5 ц/га в 2014 р. За період 1990–2014 рр. у Харківській області показники урожайності соняшнику були вище середніх по Україні на 5–31%. Лише в 2005 р. урожайність була нижча на 14% (див. табл. 4).

Важливою продовольчою, технічною та кормовою культурою є картопля. В Україні урожайність картоплі коливається від 55,1 до 256,4 ц/га, а по Харківській області на 0,1–45% нижче. Лише в 1995 і 2000 рр. урожайність перевищила середні показники на 72 і 12% відповідно. Середня урожайність овочів в Україні зросла в 2,2 раза, а по Харківській області – на 67%. Найбільша урожайність овочів спостерігалася в 2014 р.: 346,4 ц/га – Україна та 211 ц/га – Харківська область.

Економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь характеризується вартісними показниками: валовою продукцією на 100 га ріллі (сільськогосподарських угідь), товарною продукцією на 100 га ріллі (сільськогосподарських угідь) в поточних цінах реалізації, чистою продукцією, прибутком. Але головним узагальненим показником, який характеризує обсяг виробництва, є виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь у постійних цінах 2010 р. Якщо в 1990 р. співвідношення між продукцією рослинництва та тваринництва на 1 га сягало відповідно 58 та 42%, то а 2014 р. цей показник становив 82 та 18%. За період 1990–2010 р. спостерігається тенденція до зменшення валової продукції сільського

Таблиця 3

Посівні площі с.-г. культур у сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Рік	Загальна посівна площа, тис. га	У тому числі культури							
		зернові		технічні		картопля та овоче-баштанні		кормові	
		тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
1990	1 739,5	779,1	45	265,8	15	30,2	2	664,4	38
1995	1 607,1	740,4	46	274,5	17	15,8	1	576,4	36
2000	1 372,9	670	49	309,1	23	8,9	1	384,9	28
2005	1 141,7	680,4	60	299,2	26	1,7	0,1	160,4	14
2010	1 169,9	595,8	51	458	39	3,2	0,3	112,9	10
2011	1 263,8	764,3	60	397,7	31	2,7	0,2	99,1	8
2012	1 264,8	740,6	59	420,8	33	1,6	0,1	101,8	8
2013	1 283,9	793,7	62	400,6	31	1,1	0,1	88,5	7
2014	1 250,1	724,1	58	444,3	36	1,2	0,1	80,5	6
2014 – до 1990	72	93	129	167	240	4	5	12	16
Оптимальне співвідношення	Лісостепова	25–95		5–30		3–5		10–75	
	Північно-Степова	45–80		10–30		1–20		10–60	
мін	1 141,7	595,8	45	265,8	15	1,1	0,1	80,5	6
мах	1 739,5	793,7	62	458	39	30,2	2	664,4	38

Джерело: побудовано автором на основі [7]

господарства, а починаючи з 2011 р. її обсяги нарощуються і на кінець досліджуваного періоду досягли 98% початкового року (1990 р.) Але у структурі продукція рослинництва збільшилась майже в чотири рази (див. табл. 5).

Вартісні показники ефективності використання землі на 1 га сільськогосподарських угідь показують раціональність її використання. Якщо їх розрахувати на 1 грн нормативної грошової оцінки, то буде зображено досягнутий рівень використання землі за якістю. Це об'єктивно й узагальнено оцінює результати господарської діяльності на землі. Загальновідомо, що землі різні за економічною родючістю. На це вказує

Таблиця 4

Урожайність основних с.-г. культур у сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Рік	Зернові культури			Цукрові буряки (фабричні)			Соняшник			Картопля			Овочі		
	Україна	Харків. обл.	Ксп	Україна	Харків. обл.	Ксп	Україна	Харків. обл.	Ксп	Україна	Харків. обл.	Ксп	Україна	Харкыв. обл.	Ксп
1990	35,1	37,9	1,08	275,7	253	0,92	15,7	17,6	1,12	112,6	93	0,83	157,1	126	0,80
1995	24,0	18,5	0,77	203,1	217	1,07	14,1	18,4	1,30	55,1	95	1,72	82,9	120	1,45
2000	18,3	18	0,98	171,0	148	0,87	11,8	14,4	1,22	109,1	122	1,12	88,3	118	1,34
2005	25,9	29,7	1,15	255,4	212	0,83	12,8	11	0,86	147,8	147	0,99	154,5	166	1,07
2010	27,6	18,7	0,68	281,5	151	0,54	15,4	16,2	1,05	171,0	63	0,37	207,0	161	0,78
2011	39,0	37	0,95	370,9	273	0,74	19,0	24,4	1,28	216,7	119	0,55	280,5	192	0,68
2012	33,4	29	0,87	420,6	350	0,83	17,4	22,7	1,30	192,0	124	0,65	313,7	195	0,62
2013	43,7	40,3	0,92	419,4	361	0,86	23,0	28,6	1,24	223,3	142	0,64	311,0	210	0,68
2014	47,5	44,9	0,95	490,2	427	0,87	20,5	26,8	1,31	256,4	176	0,69	346,4	211	0,61
2014/1990	*135*	*118*	*88*	*178*	*169*	*95*	*131*	*152*	*117*	*228*	*189*	*83*	*220*	*167*	*76*
мін	18,3	18	0,68	171,0	148	0,54	11,8	11	0,86	55,1	63	0,37	82,9	118	0,61
мах	47,5	44,9	1,15	490,2	427	1,07	23,0	28,6	1,31	256,4	176	1,72	346,4	211	1,45

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Таблиця 5

Економічна ефективність використання с.-г. угідь сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Рік	Усього, млн грн	У тому числі продукція*				Площа с.-г. угідь, тис. га	Усього на 100 га, тис грн	У тому числі продукція*				Ксп рослин./тваринництва
		рослинництва		тваринництва				рослинництва		тваринництва		
1990	12 404,4	7 246,3	58	5 155,0	42	1 739,5	713,10	416,57	58	296,35	42	1,41
1995	6 255,7	4 391,0	70	1 864,7	30	1 607,01	389,28	273,24	70	116,04	30	2,35
2000	3 929,8	3 085,7	79	844,1	21	1 372,9	286,24	224,76	79	61,48	21	3,66
2005	5 206,1	4 028,0	77	1 178,1	23	1 141,7	456,00	352,81	77	103,19	23	3,42
2010	4 586,5	3 204,0	70	1 382,5	30	1 169,9	392,04	273,87	70	118,17	30	2,32
2011	7 293,5	5 896,5	81	1 397,0	19	1 263,8	577,11	466,57	81	110,54	19	4,22
2012	6 325,1	4 960,9	78	1 364,2	22	1 264,8	500,09	392,23	78	107,86	22	3,64
2013	8 132,2	6 505,3	80	1 626,9	20	1 283,9	633,40	506,68	80	126,72	20	4,00
2014	8 702,4	7 096,5	82	1 605,9	18	1 250,1	696,14	567,67	82	128,46	18	4,42
2014/1990	70	98	141	31	43	72	98	136	141	43	43	314
мін	3 929,8	3 085,7	58	844,1	18	1 141,7	286,2	273,9	58	61,5	18	1,4
мах	12 404,4	7 246,3	82	5 155,0	42	1 739,5	713,1	567,7	82	296,3	42	4,4

** вартість валової продукції у постійних цінах 2010 р.*
Джерело: побудовано автором на основі [7]

землевіддача – співвідношення вартості валової продукції, одержаної з гектара угідь, до їх нормативної грошової оцінки. Нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь по Харківській області станом на 1 липня 1995 р. становить 3 472,9 грн/га, станом на 1 січня 2014 р. – 13 881 грн/га. Якщо в 1990 р. на 1 грн нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь вироблялось 79 коп. продукції рослинництва і 33 коп. продукції тваринництва, то в

Таблиця 6

Валова продукція сільськогосподарських підприємств до нормативної грошової оцінки с.-г. угідь Харківської області

Рік	НГО 1 га с.-г. угідь області, грн/га	Кінд	Усього ВП на 1 га, тис грн	У тому числі продукція				Усього ВП на 1 га НГО, грн	У тому числі продукція				Ксп рослин./ тварин.
				рослинництва		тваринництва			рослинництва		тваринництва		
1995	3 472,9	1	3,89	2,73	70	1,16	30	1,12	0,79	70	0,33	30	2,35
2000	8 394	2,417	2,86	2,25	79	0,61	21	0,34	0,27	79	0,07	21	3,66
2005	8 859	2,551	4,56	3,53	77	1,03	23	0,51	0,40	77	0,12	23	3,42
2010	11 113	3,2	3,92	2,74	70	1,18	30	0,35	0,25	70	0,11	30	2,32
2011	11 113	3,2	5,77	4,67	81	1,11	19	0,52	0,42	81	0,10	19	4,22
2012	11 113	3,2	5,00	3,92	78	1,08	22	0,45	0,35	78	0,10	22	3,64
2013	11 113	3,2	6,33	5,07	80	1,27	20	0,57	0,46	80	0,11	20	4,00
2014	13 881	3,997	6,96	5,68	82	1,28	18	0,50	0,41	82	0,09	18	4,42
2014/ 1995	400		179	208	117	111	60	45	52	117	28	60	188
мін	3 472,90	1	2,86	2,25	70	0,61	18	0,3	0,2	70	0,1	18	2,3
мах	13 881,00	3,997	6,96	5,68	82	1,28	30	1,1	0,8	82	0,3	30	4,4

** вартість валової продукції у постійних цінах 2010 р.*
Джерело: побудовано автором на основі [7]

Таблиця 7

Вартісні показники економічної ефективності використання с.-г. угідь у сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Рік	Середня площа с/г угідь одного с/г підприємства, га	Кількість підприємств			Товарна продукція		Прибуток		Структура товарної продукції сільського господарства та послуг					
		всього	із них		чистий дохід (виручка) від продукції сільського господарства та послуг				Чистий дохід (виручка) від послуг		Чистий дохід (виручка) від продукції рослинництва		Чистий дохід (виручка) від продукції тваринництва	
			прибуткових	збиткових	на 1 га, грн	на 100 га тис. грн	на 1 га, грн	на 100 га тис. грн	% до загальної	рентабельність, %	% до загальної	рентабельність, %	% до загальної	рентабельність, %
2005	3140,67	327	230	97	1 537,4	153,7	74,8	7,5	20,91	8,7	50,43	9,8	28,66	-4,3
2006	3283,66	306	214	92	1 883,5	188,4	18,7	1,9	19,92	10,1	53,32	8,1	31,59	-15,3
2007	2462,22	442	354	88	2 198,2	219,8	395,5	39,5	3,20	3,3	75,21	43,6	21,59	-18,7
2008	2313,44	521	346	175	2 782,4	278,2	239,2	23,9	3,92	20,7	73,23	10,7	22,85	3,9
2009	2295,45	528	358	170	3 186,8	318,7	104,9	10,5	2,96	11,2	74,08	6,3	22,96	-5,8
2010	2162,52	539	415	124	3 579,6	358,0	532,7	53,3	2,18	11,6	70,53	23,3	27,29	5,20
2011	2164,44	568	480	84	4 976,8	497,7	1 067,5	106,8	2,56	19,8	74,05	36,7	23,40	5,2
2012	2242,27	537	459	76	6 539,4	653,9	1 225,3	122,5	2,27	26,6	80,08	26,6	17,65	8,8
2013	2211,11	540	406	131	6 389,5	639,0	648,3	64,8	3,03	30,1	74,59	11,7	22,38	8
2014	2003,42	556	491	62	8 995,3	899,5	1 777,3	177,7	2,28	48	77,57	27,8	20,15	11,9
2014/ 2005	64	170	213	64	585	585	2375	2375	11	552	154	284	70	305**

*** розраховано до 2008 р.*
Джерело: побудовано автором на основі [6]

2014 р. –41 і 9 коп. відповідно. Валова продукція сільського господарства за 20 років зменшилась на 62 коп., або 45% (див. табл. 6)

У 1990 р. усього нараховувалось 579 сільськогосподарських підприємств на території Харківської області, з них колгоспів – 308, радгоспів – 193, міжгоспів – 78. Усі вони були прибуткові. Через п'ять років їх кількість зменшилась на 43 підприємства і становила 536, із них 77 – було збиткових. Водночас 32 радгоспи трансформували в колгоспи. За період 2005–2014 рр. середня площа сільськогосподарських угідь у сільськогосподарських підприємствах зменшилась на 36%, тоді як їх чисельність, навпаки, збільшилась у 1,7 раза. Кількість прибуткових підприємств збільшилась на 213%, а збиткових зменшилась до 64%. Чистий дохід від реалізації продукції сільського господарства

Таблиця 8

Натуральні показники економічної ефективності використання с.-г. угідь за продукцією рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Рік	Середня площа ріллі на одне с/г підприємство, га	Виробництво продукції рослинництва на ріллі									
		Зернові та зернобобові культури		Олійні культури (соняшник)		Цукрові буряки		Картопля		Овочі	
		на 1 га, ц	на 100 га, ц	на 1 га, ц	на 100 га, ц	на 1 га, ц	на 100 га, ц	на 1 га, ц	на 100 га, ц	на 1 га, ц	на 100 га, ц
2005	2792,7	15,15	1514,8	1,86	186,4	8,55	855,3	0,020	2,032	0,031	3,136
2006	2986,0	11,35	1135,3	2,52	252,4	12,26	1225,6	0,011	1,077	0,169	16,990
2007	2288,9	15,37	1537,3	3,21	321,3	7,87	787,5	0,023	2,285	0,145	14,525
2008	2196,9	24,68	2468,0	3,74	373,5	5,96	595,8	0,015	1,533	0,159	15,897
2009	2185,6	16,38	1638,3	3,83	383,2	3,65	364,7	0,007	0,674	0,149	14,943
2010	2063,1	7,62	762,0	4,48	447,8	3,47	347,2	0,005	0,504	0,146	14,632
2011	2069,0	20,81	2081,1	5,60	560,4	6,32	631,7	0,018	1,836	0,193	19,250
2012	2160,5	15,47	1547,4	5,64	563,6	5,22	521,7	0,003	0,250	0,189	18,905
2013	2132,6	23,05	2304,7	7,30	730,4	1,72	171,5	0,001	0,141	0,164	16,398
2014	1932,4	25,19	2518,7	7,83	782,7	6,46	645,9	0,001	0,137	0,159	15,941
2014/ 2005	69,2	166,3	166,3	419,9	419,9	75,5	75,5	6,8	6,750	508,3	508,3

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Таблиця 9

Натуральні показники економічної ефективності використання с.-г. угідь за продукцією тваринництва у сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Рік	Виробництво продукції тваринництва							
	на 100 га сільськогосподарських угідь				на 100 га ріллі	Площа зернових, га	на 100 га зернових	
	молока, ц	приріст ВРХ, ц	приріст овець і кіз, ц	настрижено вовни, ц	приріст свиней, ц		приріст птиці, ц	одержано яєць, тис. шт.
2005	178,3	12,0	0,018	0,006	15,060	424 319	51,97	83,485
2006	169,5	11,2	0,016	0,006	18,907	459 132	50,79	110,998
2007	129,3	9,1	0,021	0,005	11,069	565 787	48,42	80,447
2008	126,2	8,2	0,095	0,008	8,089	682 370	35,37	90,999
2009	141,6	7,8	0,088	0,011	9,248	648 533	42,61	98,910
2010	142,5	7,7	0,110	0,010	12,163	429 048	59,78	178,435
2011	137,0	7,1	0,071	0,007	10,648	626 601	28,82	151,318
2012	168,1	8,2	0,102	0,013	5,927	606 130	26,66	130,128
2013	177,5	8,6	0,118	0,012	16,596	654 286	38,20	130,610
2014	200,8	9,5	0,120	0,012	19,388	585 836	44,67	116,770
2014/05, %	113	79	675	207	129	138	86	140

Джерело: побудовано автором на основі [6]

(товарна продукція) збільшився з 1,5 до майже 9 тис. грн/га, або на 585%, що зумовлено ростом цін на товарну продукцію. Найменший прибуток спостерігається в 2006 р. – 18,7 грн/га, а найбільший у 2014 р. – 1 777,3 грн/га. На початку періоду дослідження у структурі товарної продукції чистий дохід від реалізації продукції рослинництва становив 50%, тваринництва – 29%, послуг – 21%, а на кінець періоду – 78, 20 і 2% відповідно. Позитивною тенденцією є те, що починаючи з 2010 р. збільшується рентабельність продукції тваринництва з 3,9 до 11,9% (див. табл. 7).

Разом зі зменшенням середнього розміру сільськогосподарських угідь у сільськогосподарських підприємствах Харківської області зменшилась площа ріллі майже на 30%. Як свідчать дані, виробництво продукції рослинництва збільшилось: зернових та зернобобових культур – з 15,15 до 25,19 ц/га, олійних культур – з 1,86 до 7,83 ц/га, овочів – з 0,031 до 0,156ц/га. Збільшення виробництва соняшнику є негативним фактором, бо він виснажує землю. Але прибутковість від посівів цієї культури в умовах ринку змушую підприємців віддавати переваги саме цій культурі. Виробництво цукрових буряків та картоплі зменшилось з 8,55 і 0,02 ц/га на початку періоду дослідження до відповідно 6,46 і 0,00 1ц/га в 2014 р. Нестабільність у цукровій галузі, виробництві цукру і споживчих цін на нього визнана значними коливаннями його виробництва протягом періоду дослідження (див. табл. 8).

Натуральні показники економічної ефективності використання сільськогосподарських

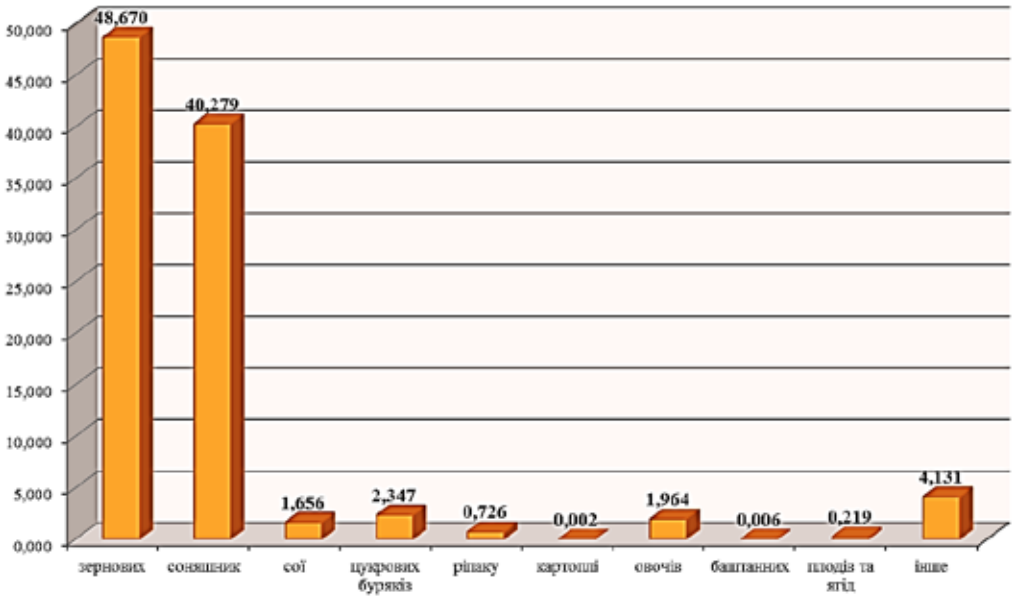


Рис. 1. Структура реалізованої продукції рослинництва за чистим доходом (виторгом) с. -г. підприємствами Харківської області в 2014 р., % [6]

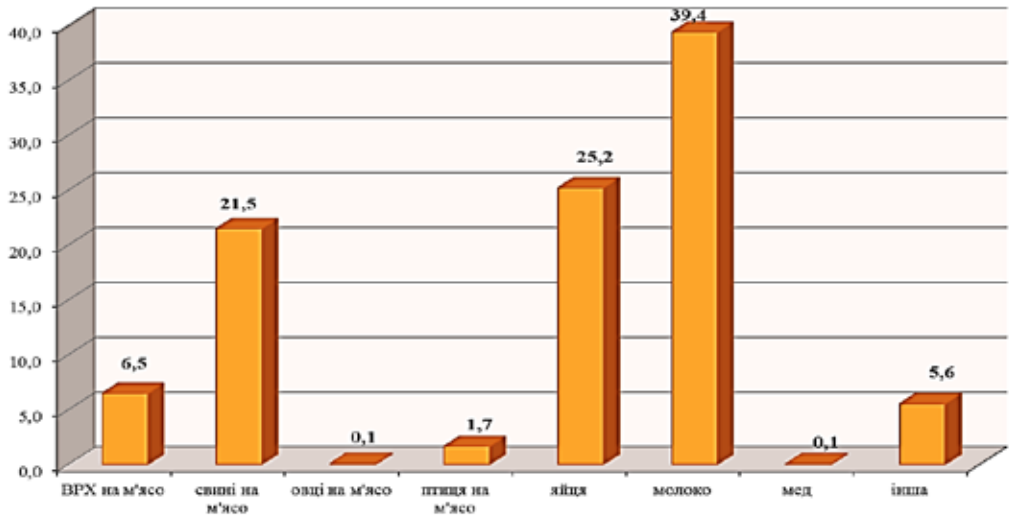


Рис. 2. Структура реалізованої продукції тваринництва за чистим доходом (виторгом) с. -г. підприємствами Харківської області в 2014 р., % [6]

угідь за продукцією тваринництва показують, що виробництво молока збільшилось на 13%, а приріст ВРХ зменшився на 21%. Позитивною тенденцією є збільшення приросту овець і кіз до 675%, але все ж таки їх поголів'я потрібно збільшувати (див. табл. 9).

Приріст свиней на 100 га ріллі збільшився на 129%. Середня площа зернових збільшилась на 38% у сільськогосподарських підприємствах. Незважаючи на це, приріст птиці має тенденцію до зменшення і досяг 14%, але кількість яєць збільшилась на 40%. Ефективність використання сільськогосподарських угідь значною мірою залежить від впроваджених науково-обґрунтованих сівозмін. Проте ринкові умови господарювання, маючи на меті отримання надприбутків від виробничої діяльності, спонукають товаровиробників нехтувати чергуванням сільськогосподарських культур. У структурі реалізованої продукції рослинництва майже 49% займають зернові і 40% – соняшник (див. рис. 1).

У структурі реалізованої продукції тваринництва значну частку займають молоко (39%), яйця (25%), свинина (21,5%), яловичина (6,5%).

Таблиця 10

Динаміка структури витрат на виробництво продукції сільського господарства за елементами у с.-г. підприємствах Харківської області**

Рік	Всього, млн. грн.	у тому числі	Витрати на оплату праці			Відрахування на соціальні заходи			Матеріальні витрати			у тому числі мінеральні			Амортизація			Інші витрати, всього			у т.ч. орендна плата					
		на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.	земельні частки (паї)			майнові паї		
																					млн. грн.	%	на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.
2005	1537,3	1497,0	209,5	13,7	204,0	23,7	1,5	23,0	1090,6	70,9	1062,0	83,8	5,5	82,0	72,0	4,7	70,0	141,4	9,2	138,0	93,4	6,1	91,0	4,3	0,3	4,0
2006	1817,7	1809,0	242,6	13,3	241,0	27,5	1,5	27,0	1295,7	71,3	1290,0	127,7	7,0	127,0	90,3	5,0	90,0	161,5	8,9	161,0	98,6	5,4	98,0	4,5	0,2	4,0
2007	2356,8	2166,0	264,0	11,2	243,0	46,4	2,0	43,0	1679,2	71,2	1543,0	220,3	9,3	202,0	127,2	5,4	117,0	240,0	10,2	221,0	130,5	5,5	120,0	3,9	0,2	4,0
2008	3610,9	2996,0	367,8	10,2	305,0	87,3	2,4	72,0	2600,1	72,0	2157,0	473,2	13,1	393,0	199,3	5,5	165,0	356,3	9,9	296,0	217,2	6,0	180,0	3,3	0,1	3,0
2009	3648,7	3010,0	361,6	9,9	298,0	108,0	3,0	89,0	2515,2	68,9	2075,0	384,4	10,5	317,0	237,1	6,5	196,0	426,8	11,7	352,0	288,8	7,9	238,0	2,6	0,1	2,0
2010	4256,6	3652,0	402,6	9,5	345,0	145,5	3,4	125,0	2906,4	68,3	2493,0	412,7	9,7	354,0	257,3	6,0	221,0	544,9	12,8	467,0	321,8	7,6	276,0	4,7	0,1	4,0
2011	5708,6	4643,0	483,7	8,4	393,0	177,5	3,1	144,0	4081,1	71,5	3320,0	678,8	11,9	552,0	312,1	5,5	254,0	654,2	11,5	532,0	383,8	6,7	312,0	2,7	0,1	2,0
2012	6500,4	5399,0	523,3	8,1	435,0	197,2	3,0	164,0	4520,3	69,5	3754,0	746,1	11,5	620,0	380,3	5,9	316,0	879,2	13,5	730,0	660,6	10,2	549,0	3,1	0,1	3,0
2013	7259,7	6080,0	553,9	7,7	464,0	205,2	2,8	172,0	5033,8	69,3	4216,0	781,6	10,8	655,0	430,7	5,9	361,0	1036,1	14,3	868,0	764,7	10,5	640,0	0,5	0,01	0,4
2014	8223,2	7382,0	582,7	7,1	523,0	216,9	2,6	195,0	5834,6	71,0	5238,0	868,8	10,6	780,0	488,0	5,9	438,0	1101,0	13,4	988,0	781,5	9,5	702,0	10,5	0,1	9,0
2014/ 2005	535	493	278	52	256	916	173	848	535	100	493	1037	193	951	678	126	626	779	146	716	837	156	771	244	33	225

** розраховано на 1 га сільськогосподарських угідь*
***складено по сільськогосподарським підприємствам за формою 50-сг [6]*

Таблиця 11

Структура матеріальних витрат у сільськогосподарських підприємствах Харківської області*

Рік	Матеріальні витрати, які увійшли у собівартість продукції																													
	всього, млн. грн.	у тому числі	насіння та посадковий			корми			з них покупні			інша продукція			мінеральні добрива			нафтопродукти			електроенергія			паливо			запчастини, ремонтні матеріали			оплата послуг сторонніх організацій		
		на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га,	млн. грн.	%	на 1 га,	млн. грн.	%	на 1 га,	млн. грн.	%	на 1 га,	млн. грн.	%	на 1 га,	млн. грн.	%	на 1 га,	млн. грн.	%	на 1 га,	млн. грн.	%	на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.	млн. грн.	%	на 1 га, грн.
2005	1090,6	1062,0	104,8	9,6	102	315,8	29,0	308	112,6	10,3	110	32,6	3,0	32	83,8	7,7	82	195,0	17,9	190	36,5	3,3	0,03	22,8	2,1	22,16	101,3	9,3	98,66	198,0	18,2	192,82
2006	1295,7	1290,0	129,9	10,0	129	397,2	30,7	395	152,3	11,8	152	40,2	3,1	40	127,7	9,9	127	216,1	16,7	215	35,2	2,7	0,03	30,3	2,3	30,18	109,4	8,4	108,87	209,6	16,2	208,61
2007	1679,2	1543,0	217,9	13,0	200	412,9	24,6	379	262,7	15,6	241	40,4	2,4	37	220,3	13,1	202	265,8	15,8	244	38,8	2,3	0,02	38,6	2,3	35,44	167,0	9,9	153,42	277,7	16,5	255,15
2008	2600,1	2157,0	354,6	13,6	294	501,7	19,3	416	321,0	12,3	266	42,4	1,6	35	473,2	18,2	393	435,9	16,8	362	55,9	2,2	0,02	57,6	2,2	47,80	209,8	8,1	174,08	468,9	18,0	389,07
2009	2515,2	2075,0	294,8	11,7	243	609,7	24,2	503	404,7	16,1	334	41,5	1,7	34	384,4	15,3	317	371,9	14,8	307	66,6	2,6	0,03	62,9	2,5	51,88	233,2	9,3	192,41	450,1	17,9	371,39
2010	2906,4	2493,0	381,0	13,1	327	744,0	25,6	638	449,1	15,5	385	52,0	1,8	45	412,7	14,2	354	446,6	15,4	383	74,4	2,6	0,03	66,7	2,3	57,25	224,5	7,7	192,57	504,4	17,4	432,72
2011	4081,1	3320,0	516,0	12,6	420	811,3	19,9	660	436,1	10,7	355	52,6	1,3	43	678,8	16,6	552	672,9	16,5	547	90,1	2,2	0,02	68,5	1,7	55,73	316,8	7,8	257,69	874,0	21,4	710,94
2012	4520,3	3754,0	640,2	14,2	532	796,3	17,6	661	437,4	9,7	363	47,6	1,1	40	746,1	16,5	620	704,6	15,6	585	89,3	2,0	0,02	103,7	2,3	86,16	373,5	8,3	310,18	1019,0	22,5	846,25
2013	5033,8	4216,0	663,7	13,2	556	1033,9	20,5	866	622,4	12,4	521	89,6	1,8	75	781,6	15,5	655	727,1	14,4	609	100,3	2,0	0,02	98,1	1,9	82,13	392,1	7,8	328,41	1147,4	22,8	960,95
2014	5834,6	5238,0	753,4	12,9	676	1145,8	19,6	1029	583,3	10,0	524	106,4	1,8	96	868,8	14,9	780	995,8	17,1	894	112,8	1,9	0,02	95,9	1,6	86,08	490,3	8,4	440,18	1265,3	21,7	1135,95
2014/ 2005	535	493	719	134	663	363	68	334	518	97	476	327	60	300	1037	194	951	511	96	471	309	58	67	421	76	388	484	90	446	639	119	589

** розраховано на 1 га сільськогосподарських угідь*
***складено по сільськогосподарським підприємствам за формою 50-сг [6]*

Тобто більш урізноманітненні галузі тваринництва (див. рис. 2).

Витратна ефективність обґрунтовується тим, що будь-яка виробнича діяльність можлива за умови вкладання коштів (капіталу) в процес виробництва. Витрати створюють собівартість продукції. Ефект спостерігається у процесі співвіднесенні доходу й витрат. Загальні виробничі витрати можуть показувати рівень коштовності виробництва продукції для сільськогосподарського підприємства. Ефективність управлінського рішення щодо застосування ресурсів, технології, організації праці зображають вартісні показники динаміки витрат. До виробництва залучаються витрати в різній кількості та якості, а в кінці аналогічно одержують дохід. Це факт потрібно враховувати під час визначення економічної ефективності (див. табл. 10).

Ефективність виробництва буде підвищуватися у разі зниження витрат на його процес, але при цьому не повинна знижуватись якість продукції, якість залучених ресурсів. Окремі елементи витрат можуть суттєво впливати на формування прибутку сільськогосподарського підприємства. Якщо обсяг будь-якого елемента витрат перевищує 10%, то необхідно досліджувати його вплив на кінцеві результати. Витратна ефективність характеризуються коефіцієнтами покриття та окупності виробничих, постійних та змінних витрат. У структурі матеріальних витрат витрати на насіння, корми, мінеральні добрива, нафтопродукти, оплаті послуг сторонніх організацій перевищують 10% (див. табл. 11).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Серед підприємств галузей національної економіки саме сільськогосподарські підприємства мають найнижчий рівень доходності. Це пов'язано з великою різницею між цінами на сільськогосподарську продукцію та продукцію інших галузей, перевиробництвом продукції (веде до зниження ціни), лише частина продукції йде на реалізацію, необхідність урахування природно-кліматичних факторів, потреби в машино-тракторному забезпеченні, транспортні витрати, сезонність праці та використання техніки. Однією з умов подолання цієї кризи є підвищення ефективності використання земель.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олійник Т.І. Динаміка сталості виробництва зерна в Харківській області / Т.І. Олійник, Е.В. Шевченко // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Серія «Конкурентоспроможність продукції і підприємств». – Тернопіль, 2011. – № 11. – С. 72–75.

2. Олійник О.В. Методологічні проблеми формування власного капіталу сільськогосподарських підприємств / О.В. Олійник, Л.М. Анічин // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 11. – С. 3–12.

3. Олійник Т.І. Економіка сільського господарства: наука та її сучасна парадигма / Т.І. Олійник, В.Й. Шиян, Д.В. Шиян // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 94–98.

4. Анічин Л.М. Основні напрямки підвищення ефективності галузі картоплярства в сільськогосподарських підприємствах України / Л.М. Анічин, О.І. Гуторов, Н.С. Демидок // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 11. – С. 3–9.

5. Економічна ефективність виробництва овочів: [монографія] / [О.В. Ульянченко, В.Є. Роганіна, В.П. Рудь, О.О. Кіях та ін.]. – Х.: Апостроф, 2011. – 288 с.

6. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік: статистичний бюлетень / за ред. Е.П. Воловікова. – Х.: Харківське ГУС, 2015. – 60 с.

7. Сільське господарство Харківської області за 2014 р.: статистичний збірник / за ред. Е.П. Воловікової. – Х.: Харківське ГУС, 2015. – 75 с.

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо збереження родючості ґрунтів: Закон України від 4 червня 2009 р. № 1443-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1443-17.

УДК 339.3+338.48

ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ЛЬВІВЩИНИ
TRADE IN SERVICES IN THE TOURISM INDUSTRY OF LVIV REGION

Ільчишин С.М.
здобувач,
Львівський торговельно-економічний університет

Динамічний розвиток туризму в сучасних умовах зумовлений низкою факторів, серед яких і розвиток торгівлі послугами, які забезпечують створення можливостей відпочинку та розваг. Протягом 2010–2014 років кількість та асортимент наданих послуг, обсяг доходу від їх надання на Львівщині невпинно зростають.
Ключові слова: *послуги, торгівля послугами, туризм.*

Динамичное развитие туризма в современных условиях обусловлено рядом факторов, среди которых и развитие торговли услугами, которые обеспечивают создание возможностей отдыха и развлечений. В течение 2010–2014 годов количество и ассортимент предоставляемых услуг, объем дохода от их предоставления на Львовщине неуклонно рос.
Ключевые слова: *услуги, торговля услугами, туризм.*

The dynamic development of tourism in modern conditions is due to several factors, including secreted and the development of trade in services, which ensure the creation of opportunities and facilities. During 2010–2014 the number and range of services provided, the amount of income from their provision in the Lviv region have grown steadily.
Keywords: *services, trade services, tourism.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Рекреаційний комплекс складається із сукупності взаємопов'язаних галузей і виробництв, функціональним завданням яких є діяльність, спрямована на задоволення різноманітних потреб людей у різних видах відпочинку та подорожей у вільний час у разі раціонального використання всіх наявних ресурсів. Особливу роль для розвитку індустрії туризму відіграють послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженню проблем та перспектив розвитку туризму, факторів, які на нього впливають, присвячені праці багатьох закордонних та вітчизняних науковців: О. Любіцевої, В. Куценко, В. Пуцентейло, Ю. Забалдіної, Т. Сокол, Н. Чорненької, В. Кифяка, О. Заруцької та інших. У своїх працях вчені досліджували економічні та організаційні важелі розвитку туризму, напрями державної політики щодо розвитку туристичної галузі, принципи функціонування підприємств туристично-рекреаційного сектора, механізму оцінювання та розвитку регіонального ринку туристичних послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. При цьому динамічний розвиток економіки, різноманітних факторів суспільного розвитку, зумовлюють зміни в туристичній сфері. Одним із важливих факторів, які впливають на розвиток туризму в регіоні, є надання послуг, їх асортимент та відповідність споживчим вимогам. Недостатньо вивченими залишаються питання розвитку послуг в туристично-рекреаційних зонах та їх впливу на розвиток туристичної привабливості території.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Послуги – це діяльність суб'єктів, яка не набуває матеріально-речової форми й задовольняє певні потреби замовників: особисті, колективні, громадські. Послуги є результатом різнорідної діяльності, яку здійснює виробник на замовлення будь-яких споживачів (окремих громадян, підприємств, організацій, підприємців).

Порівняно з торгівлею товарами торгівля послугами має низку особливостей, які ґрунтуються на таких специфічних ознаках.

По-перше, купівля-продаж більшості видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами. Унаслідок цього для забезпечення потреб конкретного територіального ринку в послугах необхідно створювати структурні підрозділи, які будуть надавати послуги. Також споживач, залучений до процесу виробництва та постачання послуг, і працівники сфери обслуговування повинні проявляти більше особистої участі в процесі такої діяльності.

По-друге, торгівля послугами суттєво впливає на збільшення обсягу продажу товарів народного споживання, засобів виробництва. Наприклад, до постачання товарів залучається маркетингові, фінансові, страхові, транспортні послуги тощо.

По-третє, міжнародний рух капіталу, переміщенням населення потребують інформаційних, банківських, транспортних та інших послуг.

По-четверте, послуги, спрямовані на особисте споживання населенням (житлово-комунальні, побутові послуги тощо), мало придатні до широкого залучення в міжнародний господарський обіг.

По-п'яте, дуже важко оцінити якість послуги. Споживач зможе це зробити лише після здійснення купівлі-продажу та споживання, як правило, ґрунтуючись на суб'єктивне сприйняття, а не об'єктивних критеріях. Тому для забезпечення якості послуг суб'єкти господарювання повинні залучати кваліфікований персонал та підвищувати його професійний рівень, постійно оцінювати рівень задоволення попиту клієнтів за допомогою різних методів, проводити соціологічні дослідження з метою виявлення випадків неналежного обслуговування клієнтів та усунення недоліків тощо.

До індустрії туризму доцільно включати послуги, що виробляють характерну для туристського споживання споживчу вартість. При цьому такий результат праці вважається характерним, якщо виконується дві умови:

– цей вид товарів і послуг повинен мати суттєву питому вагу в загальному обсязі туристського споживання, або туристське споживання повинне мати вагому частку в загальному обсязі випуску цього виду продукції. З огляду на це низка галузей традиційно включаються в індустрію туризму більшістю країн.

– важливим критерієм є безпосередній контакт галузі зі споживачами в особі візитерів. Ця вимога відіграє важливу роль для сфери послуг, оскільки безпосередні виробники товарів рідко прямо контактують зі споживачами, а виробники послуг, навпаки.

Основні послуги індустрії туризму включають послуги організаторів відпочинку (туристичних фірм, туристичних агентств), послуги розміщення, організації перевезення, харчування туристів.

До додаткових послуг належать:
– послуги з організації екскурсій;
– послуги з страхування туристів;
– послуги гідів-перекладачів;
– послуги по перевезенню туриста від місця його прибуття в країну (місце його тимчасового перебування) до місця розміщення і назад (трансфер), а також будь-якому іншому перевезенню в межах країни (місця тимчасового перебування), передбаченої умовами подорожі;
– послуги з ремонту техніки;
– послуги з прокату;
– обмін валюти;
– телефон;
– пошта,
– послуги побутового обслуговування;
– право користування пляжем тощо.

Такий розподіл умовний, оскільки суттєвих відмінностей з погляду споживчих властивостей між ними немає. Послуги, які належать до основної програми туристичної мандрівки, можна віднести до основних. Додаткові послуги турист здобуває самостійно на місці перебування. Наприклад, під час організації подорожей з пізнавальними, професійно-діловими, спортивними, релігійними цілями послуги, що традиційно належать до додаткових, можуть бути основою туру. І чіткого розмежування між ними немає.

У разі надання послуг використовуються рекреаційні соціально-побутові ресурси, такі як будівлі, споруди, комунікації, засоби зв'язку, комунальна інфраструктура, архітектурні, історичні, спортивні комплекси, інші об'єкти соціально-культурного призначення, що використовуються з рекреаційною метою.

Послуги можуть надаватися виробничими одиницями будь-яких інституційних секторів. Важливо зазначити, що, наприклад, здача в оренду квартир візитерам в приватному секторі може бути таким самим елементом індустрії туризму, як надання місць у спеціально побудованих готелях.

Основним показником, який характеризує стан розвитку сфери послуг, є обсяг реалізованих послуг – це дані про обсяг реалізованих послуг, який визначають за ціною продажу відвантаженої за межі підприємства готової продукції (виконаних послуг), що зазначено в оформлених як підстава для розрахунків з покупцями (замовниками) документах.

Таблиця 1

Динаміка реалізованих послуг в Україні у 2010–2014 роках

Показники	Значення показників				
	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг реалізованих послуг, млрд грн	251,5	303,4	324,8	357,1	360,6
Темпи зростання, %	–	120,6	107,1	109,9	101,0
Індекс обсягу реалізованих послуг у порівнянних цінах, %	–	112,3	100,4	107,7	95,3
У т.ч. Львівська обл., млрд грн	11,2	14,0	14,6	15,0	19,4
Темпи зростання, %	–	125,0	104,3	102,7	112,3
Питома вага Львівської обл., %	4,5	4,6	4,5	4,2	5,4

Джерело: побудовано авторами на основі [1, с. 22, 23, 149]

Динаміка обсягу реалізованих послуг в Україні та Львівській області зображена в табл. 1.

Отже, тенденції змін в обсягах реалізованих послуг в цілому по Україні дещо схожі з динамікою обігу роздрібної торгівлі (див. табл. 2). Темпи зростання обсягів реалізованих послуг у 2012–2014 роках уповільнились. А в 2012 і 2014 роках взагалі були мінімальними (7,1 і 1,0% відповідно). Більше того, у порівнянних цінах обсяг реалізованих послуг у 2012 році зріс лише на 0,4%, зважаючи на показник попереднього року, а в 2014 році він знизився на 4,7%.

У Львівській області ситуація подібна до загальнодержавної за винятком значного зростання показника обсягу реалізованих послуг в 2014 році до 19,4 млрд грн, або на 12,3% у чинних цінах. Це позитивно вплинуло на питому вагу Львівської області в загальнодержавному обсязі реалізованих послуг, яка в 2014 році становила 5,4%.

Серед категорій споживачів послуг у Львівській області переважають підприємства, які у 2014 році спожили послуг на 13 598 138 тис. грн, що становить 70,1% загального обсягу (див. табл. 3). Обсяг реалізованих послуг підприємствам більше ніж у 3 рази перевищує обсяг реалізованих послуг населенню (див. табл. 2) і більше ніж у 10 разів перевищує обсяг послуг, які реалізовані іншим категоріям споживачів (див. табл. 4).

Обсяг реалізованих послуг населенню і підприємствам протягом 2010–2014 років щорічно зростав. Щодо інших категорій споживачів, то в 2011 році тут відбулося значне скорочення обсягів діяльності (на 59,2%), які в наступних роках повністю компенсувати не вдалося.

За обсягом реалізованих послуг ще більше, ніж у роздрібній торгівлі й ресторанному госпо-

Таблиця 2

Обсяги послуг, які реалізовано населенню, у районах та містах обласного значення Львівської області в 2010–2014 роках

Райони та міста	Значення показників у році, тис. грн				
	2010	2011	2012	2013	2014
Львів	1 696 850	2 087 216	2 120 130	2 377 396	3 274 028
Борислав	17 085,1	19 611,1	28 122,4	37 111,1	39 469,7
Дрогобич	90 318,4	99 973	90 686,3	92 206,1	89 034,5
Моршин	87 312,9	123 146,6	124 468,1	114 566,8	78 852,9
Новий Розділ	7 377,3	9 143,4	8 746,1	9 422	10 995,3
Самбір	23 413	26 360,3	26 732,2	24 660,1	22 345,3
Стрий	46 032,2	59 840,3	72 250,5	71 227,6	75 181,7
Трускавець	352 275	400 832,5	455 308	487 821,5	361 685,4
Червоноград	50 838,8	55 460,7	62 346,4	65 624,1	69 753,5
Бродівський	12 428,7	12 285,3	14 309,8	14 111,1	17 365,4
Буський	4 363,8	4 947,9	5 328,9	4 614	48 405,2
Городоцький	10 535,9	24 597,6	8 936,2	8 238,7	9 485,6
Дрогобицький	5 437	6 489,4	19 206,2	22 550,3	26 581,8
Жидачівський	5 657,6	9 410,2	11 015,9	12 799,7	13 852,7
Жовківський	41 818,5	50 353,2	50 119,3	55 142,4	58 819,1
Золочівський	14 348,4	17 171,8	17 819	14 929,1	20 732,2
Кам'янка-Бузький	3 853,3	6 349,6	6 340,5	7 071,7	6 172,4
Миколаївський	8 838,3	10 147,6	12 882,5	9 700,8	14 625,9
Мостиський	9 593,4	8 550,1	13 951,9	6 193,6	8 199,1
Перемишлянський	4 742,5	6 529,1	8 692,2	8 678,1	12 070,6
Пустомитівський	32 263,4	31 974,1	37 488,4	35 471,2	50 645,4
Радехівський	5 922,1	6 211,1	6 829,3	7 408,9	7 311,1
Самбірський	8 195,8	10 983,5	13 648,4	13 997,8	17 007,9
Сколівський	7 567,4	10 360,1	8 066,6	8 027,1	10 797,5
Сокальський	1 6281,3	22 338,2	23 914,5	25 338,9	32 825,3
Старосамбірський	3 586,6	3 864,7	4 182,6	4 076,2	5 130,9
Стрийський	3 727,1	3 013,5	3 718,4	1 601,9	2 284
Турківський	1 387,9	1 710,7	1 893	2 382,6	2 782,5
Яворівський	46 533	49 691,8	54 978,1	53 130,6	52 192,4
Усього по області	2 917 817	3 477 501	3 608 708	3 882 478	4 438 633

дарстві домінує місто Львів. За 2014 рік воно забезпечило 73,8% реалізованих по області послуг населенню, 67,0% – підприємствам, 83,9% – іншим категоріям споживачів.

Досягнення щодо реалізованих послуг інших центрів туристичної індустрії Львівщини за категоріями споживачів у відсотках до загального обсягу категорії такі:

місто Трускавець – 8,1% населенню, 3,7% підприємствам, 4,3% іншим категоріям споживачів;

місто Моршин – 1,8% населенню, 0,7% підприємствам, 0,02% іншим категоріям споживачів;

Бродівський район – 0,4% населенню, 0,6% підприємствам, 0,02% іншим категоріям споживачів;

Буський район – 1,1% населенню, 0,01% підприємствам, 0,1% іншим категоріям споживачів;

Дрогобицький район – 0,6% населенню, 0,3% підприємствам, 0,4% іншим категоріям споживачів;

Городоцький район – 0,2% населенню, 2,2% підприємствам, 0,2% іншим категоріям споживачів;

Жидачівський район – 0,3% населенню, 1,5% підприємствам, 0,2% іншим категоріям споживачів;

Жовківський район – 1,3% населенню, 0,9% підприємствам, 2,1% іншим категоріям споживачів;

Золочівський район – 0,5% населенню, 0,2% підприємствам, 0,001% іншим категоріям споживачів;

Перемишлянський район – 0,3% населенню, 0,1% підприємствам, 0,04% – іншим категоріям споживачів;

Самбірський район – 0,4% населенню, 0,03% підприємствам, 0% іншим категоріям споживачів;

Таблиця 3

Обсяги послуг, які реалізовано підприємствам, у районах та містах обласного значення Львівської області в 2010–2014 роках

Райони та міста	Значення показників у році, тис. грн.				
	2010	2011	2012	2013	2014
Львів	3 633 237	6 196 364	6 060 802	6 209 980	9 112 969
Борислав	16 963	15 032,4	16 501,9	22 627,5	26 980,6
Дрогобич	249 696,1	302 830	301 733,6	261 119,6	482 563,5
Моршин	94 807,5	70 346,3	97 163,4	93 946,7	94 787,6
Новий Розділ	4 069,9	8 124,3	8 427,5	14 044,6	60 116,5
Самбір	123 960,7	133 824,5	137 451,5	154 522,9	127 111,8
Стрий	185 350,3	188 076,9	241 505,9	223 950,2	225 640,7
Трускавець	487 167,7	439 405,4	464 753,2	551 406,7	500 262,1
Червоноград	75 620,2	89 889,8	105 345	80 015,8	97 691,2
Бродівський	75 190,7	170 490,4	179 112	99 422,6	87 729,4
Буський	6 712,2	14 598,8	12 707,5	11 150,6	11 086,5
Городоцький	134 187,9	164 598,1	190 498,3	252 090,3	296 265,5
Дрогобицький	41 002,5	40 854,5	54 039,4	45 828,1	46 364,7
Жидачівський	55 835,7	58 305,5	63 106,1	86 492,3	197 340,7
Жовківський	70 054,1	107 699,9	129 858,4	130 112,1	121 659,5
Золочівський	10 956,6	30 086,7	34 655	26 538,8	31 701,9
Кам'янка-Бузький	12 795,8	14 292,3	31 519	26 797,1	26 845,4
Миколаївський	39 925,7	52 931,9	56 674	58 646,3	67 066,6
Мостиський	8 086,3	11 806,9	5 708,9	13 177,4	6 917,9
Перемишлянський	476,3	724,4	3 558,3	5 827	10 370,9
Пустомитівський	589 139,1	1 011 597	1 247 956	1 126 675	1 404 937
Радехівський	5 733,2	7 066,5	4 338	4 634,6	5 303
Самбірський	15 398,5	25 785,2	26 446,2	4 902,2	4 697,5
Сколівський	9 477,3	10 338,7	10 974	13 237,6	284 295,5
Сокальський	36 936,7	42 587,5	43 203,2	30 293,8	28 372
Старосамбірський	21 618	32 816,7	34 878,2	33 203,8	14 989,3
Стрийський	22 711,1	31 512,1	18 642,3	2 465	2 928,7
Турківський	6 536,8	10 230,7	13 862,7	65 119,3	115 427,4
Яворівський	71 461,8	96 249,4	113 257,1	111 586,7	105 716
Усього по області	6 347 755	9 636 362	9 957 216	10 015 194	13 598 138

Сколівський район – 0,2% населенню, 2,1% підприємствам, 0,3% іншим категоріям споживачів;

Старосамбірський район – 0,1% населенню, 0,1% підприємствам, 0,9% іншим категоріям споживачів;

Стрийський район – 0,2% населенню, 0,02% підприємствам, 0% іншим категоріям споживачів;

Турківський район – 0,1% населенню, 0,8% підприємствам, 0,1% іншим категоріям споживачів;

Яворівський район – 1,2% населенню, 0,8% підприємствам, 0,8% іншим категоріям споживачів.

Як показують проведені розрахунки, сфера послуг особливо в сільських районах Львівської області розвинута дуже слабко.

Як показують проведені дослідження, особливості функціонування та динаміка розвитку сфери послуг Львівської області має чітко виражену регіональну орієнтацію. До основних факторів, які приводять до деформованого розвитку сфери послуг окремих територій, потрібно віднести:

– низьку платоспроможність населення, особливо в сільській місцевості;

– непостійність, періодичність попиту на туристичні продукти;

– недосконаліть законодавчої бази щодо захисту інтересів малого й середнього бізнесу, які переважно функціонують у сфері послуг;

– декларативний характер механізмів державної підтримки підприємницьких структур в сфері послуг.

У процесі ринкової трансформації економіки країни бізнес у сфері послуг активізувався. Однак його рівень недостатньо високий, щоб забезпечити попит та досягти задоволення

Таблиця 4

Обсяги послуг, які реалізовано іншим категоріям споживачів, у районах та містах обласного значення Львівської області в 2010–2014 роках

Райони та міста	Значення показників у році, тис. грн				
	2010	2011	2012	2013	2014
Львів	1 810 027	604 626,3	754 466,6	828 848,9	1 125 099
Борислав	2 855,7	2 704,8	2 045,8	1 514,1	3 366,6
Дрогобич	859,9	544,2	52,7	1 353,5	372,2
Моршин	8 730,8	1 466,6	6 139,3	2 391,4	301
Новий Розділ	830,9	810	2 402,1	1 238,6	1 828,1
Самбір	–	–	–	–	–
Стрий	58,6	57,2	54,4	–	2,7
Трускавець	96 137,8	101 815,1	105 212,5	124 735	57 375,9
Червоноград	8 332,6	9 215,1	14 366	14 468,3	18 454,3
Бродівський	674,7	1 301,6	1 675,3	268,3	320,5
Буський	321,1	235,2	1 187,2	2 773,7	1 414,1
Городоцький	690,8	4 987,5	6 530,6	7 163	2 049,2
Дрогобицький	3 308,7	2 102	4 303,1	8 241,1	4 852,6
Жидачівський	946,9	926,9	4 193,3	4 293,7	2 953,4
Жовківський	390,7	942,5	977,7	14 141,7	27 897,9
Золочівський	323,3	198	281,6	67,2	103,6
Кам'янка-Бузький	71 609,4	72 372	71 700,6	52 075,6	57 407,6
Миколаївський	1 335,3	4 960,2	2 145,9	2 562	1 724,4
Мостиський	636,8	603,2	1 459,6	1 345,2	1 344,5
Перемишлянський	395,4	148,9	275,2	553,5	554,3
Пустомитівський	549,5	649,5	220	83	150,2
Радехівський	3426,3	5 291	5 724,7	3 756,9	2 400,7
Самбірський	–	–	–	–	–
Сколівський	1 481,7	327,7	1 407,5	941,3	4 683,4
Сокальський	635,9	652,4	3,3	87	1 255,3
Старосамбірський	5 629,2	8256	7 438,8	12 525,2	1 1784
Стрийський	631,1	428,8	1 376,8	–	–
Турківський	5 226,2	945,2	1 561,7	1 325,7	1 396,3
Яворівський	14 475,7	6 598,5	7 366	14 940	11 251,8
Усього по області	2 040 522	833 166	1 004 568	1 101 694	1 340 344

потреб усіх споживачів, збалансування грошових доходів та витрат населення. Особливо це актуально для населення сільської місцевості.

Частина послуг, які залучені до індустрії туризму, є нескладними з технічної точки зору, не вимагають високої кваліфікації виконавців і значних капіталовкладень. До таких належать насамперед побутові послуг (ремонт взуття, одягу, техніки тощо).

У розвинених країнах світу з високим рівнем добробуту основної частини населення проблема ремонту взуття чи одягу значною мірою втрачає свою актуальність, оскільки у цьому не має економічного сенсу. Проте для України формування мережі обслуговувальних структур щодо задоволенню потреб населення в простих та дешевих видах послуг має принципове значення.

Значна частина населення має потребу в послугам, але не має можливості їх отримати, тому що практично є неплатоспроможною і змушена відмовлятись від них та користуватись залишками тієї системи безоплатних послуг, яка існує. Зазначимо, що дефіцит державного бюджету веде до скорочення обсягів безоплатних послуг на ринку особистого споживання.

Таблиця 5

Експорт та імпорт послуг Львівської області за видами у 2013–2014 роках, тис. грн

Види послуг	Експорт		Імпорт	
	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	139 817,7	172 419,8	–	–
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	4 095,6	3 446,6	5 810,7	5 282,9
Транспортні послуги, у тому числі:	71 546,8	76 503,7	31 364,3	19 801,9
- послуги морського транспорту;	–	–	1 276,9	305,2
- послуги повітряного транспорту;	4 990,2	6 296,0	186,6	80,4
- послуги залізничного транспорту;	1 862,1	6 734,2	1 683,3	95,5
- послуги автомобільного транспорту;	52 974,0	55 035,6	24 845,0	18 407,0
- інші допоміжні та додаткові транспортні послуги;	940,9	1 368,3	2 718,3	796,2
- послуги поштової та кур'єрської служби	10 779,6	7 069,6	654,4	117,6
Послуги, які пов'язані з подорожами, у тому числі:	49 570,3	17 274,5	23 173,1	11 489,5
- послуги під час відряджень, ділових переговорів;	2 197,4	173,0	345,6	2 336,5
- послуги під час інших ділових подорожей;	2,1	343,3	181,0	7 203,8
- послуги, пов'язані з освітньою подорожжю;	5 493,8	5 171,7	35,5	382,0
- послуги, пов'язані з подорожжю з оздоровчою метою;	26 158,0	10 057,3	71,1	2,4
- туристичні послуги	2 381,3	441,4	9 411,5	1 565,0
Послуги з будівництва	2 470,1	1 016,3	7 517,6	9 587,8
Послуги зі страхування	1,8	–	43,9	6,1
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	164,0	214,5	4 927,7	5 523,6
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	125,4	148,7	10 966,3	11 319,2
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, у тому числі:	101 080,5	122 100,9	9 231,3	5 789,8
- телекомунікаційні послуги;	27,0	96,7	1 732,0	926,1
- комп'ютерні послуги;	86 703,4	96 665,6	4 641,2	3 771,5
- інформаційні послуги	14 350,1	25 338,6	2 858,1	1 092,2
Ділові послуги, у тому числі:	26 717,4	17 513,7	19 694,9	14 572,4
- послуги дослідження та розробки;	406,6	209,6	456,2	66,5
- професійні та консалтингові послуги;	12 198,5	3 994,4	11 642,6	8 992,5
- наукові та технічні послуги;	7 137,5	6 483,3	3 362,6	3 486,4
- послуги сільського господарства та послуги видобутку;	118,3	250,5	103,4	49,0
- послуги операційного лізингу;	3 280,4	2 292,8	2 879,6	1 218,4
- послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги;	1 517,8	371,6	225,6	47,3
- інші ділові послуги	2 058,3	3 911,6	1 025,0	712,3
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	82,6	688,1	448,2	9,1
Усього	395 672,2	411 326,8	113 178,0	83 382,4

На ринку послуг можна виділити й інший вид послуг населенню, пов'язаний з продажем їх окремим прошаркам населення з високим рівнем достатку (іноземцям або вітчизняним), до них належать елітні види послуг, такі як спортивно-оздоровчі індивідуального характеру, екзотичний туризм тощо. Ці види послуг в Львівській області розвивались досить слабо. Водночас у розвинених країнах світу вони мають досить розгалужену мережу й туристичний потенціал регіону від наявності таких послуг тільки б зріс. Можливо прогнозувати, що й в Львівській області такі види послуг знайдуть широке розповсюдження зі становленням сталих ринкових відносин.

Аналізуючи дані щодо експорту та імпорту послуг Львівщини (див. табл. 5), можна зробити такі висновки. Обсяг експорту послуг традиційно перевищує обсяг імпорту (в 2014 році – у 4,9 раза). За 2014 рік обсяг експорту послуг зріс на 4%, а обсяг імпорту знизився на 26,3%. Серед експорту послуг переважають послуги з переробки матеріальних ресурсів (41,9% загального обсягу в 2014 році) та послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (29,7%). Щодо послуг, які найбільше залучені до індустрії туризму, в експорті Львівщини вони займають невелику частку. Найбільше тут представлені транспортні послуги (18,6%), послуги, які пов'язані з подорожами (4,2%), та послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги (0,2%).

Серед транспортних послуг в 2014 році найбільшим попитом серед іноземних покупців користувались послуги автомобільного транспорту (в 2014 році їх було надано на 55 035,6 тис. грн). Близькі між собою за обсягами експорт послуг залізничного транспорту (6 734,2 тис. грн), повітряного транспорту (6 296,0 тис. грн) і послуги поштової та кур'єрської служби (7 069,6 тис. грн).

За всіма видами транспортних послуг у 2014 році спостерігалося збільшення обсягів експорту, за винятком послуг поштової та кур'єрської служби, величина яких у звітному році знизилась на 34,4%.

Експорт послуг, які пов'язані з подорожами, в 2014 році знизився майже у 3 рази порівняно з попереднім роком. До такого результату привело зниження попиту на послуги під час відряджень, ділових переговорів (на 92,7%), послуги, пов'язані з подорожжю з оздоровчою метою (на 61,6%), туристичні послуги (на 81,5%), послуги, пов'язані з освітньою подорожжю (на 5,9%). Експорт послуг приватним особам, культурних та рекреаційних за 2014 рік зріс у 8,3 раза. Щодо імпорту послуг у Львівській області, то тут найбільшим попитом у 2014 році користувались транспортні послуги (23,7% загального обсягу), ділові послуги (17,5%), послуги, які пов'язані з подорожами (13,8%). Імпорт послуг приватним особам, культурних та рекреаційних у 2014 році становив лише 9,1 тис. грн.

У цілому туристична індустрія Львівщини найбільше потребує імпортного залучення транспортних послуг (особливо послуг автомобільного транспорту), послуг, які пов'язані з подорожами (зокрема, послуг під час відряджень, ділових переговорів, під час інших ділових подорожей, туристичних послуг).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Торгівля послугами динамічно розвивається як в країні в цілому, так і в Львівському регіоні зокрема. Зростає обсяг та асортимент послуг, що пропонуються. Особливо розширюється асортимент послуг з організації дозвілля і розваг, що є важливим для розвитку туризму з точки зору формування атмосфери відпочинку. Тому в цьому контексті доцільними будуть подальші дослідження взаємозв'язку зміни доходу від продажу путівок/ курсівок (організації санаторно-курортного відпочинку) та обсягу надання послуг в регіоні, прогнозування розвитку туризму під впливом розвитку різноманітних послуг у регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. І. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

УДК 338.433(477)

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF BEEF MARKET

Ляховець В.О.
аспірант кафедри обліку
та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

Розглянуто трактування поняття «організаційно-економічний механізм». Визначено особливості розвитку галузі м'ясного скотарства в контексті трансформації аграрних відносин у сучасних умовах господарювання. Запропоновано заходи щодо ефективного розвитку галузі м'ясного скотарства.

Ключові слова: *організаційно-економічні відносини, організаційно-економічний механізм, ринок яловичини, ціноутворення, організаційна структура, агропромислова інтеграція.*

Рассмотрены трактовки понятия «организационно-экономический механизм». Определены особенности развития отрасли мясного скотоводства в контексте трансформации аграрных отношений в современных условиях хозяйствования. Предложены меры по эффективному развитию отрасли мясного скотоводства.

Ключевые слова: *организационно-экономические отношения, организационно-экономический механизм, рынок говядины, ценообразования, организационная структура, агропромышленная интеграция.*

Considered interpretations of the concept «organizational-economic mechanism». The features of the development of beef cattle industry in the context of transformation of agrarian relations in the contemporary economy. Proposed measures for the effective development of meat cattle breeding.

Keywords: *organizational and economic relations, organizational and economic mechanism, market beef, pricing, organizational structure, agro-industrial integration.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У процесі агропромислового виробництва між суб'єктами господарювання виникають економічні відносини, що за своєю характеристикою є сукупністю певних елементів ринкової економіки. На цьому етапі розвитку сільське господарство, так само як і національна економіка, розвивається під дією об'єктивних законів ринку, що зумовлює розгляд організаційно-економічних причин впливу на їх формування.

Формою вираження чинників впливу є організаційно-економічні відносини, які формуються ринковими силами, що забезпечені комплексною дією і визначають структуру галузевого виробництва, особливості економічного механізму, методи регулювання та міжгалузеві відносини.

Саме тому аналіз і вивчення організаційно-економічних чинників розвитку ринку яловичини є важливим методологічним напрямом і результатом наукового узагальнення. Вони є важливою складовою частиною сучасної аграрно-економічної науки, що дає змогу вивчати економічні відносини у зв'язку з потенціалом, доступними ресурсами і новітніми технологіями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. В основу економічних реформ, що пов'язані з м'ясним скотарством, покладено принципи розвитку українського села, а також вказано, як буде здійснюватися державна підтримка сільського господарства України, механізм забезпечення регулювання імпорту сільськогосподарської продукції, а також про м'ясний ринок та заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва та питань даного ринку.

Проект «Відроджене скотарство» визначав основні пріоритети розвитку галузі скотарства, заходи та механізми з їх реалізації для стимулювання виробництва молока та яловичини в обсягах, що задовольняють потребу населення в харчових продуктах на рівні фізіологічних норм споживання та формування експортного потенціалу [1].

Організаційно-економічний механізм набагато більше охоплює ринок, ніж дія економічних законів і деяких форм їх прояву, оскільки він показує, крім базисних, і надбудовні відносини – політичні, ідеологічні, морально-етичні, правові та інші. А складність організації такого

важелю полягає в тому, що в останні роки аграрних трансформацій не запущено певного базису організаційно-економічних заходів, які б забезпечили ефективний розвиток ринку яловичини. Деякі принципи функціонування організаційно-економічного механізму ринків м'яса розглядаються в працях таких вчених, як Ю.В. Кернасюк, М.В. Зубець, І.Г. Кириленко, П.М. Макаренко, В.П. Ситник. Але, незважаючи на певну кількість наукових і практичних розробок, у вітчизняній літературі недостатньо описано дослідження функціонування організаційно-економічного механізму розвитку ринку скотарства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета дослідження – виявити сутність поняття «організаційно-економічний механізм», його особливості на досліджуваному ринку, а також розробити шляхи його ефективного розвитку в сучасних умовах національної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розширене відтворення виробництва яловичини може відбуватися за рахунок як збільшення поголів'я худоби, так і підвищення її м'ясної продуктивності. Вирощення і відгодівля молодняку великої рогатої худоби за інтенсивними економічними технологіями – одна з важливих умов більш повного використання потенціалу продуктивності тварин і підвищення ефективності виробництва яловичини. Важливим питанням інтенсифікації виробництва яловичини і зменшення її собівартості є ефективне вирощування молодняку ВРХ усіх порід, що розводять в Україні [2].

До основних чинників, які впливають на розвиток м'ясного скотарства, належать:

1. Організаційні – територіальне розміщення виробництва й перероблення сировини, нормативно-правове забезпечення, розвиток кормової бази, технологія ведення тваринництва, інфраструктура ринку, рівень кваліфікації працівників.

2. Економічні – попит і пропозиція на яловичину й телятину, встановлення паритету цін, стабілізація і досягнення беззбиткового рівня виробництва м'яса, платоспроможний попит населення, конкурентне середовище, інвестиційне забезпечення, доступні за ціною матеріально-технічні засоби виробництва, кількість товаровиробників, спеціалізація і концентрація виробництва; рівень оплати праці.

В.Я. Амбросов і Т.Г. Маренич до організаційних чинників, які позитивно впливають на рівень і ефективність виробництва, відносять наявність сівозмін, системи взаємопов'язаних дрібних, середніх і великих виробництв, можливості диверсифікації, комбінування та взаємодоповнення галузей, доцільне поєднання виробничої й соціальної інфраструктури, логічно завершену структуру управління, можливість формування рівноцінних трудових колективів власників і найманих працівників, розробку єдиних методів стимулювання праці та матеріальної заінтересованості [3].

На сучасному етапі розвитку національної економіки організаційно-економічний механізм повинен формуватися як поєднання державних важелів впливу, так і ринкових методів саморегулювання розвитку ринку яловичини. До базисних функцій державного контролю економіки відносять адміністративні методи, правові форми й економічні важелі, які об'єднують податкову, кредитно-фінансову, інвестиційну, амортизаційну політику. Також важливо вказати, що в економічному механізмі повинні працювати як саморегулювальні його функції, так і державні методи регулювання ринкових відносин.

Організаційно-економічний механізм є способом забезпечення реалізації вимог об'єктивних законів у процесі суб'єктивної людської діяльності. Він визначає правила економічної гри, спрямовуючи діяльність і поведінку суб'єктів господарювання на реалізацію визначених цілей. Економічний механізм формується з урахуванням інтересів, впливу на них, управління інтересами і через інтереси, реалізації економічних інтересів, сукупність яких становить рушійну силу суспільного розвитку [4].

Упродовж останніх років в Україні спостерігається тенденція до підвищення продуктивності корів в сільськогосподарських підприємствах. Завдяки цьому вдається компенсувати скорочення поголів'я корів і тримати виробництво практично на рівні попередніх років. Так, у першому кварталі 2016 року продуктивність корів в сільськогосподарських підприємствах підвищилася на 5,2%, порівняно з першим кварталом 2015 року. Ця тенденція має місце внаслідок вибракування низькопродуктивних корів, адже при рівні закупівельних цін, які склалися на вітчизняному ринку, утримання такої худоби приносить значні збитки. Якщо тенденція до підвищення надоїв збережеться, то середньорічна продуктивність корів цього року може сягнути показника 5700 кг в розрахунку на середнє поголів'я [5].

Отже у разі правильного напряму роботи державних структур організаційно-економічний механізм може сприяти ще більш ефективному розвитку ринку яловичини, також за його допомогою можна розробити маловитратну систему, яка б забезпечила інтереси держави й сільгоспвиробників.

Одним із ключових елементів організаційно-економічного механізму ринку є ціноутворення. Сутність ціноутворення в скотарстві проявляється в тому, що, зважаючи на умови конкуренції, між ціною реалізації та собівартістю виникає незначна різниця, яка під дією деяких ринкових чинників може зводитися до мінімуму. Тому систему вільного ціноутворення потрібно контролювати з боку держави, і цей контроль повинен спрямовуватися на забезпечення паритетності цін на продукцію й промислові товари для сільського господарства.

У процесі обґрунтованого застосування системи цінового регулювання в організаційно-економічному аспекті можна забезпечити розвиток економічних інтересів усіх суб'єктів ринку скотарства. У ціновому механізмі ринковий контроль розвитку виробництва досягається через дію законодавчих і нормативних актів, застосування системи державної підтримки через виділення дотацій і субвенцій, принципів встановлення мінімальних закупівельних цін, здійснення товарних і фінансових інтервенцій, створення інфраструктури ринку. Проте неефективні заходи державних органів щодо цінової політики можуть перекреслити всі попередні досягнення у цій галузі.

Формування організаційно-економічного механізму є багатофункціональним процесом, який регулюється і здійснюється як державними органами на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівні системи управління виробництвом, ціновий фактор відіграє важливу роль у розвитку даного ринку.

До найважливіших чинників поліпшення впливу цінового чинника на розвиток аграрного ринку належать:

– підвищення купівельної спроможності населення України;

– удосконалення фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників;

– зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання тощо. Я

к зазначає П.Т. Саблук, економічний механізм з позицій макроекономічного поняття можна визначити як практичний вираз системи виробничих відносин, що включають засновану на інтересах сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва [6].

До організаційних чинників функціонування ринку яловичини можна віднести такі:

– запровадження інновацій, оскільки провідну роль відіграє впровадження сучасних технологій виробництва продукції;

– створення високоефективної кормової бази;

– покращення селекційно-племінної роботи й ветеринарного обслуговування худоби.

Раціональний рівень організації виробництва є базою для одержання високих результатів навіть при несприятливих умовах, і навпаки, тому що макроекономічні чинники не сприяли розвитку виробництва у фермерських підприємствах, внаслідок чого результати їх діяльності залишаються низькими. Ринок яловичини потребує наукового обґрунтування організаційної структури, вдосконалення внутрішньоринкових економічних механізмів, в основу яких закладено принцип самоокупності. Такий напрямок розвитку забезпечить прибутковість фермерських господарств, оскільки у них буде економічний інтерес.

Одним з основних моментів є законодавча база галузі. Нормативно-правове забезпечення ринку м'яса здійснюється через закони України, постанови КМУ, накази Міністерства аграрної політики України, тобто контроль здійснюється як через закони і законодавчі акти загальної дії, які регламентують діяльність як у господарському комплексі, так і за допомогою спеціалізованої законодавчої бази. Для розвитку ринку яловичини важливим етапом є дальше удосконалення нормативно-законодавчої бази.

Треба пам'ятати три основні цілі у виробництві м'яса – організація господарства, організація виробництва, управління господарством. Спочатку окреслюють цілі, а потім визначають пріоритети. Короткострокові цілі визначають типи й масштаби виробництва, рівні продуктивності виробництва, ставлення до ризику і засобів захисту від нього, стандарти управління фінансами, види і рівні інформації знань, дії та результати, яких хочуть досягти.

В управлінні використовують три основних ресурси: землю, будівлі, механізми. Управління фермою охоплює виробництво, маркетинг, фінансування, людські ресурси.

Фермер спочатку аналізує ситуацію, що склалася на фермі, потім починає приймати рішення, вигідне для господарства, оцінюючи результати проведених заходів.

Науково-обґрунтована система управління м'ясним скотарством сприяє високій організації роботи трудових колективів, підвищенню якості їхньої праці та ефективності виробництва [7].

Отже, всім учасникам ринку потрібно опиратися на певний базовий механізм, який допомагав би їм у розвитку господарської діяльності. Запровадження науки та інновацій, удосконалення організації праці, мотивації, а також раціональне використання ресурсів, дозволить ефективно поєднувати спеціалізацію, інтенсифікацію, кооперацію та інтеграцію для досягнення бажаного результату за мінімальних затратах.

У цілому базисні складові елементи механізму функціонування ринку яловичини мають економічний, організаційний і правовий аспект, поєднання яких буде сприяти дії об'єктивних законів ринкової економіки в аграрному секторі України.

Отже, організаційно-економічний механізм – це сукупність форм, важелів, базисних структурних елементів, інструментів і методів, що забезпечують ефективне функціонування ринкової системи у національному господарстві, здійснює поглиблене вивчення галузевої і внутрішньогалузевої структури, а також забезпечує розвиток виробничих зв'язків ринку яловичини з іншими галузями агропромислового комплексу. Усе це сприяє якісним змінам і необхідності подальшого вивчення організаційно-економічного механізму розвитку ринку яловичини.

Таким чином, ринку яловичини притаманні деякі складові елементи, певна організаційна структура, а також власний, специфічний економічний механізм функціонування. Тому їх

правильне й оптимальне поєднання з врахуванням виробничих, галузевих, національних та світових особливостей даного ринку, спроможне забезпечити інтерес як виробників, переробників, так і споживачів м'яса яловичини. При цьому в Україні потрібно сформувати єдиний, базисний організаційно-економічний механізм розвитку ринку яловичини в межах національної економіки.

Вихід галузі з кризового стану можливий лише за умов формування еквівалентного ціноутворення на продукцію та переходу її на застосування сучасних технологій, що заощаджують природні рисурси.

Економічна ефективність виробництва м'яса великої рогатої худоби в більшості сільськогосподарських підприємств характеризується вкрай низьким показниками окупності витрат і високим рівнем збитковості, що не забезпечує просте та розширене відтворення виробничого потенціалу.

Світовий досвід виробництва м'яса великої рогатої худоби також свідчить, що запорукою ефективного ведення галузі є вдале поєднання такого комплексу факторів:

– зональний підхід до розвитку цієї галузі, оскільки на ринку конкуренцію становить не так ціна, як собівартість виробництва одержуваної продукції;

– пріоритетний розвиток спеціалізованого м'ясного скотарства;

– використання збалансованих за всіма поживними речовинами і мікроелементи кормів разом із випасом великої рогатої худоби на пасовищах;

– ефективна державна фінансова підтримка виробництва м'яса великої рогатої худоби;

– селекційно-племінна робота.

Під час обґрунтування шляхів розвитку галузі необхідно враховувати наявну кормову базу й можливості щодо раціонального використання природних кормових угідь та пасовищ [8].

Організаційно-економічні відносини на ринку яловичини потребують подальшої модернізації у напрямку інтеграції з іншими галузями, підприємствами переробної промисловості та торгівлі. Усім учасникам потрібно враховувати інтереси кожної зацікавленої сторони, насамперед, товаровиробника – м'яса яловичини, що закріпить відповідні початкові економічні умови і час співробітництва. У зв'язку із цим основною проблемою є стабілізація економічного напрямку функціонування ринку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Забезпечення функціонування і розвитку ринку яловичини неможливе без формування в Україні повноцінного й ефективного механізму та його інфраструктури, цілеспрямоване доведення продукції до конкурентоспроможної як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Ця проблема повинна вирішуватися за допомогою чітко організованої, динамічної та постійно вдосконалюваної системи організаційно-економічних механізмів, яка буде регулювати взаємовідносини між сільгоспвиробниками та споживачами в рамках усього процесу.

Також важливе місце належить інтеграційним процесам, які формують раціональні організаційно-економічні відносини виробників яловичини з переробними, транспортними і торговельними структурами. Також зазначимо, що формування ефективних організаційно-економічних відносин є необхідним для забезпечення умов розвитку процесів спеціалізації, концентрації, кооперації, агропромислової інтеграції в м'ясопродуктовому комплексі та на ринку яловичини зокрема, стимулювання інтеграційних об'єднань, таких як сільськогосподарські кооперативи і кластери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Відроджене скотарство: національний проект / Міністерство аграрної політики та продовольства України національна академія аграрних наук України.. – К.: ДІА, – 2011. – С. 3.

2. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика: [монографія] / П.Р. Пуцентейло. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 121 с.

3. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 14–20.

4. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: [монографія] / Ю.Я. Лузан. – К.: ННЦ ІАЕ України, 2010. – 472 с.

5. Середньорічна продуктивність корів в Україні зростає [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/pressluzhba/novosti.

serednorichna_produktivnist_koriv_v_ukraini_zrostae/

6. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3–11.

7. Угнівенко А.М. Спеціалізоване м'ясне скотарство / А.М. Угнівенко, В.І. Костенко, Ю.І. Чернявський. – К.: Вища освіта, 2006. – 282 с.

8. Кернасюк Ю.В. Ринок м'яса ВРХ в Україні: проблеми і перспективи / Ю.В. Кернасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/5253-rynok-miasa-vrkh-v-ukraiini-problemy-i-perspektyvy.html.

УДК 336.225

ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

TAX SECURITY AS THE ELEMENT OF ECONOMIC SECURITY IN NATIONAL ECONOMY

Подік І.І.
викладач,
Київський фінансово-економічний коледж
Національного університету
Державної податкової служби України

Визначено місце податків у системі економічної безпеки держави та показано їх вплив на елементи економічної безпеки. Встановлено, що податкова безпека є важливою складовою частиною багаторівневої системи економічної безпеки держави. Проаналізовано роботи науковців, які досліджували термін «податкова безпека». Розглянуто компоненти, що входять до її складу.

Ключові слова: *економічна безпека, податки, оподаткування, елементи економічної безпеки, податкова безпека.*

Определено место налогов в системе экономической безопасности государства и показано их влияние на элементы экономической безопасности. Установлено, что налоговая безопасность является важной составной частью многоуровневой системы экономической безопасности государства. Проанализированы работы ученых, которые исследовали термин «налоговая безопасность». Рассмотрены компоненты, входящие в ее состав.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, налоги, налогообложение, элементы экономической безопасности, налоговая безопасность.*

The place of taxes in the system of economic security of the state and shows their influence on the elements of economic security. A tax security is an important part of a multilevel system of economic security of the state. Analyzed the work of scientists who have researched the term «tax security». Reviewed the components included in its composition.

Keywords: *economic security, taxes, taxation, components of economic security, tax security.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Необхідність забезпечення економічної стійкості, стабільності та здатності до прогресивного розвитку України в умовах поєднання тенденцій глобальної та національної трансформації вимагає дослідження функцій, системи принципів, методів та факторів гарантування економічної безпеки держави. Комплексність завдань економічної безпеки об'єктивно потребує оптимізації системи оподаткування, її спрямування на забезпечення потенціалу позитивних економічних та соціальних змін в умовах загострення соціально-економічних суперечностей, виникнення руйнівних загроз здатності до економічного розвитку та підтримки економічного суверенітету держави. Свою практичну реалізацію це знаходить у спрямованості податкових процесів на забезпечення сталого економічного зростання, досягнення структурних зрушень у реальному секторі економіки, технічному переозброєнні та підвищенні техніко-економічних показників підприємств і на цій основі якості життя населення.

Встановлена податкова система та податкова політика є важливими ознаками суверенності держави, що визначають стан її економічної безпеки. На цьому етапі розвитку нашого суспільства за умов побудови ринкової економіки і сучасних процесів інтеграції та глобалізації на світовому рівні роль податків у забезпеченні національної економічної безпеки багаторазово зростає, визначаючи актуальність дослідження сутності та підвищення рівня податкової безпеки як однієї з основних її складових частин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Основними ідеологами розвитку вчення про економічну безпеку в Україні є такі науковці: В. Андрійчук, Г. Бінько, О. Білорус, О. Бєлов, З. Варналій, О. Власюк, О. Гончаренко, Б. Губський, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Б. Лисицин, А. Мокій, В. Мунтіян, С. Пирожков, М. Рубанець, А. Філіпенко, Г. Шестопалов, В. Шлемко, О. Янішевський та ін. Проблеми забезпечення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання та роль податкового впливу в ньому досліджували А. Сміт,

Д. Рікардо, У. Петті, Дж. Кейнс. Різні аспекти забезпечення податкової безпеки, зокрема, визначення її змісту, аналіз загроз та індикаторів безпеки, висвітлено в працях М. Вавріна, О. Грачова, Ю. Іванова, І. Майбурова, Н. Реверчука, А. Сухорукова, С. Юрія та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Зважаючи на велику кількість наукових доробок, необхідно зауважити, що податкова безпека є досить новою економічною категорією в наукових колах та державному управлінні, а тому трактування її економічної природи та змісту основних характеристик є неоднозначним. Відсутні обґрунтування взаємозв'язку категорій «податкова безпека» та «національна безпека» й «економічна безпека».

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – визначити місце податків у системі економічної безпеки держави та їх вплив на елементи економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Осмислення ролі податків у системі забезпечення економічної безпеки проявляється через їх як позитивний вплив на макроекономіку (зростання податкового потенціалу держави), так і негативний у вигляді ненадходження податкових доходів до бюджетів усіх рівнів, криміналізації податкових відносин, зростання податкового нігілізму, кризи податкової системи, руйнуючи соціально-політичні основи державності та позбавляючи органи влади фінансових ресурсів.

Конкретні умови оподаткування можуть або сприяти, або перешкоджати концентрації виробництва й капіталу, підвищувати або стримувати економічну активність в окремі періоди,

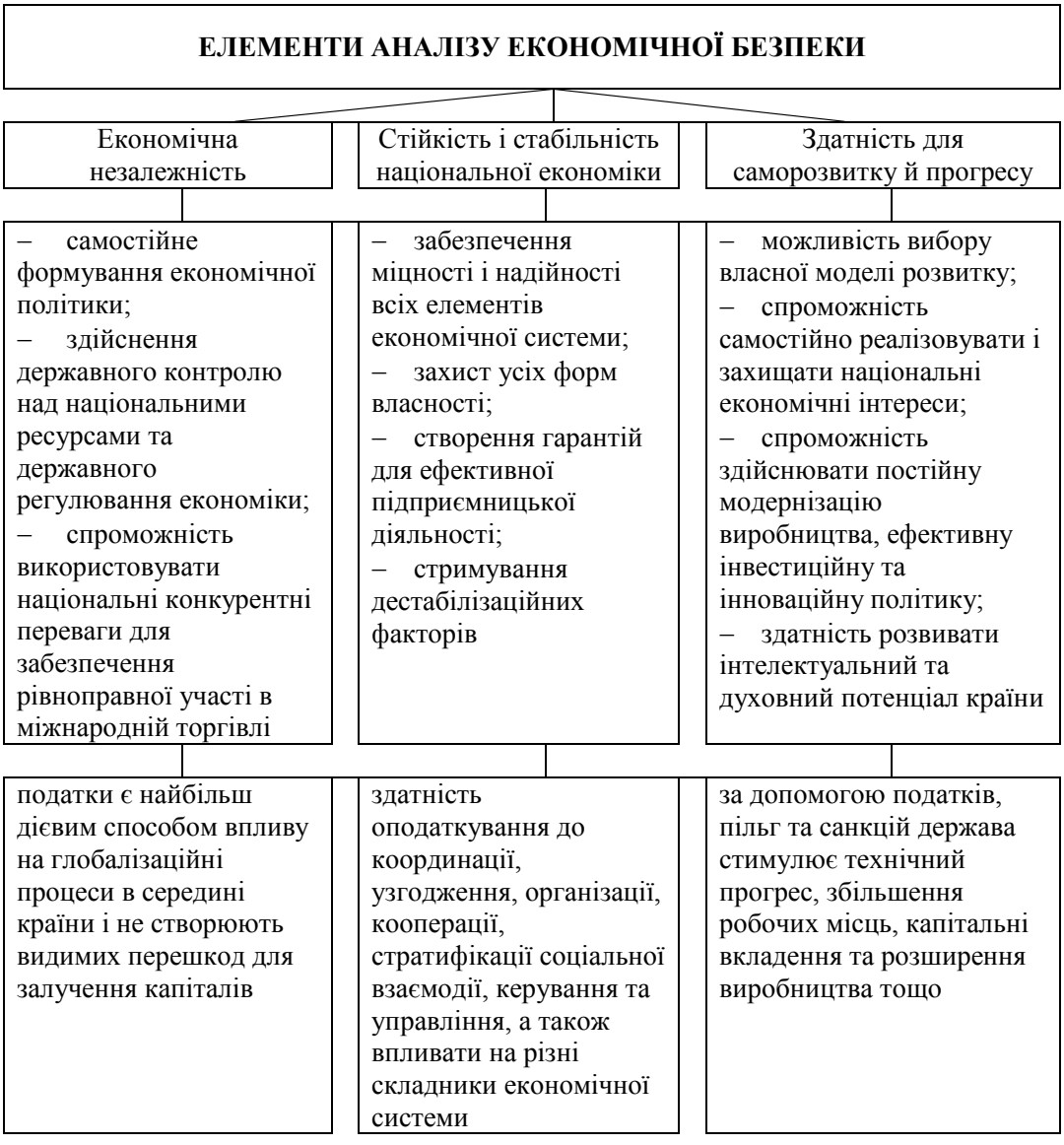


Рис. 1. Роль податків в елементах аналізу економічної безпеки

Джерело: побудовано автором на основі [2]

сприяти розширенню виробництва в окремих галузях або гальмувати його. Розміри податків часто визначають не лише рівень оплати праці, а й його форми, впливають на рівень і структуру сукупного попиту. Від податків залежить співвідношення між витратами виробництва і цінами товарів і послуг. А держава через рівень оподаткування, порядок обчислення податкової бази й системи податкових пільг та обмежень має можливість спрямовувати ділову активність суб'єктів господарювання й окремих громадян відповідно до встановлених цілей і пріоритетів розвитку країни.

Також зазначимо, що з податковою системою пов'язані інтереси не лише суспільства й держави, а й усіх громадян, груп населення, підприємств і організацій. Оскільки надання державою членам суспільства благ і послуг, пов'язаних зі створенням нових робочих місць, підтримкою загальної зайнятості, соціальним забезпеченням і соціальним захистом, освітою та охороною здоров'я, охороною природного середовища й безпекою, а також їх кількість і якість повністю залежать від податкових надходжень [1, с. 185].

У сучасному світі значення податкової складової частини настільки велике, що зміст завдань, які стоять перед податковою політикою без розгляду їх з позицій взаємозв'язку та взаємовпливу з економічною безпекою, здатне привести до втрати послідовності та ефективності загальної економічної стратегії. Оскільки податки об'єктивно включені в кожен з елементів, що виділяються під час її аналізу: економічна незалежність, стійкість і стабільність національної економіки, здатність до саморозвитку й прогресу (див. рис. 1).

Економічна незалежність передбачає незалежність держави у формуванні й розвитку власної економічної системи та здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в інтересах народу [2, с. 12].

Економічна незалежність можлива лише за наявності всіх її метасистем, підсистем, елементів та компонентів. Водночас за умови інтернаціоналізації та глобалізації економіки будь-яка країна світу змушена вдаватись до заходів щодо захисту власних економічних інтересів, найбільш дієвим, серед яких є податки. Саме податки, не створюючи видимих перешкод для залучення капіталів, дають державі можливість в умовах міжнародної економічної інтеграції нейтралізувати обмеженість впливу на власну економіку через слабкість конкурентних позицій місцевого бізнесу порівняно з міжнародним та в існуванні факту відтоку капіталу і фінансових ресурсів до материнської країни через ухилення від сплати місцевих податків.

Стійкість національної економіки передбачає здатність останньої реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом безперервного вдосконалення складників її внутрішньої структури на основі механізму адаптації з метою забезпечення досягнення цілей соціально-економічного розвитку та ефективного функціонування національної економіки.

Стійкість національної економіки – основне завдання макроекономічної політики держави та важлива умова забезпечення економічної безпеки. Виражається це, перш за все, у формуванні державної політики, спрямованої на підтримку національної економіки у стійкому стані. Роль податків у цьому процесі найбільш повно реалізується через їх регулятивну функцію, яка полягає в здатності оподаткування до координації, узгодження, організації, кооперації, стратифікації (впорядкування послідовності) соціальної взаємодії, керування та управління. Це відбувається на основі контролю за ресурсами, інструментами фізичного й духовного примусу, монополізації владних важелів. Також податки впливають на різні складники економічної системи, а саме:

– ціноутворення;
– обсяг і темпи зростання суспільного виробництва;
– галузеву структуру й напрями міграції капіталу;
– технічний рівень виробництва;
– обсяг науково-дослідних робіт;
– попит і пропозицію праці, рівень зайнятості і заробітної платні;
– модель споживання, розподіл прибутків у суспільстві, його соціальну й регіональну диференціацію;
– умови зовнішньоекономічної діяльності.

Здатність до саморозвитку і прогресу передбачає можливість вибору власної моделі розвитку, спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний та духовний потенціал країни [2, с. 13].

У довгому ланцюгу причинно-наслідкових зв'язків податки суттєво впливають на соціально-економічний стан суспільства, оскільки держава через рівень оподаткування, порядок обчислення податкової бази й системи податкових пільг та обмежень має можливість спрямовувати ділову активність суб'єктів господарювання та окремих громадян відповідно до встановлених цілей і пріоритетів розвитку країни. Тому не випадково потенціал податків як «вбудованого регулятора» активно використовують усі країни, у тому числі з метою забезпечення економічної безпеки національної економіки. Саме податкове регулювання може забезпечувати прискорення чи гальмування економічного розвитку в окремих галузях і на окремих територіях щодо певних видів економічної діяльності, перерозподіл коштів між галузями та секторами економіки.

Враховуючи вищевикладене, ми погоджуємося з позицією С. Онишко, що податки займають особливе місце в системі економічної без-

пеки, оскільки вони не лише забезпечують фінансовими ресурсами практично всі складники економічної безпеки (фінансову, соціальну, екологічну, правову тощо), а й є інструментом впливу на економічні й соціальні процеси та фактором зворотного зв'язку та залежності функціонування держави від платників податків (див. рис. 2).

Саме така значущість податкової складової частини для функціонування національної економіки та формування економічної безпеки, на нашу думку, є аргументом, що вона виходить за межі забезпечення фінансової безпеки й може бути виділена як окремий елемент системи економічної безпеки в цілому.

Розглядаючи податкову безпеку держави, бізнесу та суспільства у взаємозв'язку з категоріями «національна безпека» та «економічна безпека», зазначимо, що осмислення цього поняття цілком обґрунтовано й логічно, коли теоретико-методологічний і практичний підходи до визначення зазначеної категорії універсальні. При цьому не виділяються виняткові пріоритети держави забезпечувати адекватне реагування на зовнішні й внутрішні загрози. Держава розглядається як особлива система інститутів, за допомогою яких забезпечуються скоординовані дії бізнесу та окремих індивідуумів, спрямовані на досягнення спільних цілей.

У ході дослідження трактування сутності та змісту дефініції «податкова безпека» ми встановили, що серед науковців домінує розуміння її економіко-правової форми, що повинна забезпечити створення державою умов для взаємодії інтересів особистості, підприємницьких структур й держави на основі дотримання принципу взаємної відповідальності суб'єктів оподаткування. Тому вважаємо за необхідне навести більш змістовні та точні, на нашу думку, визначення поняття «податкової безпеки», розроблені сучасними вітчизняними та іноземними науковцями (див. табл. 1).

З табл. 1 видно, що науковці розуміють податкову безпеку як таку форму безпеки, яка має забезпечувати такі умови взаємодії держави, підприємницьких структур та особи, щоб був досягнутий принцип взаємної відповідальності суб'єктів господарювання. Складність дослідження цього терміна полягає в тому, що автори по-різному визначають властивості зазначеної категорії. По-перше, податкова безпека характеризує стан захисту інтересів платників та тих, хто розподіляє валовий внутрішній продукт через систему оподаткування. По-друге, це здатність системи вчасно виконувати свої функції та вчасно реагувати на будь-які зміни. По-третє, вміння та спроможність реагувати на ризики та небезпеки, ліквідовувати, мінімізувати, приймати чи ігнорувати їх вплив на учасників податкової безпеки [3, с. 3–40].

Тому необхідно всебічно досліджувати цей економічний термін, а саме проаналізувати економічну, соціальну та правову природу його існування. Це дасть змогу ґрунтовніше визначити сутність поняття «податкова безпека», її характеристики та принципи функціонування.

Визначаючи сутність поняття «податкова безпека», необхідно враховувати роль і місце податків у забезпеченні національної економічної безпеки через реалізацію їх фіскальної та регулювальної функцій. Зважаючи на це, податкову безпеку варто розглядати як інтегровану підсистему економічної безпеки, яка впливає на забезпечення всіх її складників: інноваційно-

Рис. 2. Місце податків у системі економічної безпеки

Джерело: побудовано автором на основі [2]

технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировино-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпортної та міжнародно-інтеграційної безпеки (див. рис. 3).

Системою вищого порядку для податкової безпеки є фінансова безпека, яка визначається як одна з базових складників економічної безпеки. А економічна безпека, у свою чергу, належить до системи національної безпеки.

Як система вищого порядку, податкова безпека об'єднує низку підсистем нижчих рівнів, які формуються залежно від її суб'єктного складу. Зважаючи на те, що суб'єктами податкової безпеки є держава та платники податків, у системі податкової безпеки виділяють податкову безпеку держави та податкову безпеку платників податків відповідно. Проте аналіз соціально-економічної ситуації показує, що причини загроз національної податкової безпеки є регіональні. Усі вони – падіння обсягів промислового виробництва або безробіття, високий рівень заборгованості із заробітної плати, пенсій та соціальних

Таблиця 1

Трактування сутності дефініції «податкова безпека» в науковій літературі

Автор і джерело	Трактування сутності «податкова безпека»
О. Баранецька, В. Мартинюк [4, с. 84]	Фіскальна безпека держави визначається ефективністю фіскальної політики, яка забезпечує реалізацію фіскальних інтересів держави як суспільного інституту і має задовольняти вказані інтереси на двох рівнях – необхідному та достатньому
М. Виклюк, В. Герасик [5, с. 246]	Податкова безпека – це такий стан податкової системи, який визначає гармонізацію процесу оподаткування та справляння податків за умови ефективного управління ризиками та загрозами, що виникають у податковій сфері, шляхом вжиття необхідних заходів з боку виконавчих органів для задоволення інтересів держави, суспільства та платників податків (суб'єктів господарювання, організацій, населення)
Ю. Іванов, Ю. Бережна [6, с. 9]	Податкову безпеку необхідно розглядати як інтегровану підсистему економічної безпеки, яка впливає на фінансове забезпечення всіх її складників: інноваційно-технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировино-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпортної та міжнародно-інтеграційної безпеки
В. Іщенко [7, с. 36]	Податкова безпека – це частина фінансової безпеки держави, яка визначається наявністю сформованої податкової системи, оптимальним рівнем оподаткування, що забезпечує достатнє наповнення за допомогою податкових надходжень дохідної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, а також забезпечує розвиток реального сектора економіки та соціальний захист населення
В. Коробов [8, с. 6–9]	Податкова безпека – це спосіб забезпечення права держави на податкові доходи й характеризує стійкість її наповнення податковими платежами
Ю. Полонська [9, с. 282]	Податкова безпека підприємства – це комплексний захист від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища системи податкового планування на підприємстві
І. Тимофеєва [10, с. 24]	Податкова безпека – такий стан податкової системи, в якому забезпечується гарантування захисту податкових інтересів держави, бізнесу та суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз
Д. Тихонов [11]	Податкова безпека держави – це стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантоване надходження податкових платежів до бюджету, забезпечує захист національних інтересів, соціальну спрямованість податкової політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів
А. Цвілій-Букланова [12, с. 15]	Податкова безпека – підсистема національної безпеки держави, являє собою стан податкової системи, відповідно до якого забезпечується гарантований захист і гармонійний розвиток всієї податкової системи держави, можливість податкових інструментів захищати національні інтереси держави, підтримувати соціально-економічну стабільність суспільства, а також формувати достатньо фінансових ресурсів для держави і місцевого управління, успішне протистояння наявним загрозам податкової системи
І. Цимбалюк [13, с. 13–23]	Податкова безпека – це такий стан податкової сфери держави, для якого характерним є захищеність інтересів суб'єктів податкових відносин, стійкість й економічна незалежність податкової системи, що проявляється у стабільності податкового законодавства; здатність податкової системи до розвитку й удосконалення, спроможність своєчасного виявлення та запобігання потенційних загроз у сфері оподаткування та здатність системи оподаткування повною мірою реалізовувати всі функції податків як фіскальної, так і регулювальної та соціальної з метою максимального узгодження інтересів держави та платників податків

Джерело: побудовано автором на основі [4–13]

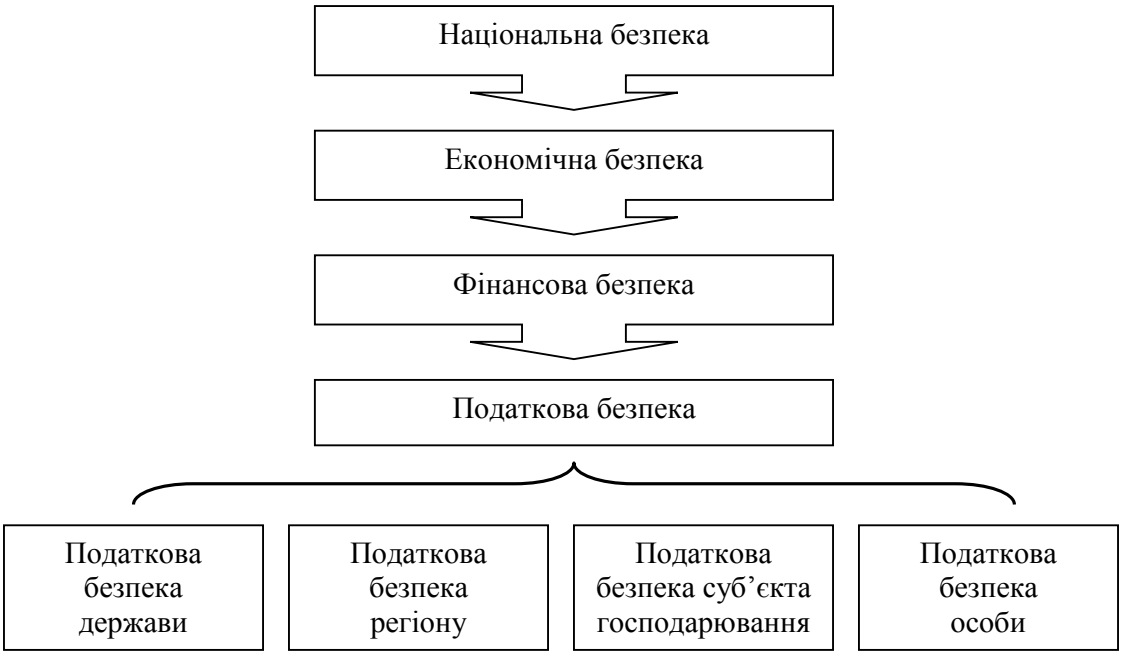


Рис. 3. Системна структура податкової безпеки

Джерело: авторська розробка

виплат, слабка захищеність вітчизняних товаровиробників тощо – регіонально диференційовані. Тому подальший соціальний та економічний розвиток суспільства залежить від чіткої регіональної політики країни, до основоположних принципів якої мають бути включені вимоги щодо забезпечення регіональної податкової безпеки. Зважаючи на це, окремого розгляду потребує ще один рівень податкової безпеки – регіональний [2, с. 10].

Розглядаючи коло платників податків як складову частину, необхідно зважати, що, згідно із законодавством України, платники податків – це юридичні особи, їх філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, що не мають статусу юридичної особи, а також фізичні особи, які мають статус суб'єктів підприємницької діяльності або не мають його, на яких покладено обов'язок утримувати та/або сплачувати податки й збори (обов'язкові платежі), пеню та штрафні санкції. Оскільки податкові інтереси фізичної особи та суб'єкта господарювання значно різняться, то, розглядаючи податкову безпеку мікрорівня, треба розрізняти їх як окремі структурні елементи.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, виділення податкової безпеки в системі національної економічної безпеки являє собою економіко-правову дефініцію й повинно розкривати юридичну природу безпеки щодо економічної сутності податків в умовах постійно розвиваючого конфлікту інтересів у сфері оподаткування. Національна, економічна, фінансова безпека й податкові відносини повинні розумітися як елементи, що безперервно впливають один на одного в реальній дійсності. Причини й наслідки тут переплітаються в такий складний вузол, що розрізнити їх можна лише умовно. Ця складність і діалектична суперечливість податкових чинників у системі економічних відносин створює додатковий стимул до виділення податкової безпеки як важливого елемента системи економічної безпеки національної економіки та до подальших розвідок у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник В. Адміністрування податків: наукове обґрунтування та організація процесу: [монографія] / В. Мельник. – К.: Кондор, 2008. – 351 с.

2. Онишко С. Податкова складова економічної безпеки України / С. Онишко, О. Новицька // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2004. – № 5 (27). – С. 10–14.

3. Голіков С. Сутність податкової безпеки / С. Голіков // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 129–132.

4. Баранецька О. Національні інтереси України в сфері фіскальної безпеки / О. Баранецька, В. Мартинюк // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 83–87.

5. Виклюк М. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик інноваційна економіка / М. Виклюк // Всеукраїнський науковий виробничий журнал. – 2013. – № 5. – С. 242–246.

6. Іванов Ю. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю. Іванов, Ю. Бережна // Економіка розвитку. – 2010. – № 2 (54). – С. 9–11.

7. Іщенко В. Податкова складова фінансової безпеки держави / В. Іщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 35–40.

8. Коробов В. Финансовая безопасность в системе государственного финансового контроля: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.10 / В. Коробов. – Іванов, 2010. – 18 с.

9. Полонська Ю. Організаційне забезпечення системи підтримки прийняття управлінських рішень у податковому плануванні за критерієм податкової безпеки / Ю. Полонська // Комунальне господарство міст. – 2011. – № 100. – С. 277–284.

10. Тимофеева І. Налоговая безопасность государства, бизнеса и общества: концепция і методология: автореф. дис. … докт. экон. наук: спец. 12.00.14 / І. Темовеева. – М., 2011. –53 с.

11. Тихонов Д. Основы налоговой безопасности / Д. Тихонов. – М.: Аналитика-Пресс, 2002. – 224 с.

12. Цвилий-Букланова А. Налоговый контроль в системе обеспечения налоговой безопасности государства: автореф. дис. … канд. экон. наук: спец. 12.00.14 / А. Цвилий-Букланова. – Челябинск, 2011. – 32 с.

13. Цимбалюк І. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави: [монографія] / І. Цимбалюк; // Стратегічне управління національним економічним розвитком: [монографія]: в 2 т. / за заг. ред. О. Кендюхова – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТ», 2013. – Т. 2. – 392 с.

УДК 334.7:338.2(477)

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ
STATE AND PROBLEMS OF BUSINESS IN UKRAINE

Скорук О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

У роботі проаналізовано стан вітчизняного підприємництва. Визначено основні особливості діяльності підприємницьких структур в Україні. Розглянуто основні проблеми розвитку підприємництва. Виокремлено вагомі дії уряду у сфері подолання проблем, що ускладнюють діяльність підприємств.
Ключові слова: *підприємницька діяльність, стан підприємницької діяльності, організація підприємницької діяльності, проблеми розвитку підприємництва, суб'єкти підприємницької діяльності.*

В работе проанализировано состояние отечественного предпринимательства. Определены основные особенности деятельности предпринимательских структур в Украине. Рассмотрены основные проблемы развития предпринимательства. Выделены значительные действия правительства в сфере преодоления проблем, затрудняющих деятельность предприятий.
Ключевые слова: *предпринимательская деятельность, состояние предпринимательской деятельности, организация предпринимательской деятельности, проблемы развития предпринимательства, субъекты предпринимательской деятельности.*

The paper analyzes the state of the domestic business. The main features of business in Ukraine. The main problem of business development. Thesis there is determined action compelling government in overcoming the challenges that impede the activities of domestic enterprises.
Keywords: *business activities, state of entrepreneurship, business organization, development of entrepreneurship, entrepreneurs.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Суб'єкти підприємницької діяльності сьогодні функціонують у несприятливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовищ. Стрімке падіння курсу національної валюти та, як наслідок, різке зниження інвестиційної привабливості української економіки, військові дії, що активно ведуться на сході нашої держави, та інші дестабілізаційні чинники негативно вплинули на діяльність суб'єктів підприємництва, зумовили додаткові загрози їх комерційній діяльності.

Економічне зростання нашої держави та її безпека залежать від ефективно функціонуючих підприємницьких структур. У свою чергу, їх діяльність впливає на вирішення соціальних проблем, забезпечення високого життєвого рівня населення, тому проблеми розвитку підприємництва набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Перші дослідження у сфері підприємництва (XVIII–XIX ст.) належать закордонним дослідникам: Р. Кантільйону, А. Сміту, Д. Рікардо, Ж. Сею, А. Маршалу. Уже на початку XX ст. проблеми підприємництва розглянуті в працях таких учених, як С. Брю, М. Вебер, В. Зомбарт, К. Макконнелл, Й. Шумпетер. Широке коло питань із дослідження сучасних проблем організації та здійснення підприємницької діяльності, визначення стану та перспектив розвитку підприємництва й виокремлення основних проблем у цій сфері висвітлено в роботах вітчизняних науковців: З. Варналія, А. Виноградської, В. Геєця, Я. Жаліло, О. Кашуби, М. Карліна, О. Коваленко, Н. Коротенко, Е. Лібанової, В. Ляшенка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на значну кількість публікацій з досліджуваної проблеми, деякі питання щодо визначення особливостей організації та здійснення підприємницької діяльності й виокремлення основних проблем розвитку підприємництва у нових економіко-політичних умовах ще недостатньо досліджені й потребують детального вивчення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Дослідження спрямоване на визначення стану підприємницької діяльності в Україні, особливостей її організації та здійснення, виділення основних проблем, що перешкоджають розвитку підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих науко-

вих результатів. Зародження підприємницької діяльності в Україні відбулося на початку 90-х рр. минулого століття, з часу створення незалежної української держави. Проте цей процес відбувався в умовах недостатнього нормативно-правового забезпечення підприємницької діяльності, відсутності ефективних механізмів державного регулювання розвитку підприємництва, надмірного контролю з боку державних контролюючих органів, високого рівня тінізації економіки, ускладнення процесу реєстрації підприємницької діяльності та отримання необхідних дозвільних документів тощо.

Право на здійснення підприємницької діяльності – одне з конституційних прав громадянина. Відповідно до ст. 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, не заборонену законом [1]. Тобто підприємці мають право без обмежень приймати рішення та здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству.

Згідно з визначенням ст. 42 Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2]. Для підприємницької діяльності характерні такі ознаки, як самостійність, ініціативність, систематичність, власний ризик та спрямованість на одержання економічних і соціальних результатів та отримання прибутку.

В Україні питанням підприємницької діяльності приділяють значну увагу. Проте порівняно з розвиненими країнами її рівень недостатній та потребує покращення. Результати досліджень Світового банку «Ведення бізнесу – 2010» показали, що за простотою ведення бізнесу в 2010 р. Україна посідала 142-те місце зі 183 країн світу [9]. А вже в 2014 р. наша держава зайняла 112-ге місце, поліпшивши свою позицію на 28 пунктів порівняно з рейтингом минулого року. Україна зайняла перше місце у списку із десяти держав, що досягли найбільшого прогресу в покращенні умов для ведення бізнесу [3, с. 10].

Станом на початок 2015 р. в Україні у сфері підприємницької діяльності функціонували 341,0 тис. підприємств, кількість яких зменшувалась у зв'язку із загостренням фінансово-економічної й політико-економічної кризи та воєнними подіями на сході України, 1591,16 тис. фізичних осіб-підприємців. Динаміку кількості суб'єктів підприємницької діяльності протягом 2010–2015 рр. наведено в табл. 1.

З табл. 1 видно, що протягом 2010–2015 рр. спостерігається зменшення кількості підприємств на 9,3%, або на 35 370 підприємств. Найбільше зменшення спостерігається серед великих (на 163 одиниці, або 27,8%), середніх (на 5 781 одиниць, або 27,6%) та малих підприємств (на 13 221 одиниць, або 23,3%). Чисельність мікропідприємств зменшилась протягом 2010–2015 рр. на 5,4%.

Найбільшу частку серед підприємств займають малі підприємства (94,28–94,45%), які є невіддільними складниками сучасного підприємництва. Частка обсягу реалізованої продукції малими підприємствами в загальному обсязі реалізованої продукції в Україні на початок 2015 р. становила 16,9%, середніми – 41,3% [6]. Тому від підтримки цих суб'єктів з боку держави залежать перспективи розвитку вітчизняного підприємництва в цілому.

Таблиця 1

Динаміка кількості суб'єктів підприємництва у 2010–2015 рр.

Показники	Кількість суб'єктів підприємництва					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Суб'єкти великого підприємництва, одиниць, у т.ч.:	**586**	**659**	**698**	**659**	**497**	**423**
Великі підприємства	586	659	698	659	497	423
Суб'єкти середнього підприємництва, одиниць, у т.ч.:	**21 338**	**21 059**	**20 550**	**19 210**	**16 618**	**–***
Середні підприємства	20 983	20 753	20 189	18 859	15 906	15 202
Фізичні особи-підприємці	355	306	361	351	712	–*
Суб'єкти малого підприємництва, одиниць, у т.ч.:	**68 316**	**71 083**	**68 103**	**65 021**	**55 159**	**–**
Малі підприємства	56 796	58 468	57 587	55 332	45 676	43 575
Фізичні особи-підприємці	11 520	12 615	10 516	9 689	9 483	–*
Суб'єкти мікропідприємництва, одиниць, у т.ч.:	**2 093 688**	**1 608 819**	**1 510 776**	**1 637 180**	**1 859 887**	**–**
Мікропідприємства	300 445	295 815	286 461	318 477	278 922	284 240
Фізичні особи-підприємці	1 793 243	1 313 004	1 224 315	1 318 703	1 580 965	–*
Усього	**2 183 928**	**1 701 620**	**1 600 127**	**1 722 070**	**1 932 161**	**–**

** – інформація відсутня*

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Найбільша частка підприємств України знаходиться у таких регіонах, як: Дніпропетровська (7,9% усіх підприємств України), Харківська (7,3%), Одеська (7,0%), Київська (5,3%), Львівська (5,4%), Запорізька (4,2%) області та в м. Києві (25,4%). Найменша частка підприємств – у Житомирській (1,9%), Чернігівській (1,8%), Закарпатській (1,8%), Сумській (1,7%), Волинській (1,6%), Тернопільській (1,5%), Рівненській (1,5%), Чернівецькій (1,2%) та Луганській (1,0%) областях (див. рис. 1).

Деякі особливості діяльності підприємницьких структур України в 2015 р. подано в табл. 2.

З табл. 2 видно, що підприємництво в Україні забезпечує майже 14% всього населення робочими місцями та заробітною платою. Найбільша сума витрат на оплату праці одного найманого працівника спостерігається у великих підприємствах (61 989,2 тис. грн), найменша – у малих підприємствах (31 297,2 тис. грн).

Проблеми у сфері підприємництва спостерігаються як на макрорівні, так і на мікрорівні. Деякі з них мають настільки глобальний характер, що для їх усунення потрібні кардинальні економічні реформи.

Виділимо основні проблеми, що перешкоджають розвитку сучасного підприємництва в Україні:

– військові дії, які активно ведуться на території нашої держави, що призвели до погіршення підприємницького середовища;

– зниження інвестиційної привабливості економіки, що ставить під сумнів перспективи розвитку підприємництва в Україні (зокрема, за рівнем привабливості податкового законодавства для іноземних інвесторів Україна займає 137-ме місце з 144);

– високі витрати часу на проходження офіційних процедур для започаткування підприємства, наприклад, отримання дозволів, ліцензій, перевірки (зокрема, у Македонії цей

Таблиця 2

Особливості діяльності вітчизняних підприємств у 2015 р.

Показник	Всього	У тому числі:		
		великих підприємств	середніх підприємств	малих підприємств
Кількість підприємств, од.	343 440	423	15 202	327 815
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн грн	4973 350,0	2 021 725,2	2 048 313,2	903 311,6
Чистий прибуток (збиток), млн грн	–373 469,0	–152 705,3	–102 747,3	–118 016,4
Витрати на персонал, млн грн	383 883,1	160 331,1	162 687,9	60 864,1
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	6 032,8	1 949,1	2 516,0	1 567,2
Витрати на оплату праці, млн грн	289 342,3	120 823,2	123 257,1	45 262,0
Кількість найманих працівників, тис. осіб	5 909,8	1 949,1	2 514,5	1 446,2

Джерело: побудовано автором на основі [5]

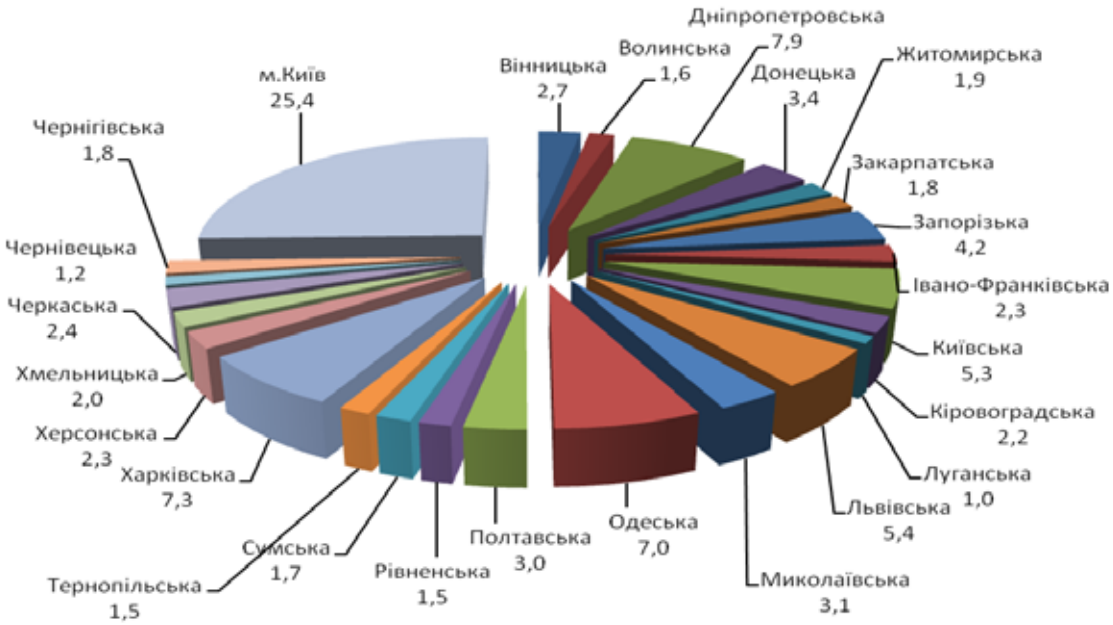


Рис. 1. Частка підприємств в Україні у 2015 р. у розрізі регіонів

Джерело: побудовано автором на основі [5]

процес триває 3 дні, Угорщині – 4, Албанії та Білорусі – 5, Словенії – 6 днів, тоді як в Україні на проходження аналогічних процедур витрачається 27 днів, а також збереження значних обсягів витрат, пов'язаних із ліквідацією підприємств (зокрема, такі витрати становлять 42% розміру середнього доходу на особу, тоді як у 2010 р. у Бельгії, Данії, Словенії цей показник становив 4%, у Росії та Молдові – 9%) [7, с. 104];

– зростання рівня тінізації економіки. Рівень тіньової економіки, розрахований за методом «витрати населення – роздрібний товарообіг» у 2014 р. становив 48,7%. Протягом 2009–2014 рр. рівень тіньової економіки збільшився на 44,1%;

– зниження платоспроможності населення, що негативно позначається у зниженні споживчого попиту;

– зростання кількості рейдерських захоплень підприємств;

– недосконала нормативно-правова база у сфері підприємницької діяльності;

– неефективна фінансово-кредитна політика розвитку підприємництва. Сьогодні низька кредитна активність банків пов'язана з низьким рівнем кредитоспроможного попиту позичальників на кредити через зниження номінальних доходів населення й підприємств, невизначеність економічних перспектив, високі відсоткові ставки за кредитами та низький рівень пропозиції кредитів з боку банків [9];

– низький рівень кваліфікації підприємців у сфері підприємництва, що призводить до зниження його конкурентоспроможності та погіршення якості персоналу.

Незважаючи на низку проблем, що ускладнюють діяльність підприємств, для їх усунення урядом виконані вагомі дії, зокрема:

– упорядковано процедури проведення перевірок суб'єктів підприємництва органами, що здійснюють контроль, та зменшення їх кількості;

– зроблено перші кроки щодо захисту вітчизняних підприємств від протиправних захоплень (рейдерства);

– спрощено механізми одержання дозвільних документів;

– проведено значну роботу з підготовки законодавчих актів у сфері дерегуляції підприємницької діяльності;

– запроваджено єдиний спрощений порядок державної реєстрації юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців та надання інших адміністративних послуг. Реєстрація підприємницької діяльності сьогодні відбувається протягом 1–3 днів. За цим показником, згідно з даними експертів Світового банку, Україна входить у десятку кращих країн Європи;

– створено Єдиний державний реєстр юридичних і фізичних осіб-підприємців, відомості якого відкриті й загальнодоступні, запроваджено електронну реєстрацію суб'єктів підприємництва;

– затверджено та реалізовано численні регіональні й місцеві програми розвитку малого й середнього підприємництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На основі вищевикладеного можемо зробити висновок про те, що рівень підприємницької діяльності в Україні залишається недостатнім, навіть з урахування численних дій у сфері поліпшення діяльності підприємницьких структур, і потребує подальшого покращення. Урахування й вирішення визначених проблем у сфері розвитку підприємництва забезпечить підвищення ефективності вітчизняного підприємництва, розширення підприємницького сектора, зменшення тіньового сектора та створення сприятливих умов для розвитку підприємництва.

Подальші дослідження спрямуємо на формування чітких пропозицій щодо подолання факторів, що стримують розвиток підприємництва шляхом реалізації нової державної стратегії розвитку підприємництва в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2013 р. № 436-IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
3. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Державна служба з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – К., 2014. – 67 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dkrp.gov.ua/info/3226.
4. Виноградська А. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: [монографія] / А. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 808 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
6. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: статистичний збірник / за ред. О. Колпакова. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
7. Кашуба О. Підприємництво в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О. Кашуба // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 103–106.
8. Коротенко Н. Проблеми розвитку підприємництва в Україні / Н. Коротенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4 (34). – С. 96–103.
9. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь // Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – К., 2010. – 240 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dkrp.gov.ua/info/746.

УДК 330.322: 339.727.2

ТРАЕКТОРИИ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

THE TRENDS OF INVESTMENT FLOWS IN THE GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC INSTABILITY

Степочкин А.И.
кандидат экономических наук,
преподаватель факультета социальных наук и информатики,
Высшая школа бизнеса – Национальный университет Льюиса
(Новый Сонч, Польша)

В работе обоснованы направления изменения траекторий движения прямых иностранных инвестиций и проблемы, возникающие в связи с этими трансформациями. На этой основе выявлены максимальные темпы прироста инвестиционных ресурсов в системе мирового хозяйства.
Ключевые слова: *движение инвестиционных потоков, международная система движения капитала, финансово-экономическая нестабильность, Европейский Союз, интеграционное объединение.*

У роботі обґрунтовано напрями зміни траєкторій руху прямих іноземних інвестицій і проблеми, що виникають у зв'язку із цими трансформаціями. На основі цього виявлено максимальні темпи приросту інвестиційних ресурсів в системі світового господарства.
Ключові слова: *рух інвестиційних потоків, міжнародна система руху капіталу, фінансово-економічна нестабільність, Європейський Союз, інтеграційне об'єднання.*

In this work the directions of changes of flows in foreign direct investment and the problems arising from these transformations have been grounded. Therefore, the maximum growth rates of investment resources in the world economy have been highlighted.
Keywords: *movement of investment flows, international capital flow system of financial and economic instability, European Union, integration association.*

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами. Поддержка стабильности мировой финансово-экономической системы является первостепенной задачей международных финансовых организаций, управляющих структур региональных интеграционных объединений и национальных правительств. В условиях глобализации финансовых рынков распространение кризисных явлений, возникших в национальных экономиках, происходит практически моментально. Включается цепная реакция обвала финансовых рынков, что в последствии приводит к дестабилизации производственных процессов и трансформации мировых товарных рынков. Ярким подтверждением вышеизложенного является финансовый кризис 2008–2009 гг., зародившийся в США, как результат перегрева финансовых рынков и структурных диспропорций хозяйственного развития страны. Этот кризис в течении короткого промежутка времени распространился в первую очередь на Европу, как наиболее тесного партнера США, а позднее и на все страны мира. Сила воздействия мирового кризиса на отдельные национальные экономики зависела, с одной стороны, от уровня интеграции в систему мирового хозяйства, а с другой стороны, от экономической мощи государства, от его способности элиминировать возникающие финансово-экономические риски. После бурного распространения кризисных явлений по всему миру на протяжении 2008–2009 гг., в 2010 г. наступила финансовая стабилизация. Но произошла эта стабилизация не по причине устранения истоков данного кризиса (структурных диспропорций экономики США и ведущих экономик мира), а по причине бюджетно-эмиссионной накачки экономик США и ЕС. Таким образом, развитие кризисных явлений во всем мире затормозили, заложив тем самым под мировую экономическую систему мину замедленного действия.

Изменение сложившейся ситуации возможно лишь на условиях структурной перестройки мировой финансово-экономической системы, что в свою очередь требует изучения и прогнозирования направлений движения инвестиционных потоков (тат как инвестиции являются неотъемлемым условием устойчивого развития национальных социально-экономических систем).

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор. Исследованием эффективности функционирования мировой финансово-экономической системы, а также определением направлений движения инвестиционных потоков занимались такие ученые-экономисты, как И. Бузько [1; 2], А. Гальчинский, В. Геец, [3], В. Ляшенко [4; 5; 6;], Ю. Пахомов, Ю. Макогон [7], Е. Савельев [8; 9; 10;], А. Филиппенко [11] и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья. Главным выводом проведенных исследований является то, что на данном этапе развития международной системы хозяйствования необходимым является ее трансформация на основе перераспределение производственных мощностей между национальными экономиками с использованием инструментов международной системы движения капитала. Таким образом, на сегодня актуальным является проведение анализа трансформации траекторий движения инвестиционного капитала.

Формулировка целей статьи **(постановка задачи)**. Целью статьи является выявление современного состояния системы международного капитала и траекторий движения инвестиционных потоков в условиях глобальной финансово-экономической нестабильности, а также возможных перспектив участия Украины в процессах перераспределения инвестиционного капитала на международном уровне.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Существует множество определений финансового и экономического кризиса. Общим для каждого из определения является то, что кризис, возникающий в национальных социально-экономических системах, характеризуется совокупностью взаимосвязанных и взаимообусловленных факторов.

Ф. Аллен, А. Бабус и Е. Карлетти в своей работе «Финансовые кризисы: теория и практика» [12, с. 16–23] синтезировали факторы, которые формируют общее понятие финансовый кризис. Так как их работа касается банковского сектора, который сыграл роль генератора кризисных явлений в 2007 г., то, по их мнению, финансовый кризис, включает: банковский кризис, кризис ликвидности, появление мыльных пузырей на финансовых рынках, а также распространение кризисных явлений на все виды финансово-экономической деятельности.

Польский ученый В. Шиманский в своей работе «Глобализация: вызовы и угрозы» дает разбитую по этапам схему формирования финансового кризиса [13, с. 119–120]:

1 этап – оживление экономики за счет либерализации движения капитала, привлечения иностранного инвестора;

2 этап – увеличение количества денежной массы в обращении за счет стимулирования внутреннего кредитования;

3 этап – увеличение курсовой стоимости акций и других ценных бумаг, а также рост цен на недвижимость;

4 этап – увеличение стоимости активов предприятий, которые могут стать обеспечением по кредитам;

5 этап – рост курсовой стоимости национальной валюты за счет притока капитала, и роста национальной экономики;

6 этап – экономический рост обуславливает приток импорта в страну;

7 этап – рост курсовой стоимости национальной валюты и высокая конъюнктура внутреннего рынка приводит к снижению объемов экспорта;

8 этап – хроническое неравновесие торгового и платежного баланса;

9 этап – повышение процентных ставок (рост стоимости кредитных ресурсов); 1

0 этап – высокие процентные ставки привлекают новый капитал;

11 этап –дальнейший рост национальной валюты;

12 этап – отечественные предприятия используют более дешевые зарубежные кредиты, которые затем переводятся в национальную валюту;

13 этап – увеличение валютных резервов и продолжение притока капитала;

14 этап – рост внешнего долга предприятий обуславливает необходимость его обслуживания и приводит к сокращению платежного баланса;

15 этап – сильное давление иностранной валюты на национальную, в результате повышения уровня риска обвала национальной валюты;

16 этап – резервы центрального банка оказываются недостаточными, что обуславливает снижение стоимости национальной валюты;

17 этап – обвал курса национальной валюты;

18 этап – последствия падения курса национальной валюты распространяются на все сферы экономики;

19 этап – обесценивание валюты приводит к проблеме неплатежей, в том числе и неуплаты по кредитам;

20 этап – спекулянты увеличивают объемы краткосрочного кредитования, что приводит к росту процентной ставки;

21 этап – увеличение процентных ставок при снижении курса национальной валюты ухудшает финансовое состояние предприятий и банков;

22 этап – происходит увеличение ставок по депозитам в отсутствие возможности повышения процентных ставок по кредитам;

23 этап – снижение доходности деятельности банков и предприятий на фоне падения цен на акции и недвижимость;

24 этап – рост цен на импорт;

25 этап – банки не в состоянии финансировать предприятия;

26 этап – массовые банкротства банков и предприятий.

Таким образом, результаты проведенных исследований позволяют в качестве «финансово-экономического кризиса» представить ситуацию, в которой происходят:

– обвалы на финансовых рынках;

– ухудшение состояния платежного баланса;

– появляются проблемы с погашением внешней задолженности; возникает бюджетный дефицит;

– снижение притока капитала в национальную экономику;

– распространение кризисных явлений на все сферы национального хозяйства.

А главным фактором нейтрализации кризисных явлений и развития национальных социально-экономических систем являются инвестиции (в том числе и иностранные).

Под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли (дохода) [14, с. 133].

Наибольшее значение в развитии национальных социально-экономических систем играют прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ). Это предпринимательские инвестиции, в результате которых инвестор владеет управленческим контролем над объектом вложения капитала в другой стране [14, с. 275]. Размер доли собственности компании, необходимой для эффективного управления, в разных странах устанавливается законодательно, но должен быть не менее 10%.

ПИИ характеризуются более высокой стабильностью, чем портфельные и другие формы инвестиций. ПИИ можно рассматривать, как своеобразный механизм вывода национальной экономики из кризиса и перехода ее на стадию устойчивого социально-экономического развития. В настоящее время на потоки ПИИ приходится более 40% внешнего финансирования развития в развивающихся странах и странах с транзитивной экономикой [15].

Отсутствие стабильности в национальной экономике является одним из наиболее важных факторов, который негативно сказывается на приток международного капитала в страну (в основном в виде прямых иностранных инвестиций). В тоже время объемы потоков капитала в виде ПИИ в значительной степени зависят от качества и темпов экономического роста наиболее развитых стран мира. Когда из-за циклических колебаний (рецессии, развития кризисных явлений) происходит замедления темпов развития экономик богатейших стран мира, уменьшается поток ПИИ, изменяется также их структура и траектории движения капитала. Траектории движения инвестиционных потоков определяют как проблемы, сложившиеся на внутреннем рынке, так и перспектива более высокой доходности капитала на внешних менее развитых рынках.

Анализ макроэкономических показателей и состояние международной системы движения капитала, свидетельствуют о том, что данный процесс основывается на двух главных постулатах.

Первый постулат. Страны с развитой промышленной инфраструктурой, которые обладают сильной финансовой системой, имеют свою собственную свободно конвертируемую национальную валюту и способны поддерживать ее курсовую стоимость в относительно четком ценовом диапазоне. К таким странам можно отнести: Соединённые Штаты Америки (американский доллар), Великобритания (британский фунт стерлингов), тандем Германии и Франции имеет колоссальное влияние на евро, Япония (японская йена). Следует отметить, что одновременно с насыщением международной финансовой системы своими платежными знаками они могут влиять на принятые политические и экономические решения в развивающихся странах и странах с трансформационной экономикой через денежные потоки в виде прямых иностранных инвестиций, а также через денежные средства, направленные на становление демократии.

Второй постулат. Для того чтобы не допустить значительного обвала курсовой стоимости свободно конвертируемых валют, государства, которые влияют на их объем в международной финансовой системе должны следить за тем, чтобы основная их часть была направлена в реальный сектор экономики. О том, что данное требование в последнее временя не выполняется свидетельствуют кризисные явления в развитых странах. Главная причина этих кризисных явлений – образование «мыльных пузырей» в международной финансовой системе. Негативный результат от образования «мыльных пузырей» развитые страны искусно перераспределяют на развивающиеся экономики.

Анализ состояния международной системы движения капитала свидетельствует о наличии кризисе и о замедлении процессов накачки мировой финансовой системы денежными знаками наиболее развитых стран (см. рис. 1). Согласно проведенным исследованиям за период 1990–2014 гг. наблюдается два пика активизации процесса перераспределения капитала, а именно 2000 и 2007 гг. Следует отметить, что достижение показателем темпа прироста общего объема движения капитала в международной финансовой системе отметки 1,4 может служить опережающим индикатором финансово-экономической нестабильности в мире (приток + отток по отношению к предыдущему периоду – зеленая линия на графике).

Таким образом, мировая хозяйственная система не способна к освоению объема инвестиций, превышающего величину 140% от пре-

дыдущего года. Так, в 1999 г. данный показатель достиг отметки в 1,57, а в 2006–2007 гг. составлял 1,59 и 1,46 соответственно.

Анализ данных касающихся чистого потока инвестиционных ресурсов в международной системе движения капитала свидетельствует о активизации процессов перераспределения инвестиционного капитала между странами (см. рис. 2).

На основе полученных результатов анализа статистических данных относительно движения инвестиционных ресурсов между странами за период с 1990 по 2015 гг. можно выделить пять этапов развития международной системы движения капитала.

Первый этап (1991–1999 гг.) – вывод из системы международного движения капитала части инвестиционных ресурсов с последующей их аккумуляцией в национальных экономиках. Исходя из статистических данных период возврата капитала составил 6 лет, после чего ситуация стала стабилизироваться.

Второй этап (2000–2003 гг.) – весь капитал, который не нашел своего применения внутри национальной экономики, а также в результате образовавшийся экономической нестабильности, которая наблюдалась в тот момент во многих странах вышел на международный рынок капитала спровоцировав тем самым увеличение количества денежной массы в обращении и удешевление кредитных ресурсов. Практически весь объем выброшенной денежной массы в обращение в кратчайшие сроки сосредоточился в финансовом секторе экономики, создав таким образом «мыльные пузыри» в международной системе движения капитала и искусственно повысив стоимость активов на фондовых (акции и соответственно походные финансовые инструменты) и сырьевых (нефть, золото, газ) рынках.

Третий этап (2004–2008 гг.) – возвращение «блудного» капитала в национальные социально-экономические системы в виде дополнительной спекулятивной прибыли и коммерческого дохода.

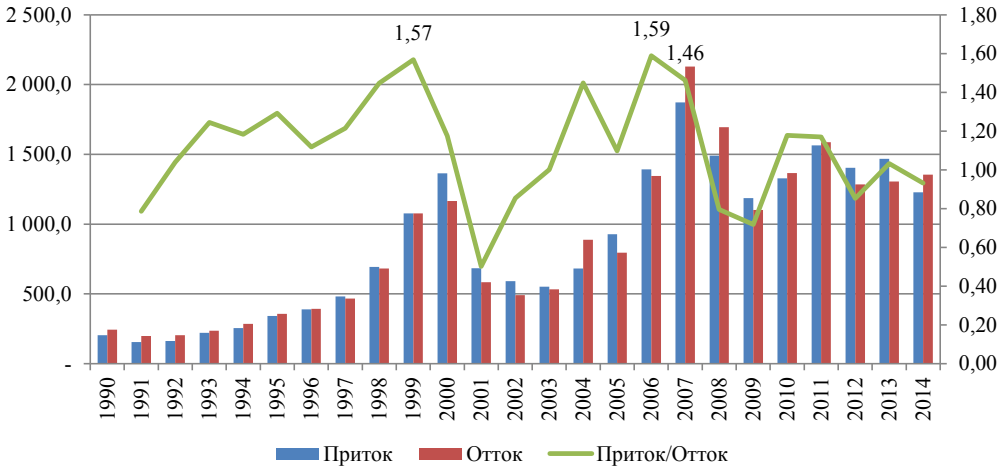


Рис. 1. Приток и отток инвестиционного капитала в международной финансовой системе, млрд дол. США [15]

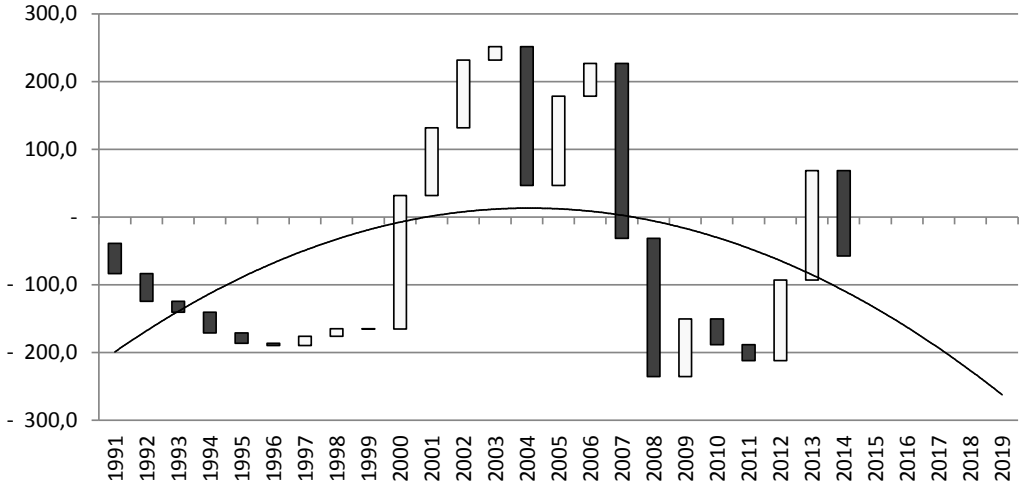


Рис. 2. Сальдо между притоком и оттоком инвестиционных ресурсов в международной системе движения капитала [15]

Четвертый этап (2012–2013 гг.) – постепенное рассеивание инвестиционных ресурсов через международную систему движения капитала для их диверсификации в реальном секторе экономики путем создания новых и перенесение существующих производственных мощностей в страны с дешевой рабочей силой и низким уровнем жизни.

Пятый этап (2014–2019 гг.) – в случае удержания имеющейся тенденции будет сопровождаться активным движением инвестиционных ресурсов в международной системе движения капитала, и колебаться в коридоре от минус 100 до плюс 100 млрд дол. США ежегодно.

Согласно проведенным расчетам, можно утверждать, что в мировой финансовой системе главная траектория движения инвестиционного капитала направлена из развитых стран в развивающиеся страны и страны с трансформационной экономикой, к которым относится и Украина. Проведенные исследования свидетельствуют, что чистый среднегодовой отток инвестиционных ресурсов из развитых стран составляет 174,18 млрд дол. США, а за весь анализируемый период из них было вывезено капитала на общую сумму 4 354,66 млрд дол. США (см. табл. 1).

С одной стороны, такая ситуация свидетельствует о направлении движения капитала в страны с менее развитой экономикой и низким уровнем социальной защищенности (капитал ищет более дешевую рабочую силу и другие средства производства).

С другой стороны, это свидетельствует о перенасыщенности развитых экономик мира (имеют временно свободный капитал возможно даже за счет включения «печатного станка» для насыщения международной финансовой системы своими денежными знаками), а также о уровне их влияния на политические и экономические решения в менее развитых странах.

Так, на страны Латинской Америки и Карибского бассейна в общем прихо-

Таблица 1

Аккумуляция статистических данных относительно чистого приток инвестиционного капитала за период 1992–20014 гг. [15]

Регион/уровень развития стран	Среднее значение	Максимальное	Минимальное	Результат за период
Развитые страны	–174,18	51,32	–571,79	–4 354,46
Европа	–101,18	42,37	–470,59	–2 529,53
Европейский Союз	–81,06	49,43	–435,61	–2 026,54
Другие развитые страны Европы	–20,12	–1,52	–77,45	–502,99
Северная Америка	–43,03	193,50	–243,30	–1075,65
Другие развитые страны	–29,97	9,78	–81,54	–749,28
Развивающиеся страны	160,42	310,48	21,50	4 010,38
Африка	20,50	48,15	1,45	512,39
Северная Африка	6,93	20,37	0,65	173,30
Восточная Африка	5,45	16,43	0,60	136,15
Центральная Африка	2,90	11,78	–0,14	72,53
Западная Африка	2,17	6,69	0,05	54,34
Южная Африка	3,04	14,84	–4,17	76,07
Другая Африка	13,56	35,15	-0,25	339,09
Азия	75,20	161,99	11,83	1 880,04
Восточная и Юго-Восточная Азия	–47,85	1,53	–94,17	–1196,18
Восточная Азия	24,13	69,53	–54,34	603,27
Юго-Восточная Азия	23,72	58,91	1,24	592,91
Южная Азия	11,81	35,11	0,15	295,36
Западная Азия	15,54	56,23	0,31	388,50
Латинская Америка и Карибский бассейн	63,99	1 57,69	7,17	1 599,63
Южная Америка	44,01	124,72	3,93	1100,36
Центральная Америка	17,67	41,48	2,83	441,86
Карибский бассейн	2,30	6,31	0,41	57,41
Океания	0,73	2,63	–0,07	18,33
Страны с трансформационной (переходной) экономикой	11,46	57,00	–14,96	286,61
Юго-Восточная Европа	2,52	7,95	0,07	62,98
Страны СНГ	8,49	48,12	–20,30	212,23

дится 1 599,63 млрд дол. США, на страны Азии – 1 880,04 млрд дол. США, Африки – 512,39 млрд дол. США, на страны Океании – 18 млрд дол. США, страны с трансформационной (переходной) экономикой 286,61 в том числе Украина – 69,73 млрд дол. США, что на 6,75 млрд дол. США больше чем все страны Юго-Восточной Европы и в 3,37 раза меньше, чем все страны СНГ [15].

Следует отметить, что Европейский Союз также имеет отрицательное сальдо по данному показателю, главным образом для расширения влияния Евро на постсоветском пространстве, а также усиления экспансии в станах-членах ЕС не вошедших в зону Евро.

Для более детального анализа ситуации внутри Европейского Союза все страны были поделены на две группы: страны, которые подписали Маастрихтские соглашения в 1992 г. тем самым официально создав Европейский Союз, а также страны, которые присоединились к данному интеграционному объединению при последующих расширениях.

Согласно проведенным исследованиям наибольший чистый отток инвестиционных ресурсов за период 1992–2014 гг. наблюдался из национальных экономик таких стран, как Франция, Западная Германия, Нидерланды и Великобритания (см. рис. 3). Общий отток из этих четырех стран составил 2 009,3 млрд дол. США, из которых 34,5% приходится на Францию и 31,4% на Германию соответственно.

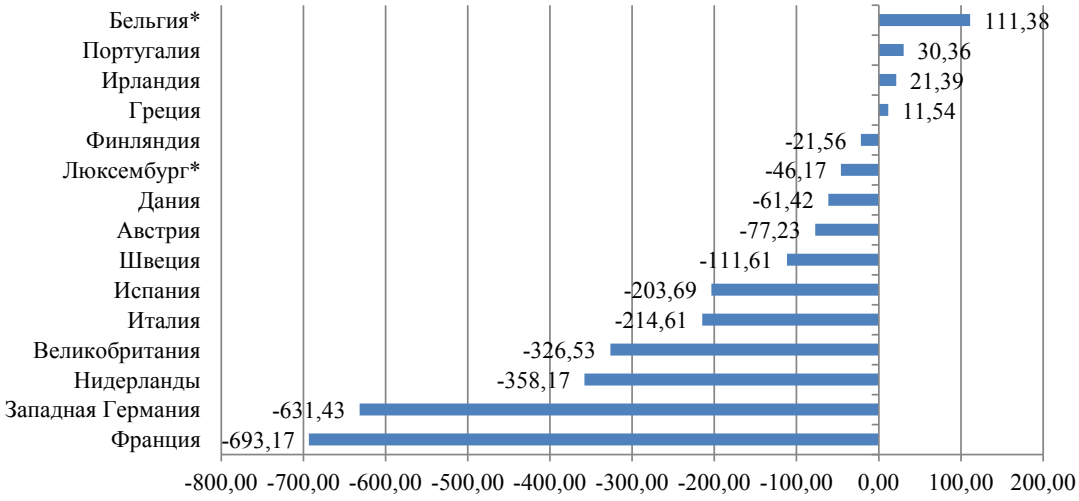
Аккумуляция данных о притоке инвестиционных ресурсов свидетельствует о том, что в Европейском Союзе лидером среди стран второй группы по привлечению иностранного капитала является Польша с результатом в 140,11 млрд дол. США (см. табл. 2).

Следует отметить, что Украина занимает третье место по показателю среднегодового объема привлеченных инвестиций среди стран-потенциальных членов Евросоюза до вступления в интеграционное объединение (3,238 млрд дол. США). Первое место занимает Польша – 4,503 млрд дол. США; второе Чехия – 3,256 млрд дол. США. Таким образом, можно утверждать, что Украина является активным участником международной системы движения капитала и может составить конкуренцию странам Европейского Союза (см. табл. 2).

При ранжировании стран второй группы по разнице в среднегодовых объемах инвестиций, поступивших в национальную экономику первое место занимает Мальта с показателем в 1 116,819%, однако это соответствует всего лишь сумме в 2,347 млрд дол. США. На втором и третьем месте стоят Латвия и Эстония (337,216 и 324,770% соответственно). Украина опережает по среднегодовому объему привлеченного капитала такие страны как Мальта, Латвия, Эстония, Словакия, Кипр, Венгрия и Словения даже после их вступления в Европейский Союз. Таким образом, из стран Вышеградской четверки наибольшими конкурентами для Украины являются Польша и Чехия (см. табл. 3).

Согласно полученным результатам средняя разница между чистым среднегодовым притоком капитала в национальную экономику после вступления в интеграционное объединение увеличивается на 279,668%. В случае вступления Украины в Европейский Союз потенциальный уровень среднегодового притока капитала должен составить 8,423 млрд дол. США.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших изысканий в этом направлении. Полученные результаты исследования свидетельствуют о перераспределении капитала между национальными социально-экономическими системами с его аккумуляцией в



*нет данных до 2001 г.

Рис. 3. Чистое движение капитала в национальную экономику стран первой группы после принятия Маастрихтского договора, млрд дол. [15]

Таблица 2

Движение инвестиционных ресурсов в странах второй группы до и после вступления в Европейский Союз в период 1992–2014 гг., млрд дол. США [15]

Страны – участники ЭС	До вхождения в ЕС		После вхождения в ЕС	
	Общий объем	Среднегодовой объем	Общий объем	Среднегодовой объем
	Приток инвестиционных ресурсов			
Мальта*	3,261	0,272	42,814	3,892
Латвия*	2,997	0,250	10,977	0,998
Эстония*	4,094	0,341	16,174	1,470
Болгария**	22,592	1,506	34,101	4,263
Румыния**	34,465	2,298	43,328	5,416
Польша*	54,041	4,503	140,110	12,737
Словакия*	19,111	1,593	31,133	2,830
Чехия*	39,074	3,256	67,902	6,173
Кипр*	6,464	0,539	19,783	1,798
Венгрия*	36,112	3,009	61,070	5,552
Словения*	3,660	0,305	6,396	0,581
Украина***	74,472	3,238	0,000	0,000
	Отток инвестиционных ресурсов			
Мальта*	0,739	0,062	16,995	1,545
Латвия*	0,020	0,002	1,775	0,161
Эстония*	0,831	0,069	6,459	0,587
Болгария**	0,319	0,021	2,148	0,268
Румыния**	0,501	0,033	-0,037	-0,005
Польша*	0,191	0,016	30,636	2,785
Словакия*	0,989	0,082	4,045	0,368
Чехия*	1,283	0,107	15,476	1,407
Кипр*	1,858	0,155	14,714	1,338
Венгрия*	4,260	0,355	39,433	3,585
Словения*	0,893	0,074	4,904	0,446
Украина***	4,746	0,226	0,000	0,000

** вступили в 2004 г.*
*** вступили в 2007 г.*
****не входит в состав Европейского Союза*

Таблица 3

Чистый среднегодовой приток инвестиционного капитала в странах второй группы до и после вступления в Европейский Союз [15]

Страны – участники ЕС	Чистый среднегодовой приток инвестиций		Разница в среднегодовых инвестициях, %
	До вступления в ЕС, млрд дол. США	После вступления в ЕС, млрд дол. США	
Мальта	0,210	2,347	1116,819
Латвия	0,248	0,837	337,216
Эстония	0,272	0,883	324,770
Болгария	1,485	3,994	268,987
Румыния	2,264	5,421	239,400
Польша	4,488	9,952	221,771
Словакия	1,510	2,463	163,068
Чехия	3,149	4,766	151,338
Кипр	0,384	0,461	120,043
Венгрия	2,654	1,967	74,105
Словения	0,231	0,136	58,835
Украина	3,012	0,000	

развивающихся странах. Также выявлено, что на данный момент происходит отток денежных средств и инвестиций из Европы, что может спровоцировать нехватку ресурсов в странах-членах ЕС и усиление кризисных явлений в интеграционном объединении. В таких условиях, вхождение Украины в Европейский Союз не является экономически обоснованным, в первую очередь, для самого интеграционного объединения. Данный шаг может быть реализован только и исключительно исходя из политических и стратегических соображений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бузько І. Інвестиційна політика у глобальному вимірі: формування та реалізація: [монографія] / І. Бузько, В. Чиж, А. Тищенко. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 192 с.

2. Бузько И. Проблемы и перспективы формирования инновационно-инвестиционной модели развития экономики Украины / И. Бузько, Е. Сущенко, С. Часовский // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2007. – Ч. 2. – С. 476–480.

3. Інноваційна стратегія українських реформ / [А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко]. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

4. Ляшенко В. Механізми регулювання структурних трансформацій в умовах економічної рецесії / В. Ляшенко, А. Бачурін // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 63–66.

5. Ляшенко В. Перспектива экономики Украины в свете анализа индикаторов циклических колебаний / В. Ляшенко, С. Ляшенко // Экономика и менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 49–58.

6. Ляшенко В. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: [монографія] / В. Ляшенко, О. Амоша, С.С. Аптекар, Л. Кузьменко та ін. – Донецьк; Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.

7. Макогон Ю. Международные стратегии экономического развития: [учеб. пособие] / Ю. Макогон, Д. Лукьяненко, Ю. Пахомов. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Знания, 2007. – 461 с.

8. Савельєв Є. Глобальні світоцивілізаційні процеси та економічна політика країн, що розвиваються / Є. Савельєв, С. Юрій // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 5. – С. 48–53.

9. Савельєв Є. Каталізатори створення сучасної передкризової і кризової ситуації: [монографія] / Є. Савельєв, С. Юрій, В. Куриляк // Глобальна економічна криза 2008–2011 рр.: світовий досвід та шляхи подолання в Україні. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – С. 16–24.

10. Савельєв Є. Новий світовий економічний порядок: історія, теорія, напрямки формування / Є. Савельєв, С. Юрій // Структурні трансформації економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: [монографія]. – Донецьк: ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНС України; Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – С. 110–118.

11. Філіпенко А. Методологія геоекономічного розвитку / А. Філіпенко // Економічний часопис – XXI. – 2007. – № 5–6. – С. 25–28.

12. Райзберг Б. Словарь экономических терминов / Б. Райзберг, Л. Лозовський. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.

13. Реформирование управления международными инвестициями: доклад о мировых инвестициях. – 2015. // ООН. – Нью-Йорк и Женева, 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ wir2015overview_ru.pdf.

УДК 330.366[341.1]

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ГОМЕОСТАЗИС НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРІЗЬ ПРИЗМУ ІННОВАЦІЙ

EFFECT OF INVESTMENT ON HOMEOSTASIS OF NATIONAL ECONOMIC SYSTEM THROUGH INNOVATION

Сержанов В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету,
Ужгородський національний університет

Штулер І.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія управління

Досліджено сценарії взаємодії технологічних укладів, що становить основу формування сучасної концепції управління інвестиційно-інноваційною діяльністю. Виявлено й структуровано сценаріїв взаємодії технологічних укладів, визначено їх взаємозалежності, відповідність умовам, що склалися, й можливість адаптації до змін, що відбуваються.

Ключові слова: *інвестиції, інновації, інвестиційна політика, економічна система, рівновага, стійкість, розвиток, глобалізація, гомеостазис.*

Исследованы сценарии взаимодействия технологических укладов, что составляет основу формирования современной концепции управления инвестиционно-инновационной деятельностью. Выявлены и структурированы сценариев взаимодействия технологических укладов, определены их взаимозависимости, соответствие условиям, которые сложились, и возможность адаптации к изменениям, что происходят.

Ключевые слова: *инвестиции, инновации, инвестиционная политика, экономическая система, равновесие, устойчивость, развитие, глобализация, гомеостазис.*

Studied scenarios of interaction technological structures that is the basis of modern concepts of investment management and innovation. Identified and structured interaction scenarios of technological structures, identifies their interdependencies, compliance with the conditions that exist, and the possibility of adapting to changes that happen.

Keywords: *investment, innovation, investment policy, economic system, balance, stability, development, globalization, homeostasis.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Наявний стан економіки України не дає впевненості в реалізації політики розвитку чи стійкого зростання. Важливим є потреба в дослідженні причин та передумов, які сприятимуть розробці стратегії розвитку національної економічної системи.

Підвищення конкурентоспроможності національної економічної системи можливе за умови зміни у структурі економіки України в напрямі розвитку наукоємних виробництв. Реалізація цього напряму державної інвестиційно-інноваційної політики передбачає стимулювання залучення інвестиційних ресурсів, відкриття «інноваційної ніші» та визначення «точок росту». При цьому одним із головних завдань, що вимагає вирішення, є вибір базисної інновації, що забезпечує потенційно велике значення граничного продукту капіталу. Основою для вирішення поставленого завдання є дослідження сценаріїв взаємодії технологічних укладів, еволюційних змін у структурі національного господарства, загальних тенденцій інвестиційної активності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Вивченням структурних змін в народному господарстві займалися такі закордонні вчені, як: Ф. Кене, Дж.Б. Кларк, В. Леонтьєв, Р. Лукас, К. Маркс, А. Маршалл, А. Сміт, Й. Шумпетер. Формуванню теоретичного й практичного базису дослідження розвитку національного господарства, економічного потенціалу та інноваційного розвитку економічних систем, присвячено праці відомих вітчизняних учених: В. Гейця, С. Єрохіна, М. Єрмошенка, В. Черняка, Г. Ялового, В. Шевчука та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Досі залишаються невирішеними питання, що полягають у дослідженні теоретичних та методологічних аспектів формування організаційно-економічних механізмів активізації інвестиційно-інноваційної діяльності. Не відпрацьовані також такі концептуальні питання, як організація й регулювання інноваційного процесу в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження сценаріїв взаємодії технологічних укладів для визначення пріоритетів інвестиційної політики та стимулювання наукомістких конкурентоспроможних галузей національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ми бачимо успішне застосування капіталу в економіках таких країн, як: США, ФРН, Японія та інші держави. Але обсяг реальних інвестицій в економіку України досить незначний (див. табл. 1). Причому переважна більшість цих інвестицій мала українське коріння й вкладалися в Україну через офшорні зони світу.

Постає логічне питання: Чому? Інвестиційний процес в Україні стримується через те, що в нас «закрита» інноваційна ніша. Безперечно, що комплекс складних соціально-політичних проблем також впливає, але у цій статті ми розглянемо лише природу інноваційного процесу.

Для відкриття інноваційної ніші необхідно, щоб ринок сформував певні умови. Серед них особливо важливими є нова структура відносних цін, нагромадження необхідної кількості вільних капіталів і зниження відсоткової ставки тощо. Усі ці умови перекриваються одним – виникненням позитивної різниці між вартістю випуску продукції й вартістю витрат на неї. Лише базисна інновація забезпечує потенційно велике значення граничного продукту капіталу. Тому в умовах технологічного пату лише ніша з базисною інновацією здатна давати у виробничій сфері прибуток, який згодом поширюється по всій економіці інноваційною хвилею [2].

Сценарії взаємодії технологічних укладів такі. Перший сценарій зображено на рис. 1.

Він відтворює ситуацію, коли старий технологічний уклад уже вичерпав закладені в ньому можливості економічного зростання, а новий лише започатковується. Цей сценарій характеризується:

– технологічним патом;
– глибокою економічною кризою;
– високим рівнем інфляції;
– потужними перерозподільними процесами вільних капіталів –інфляційною трансфертизацією доходів;
– формуванням нової структури відносних цін;

Таблиця 1

Обсяг інвестицій в економіку України на кінець IV кварталу 2015 р., млн дол. США

Показник	Залишок на 01.10.2015	Зміни за рахунок операцій	Курсова різниця, переоцінка капіталу та інші зміни	Потік за квартал (зміни в цілому)	Залишок на 01.01.2016
Прямі іноземні інвестиції	63 061	743	–1 643	–900	62 161
Портфельні інвестиції	32 623	582	–3 351	–2 769	29 854
Інші інвестиції	88 252	–1 886	–1 182	–3 068	85 184

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

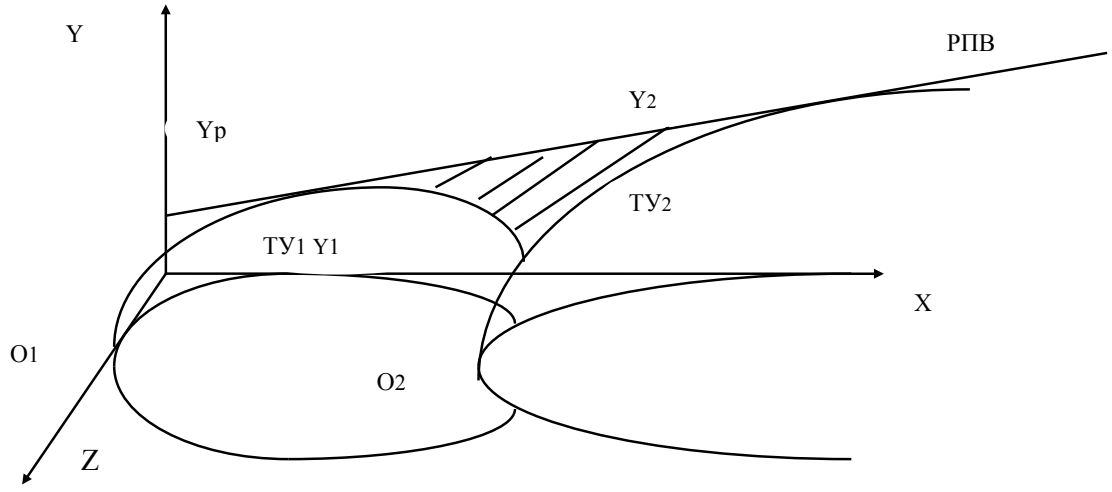


Рис. 1. Модель взаємодії технологічних укладів і виникнення кризи

Джерело: авторська розробка

– високою нормою відсотку;
– великим відривом рівнів випуску продукції обох технологічних укладів від реального природного рівня випуску.

Саме за цим сценарієм розгортаються події в Україні та інших країнах СНД. Він спостерігався й під час Великої депресії в США, а також депресій 1810–1820 рр. у Німеччині, Англії й Сполучених Штатах Америки [11].

Другий сценарій описує теоретично можливу ситуацію безкризового транзитивного періоду. Його характерною особливістю є виникнення нового технологічного внеску без запізнення, тобто тоді як попередній ще не вичерпав своїх економічних можливостей. Тому до настання транзитивного періоду новий технологічний уклад встигає сформуватися. При цьому кризові процеси в транзитивному періоді не виникають (див. рис. 2).

Як видно з рис. 2, розриву в рівнях випуску практично немає, і тому рівні природного випуску продукції обох укладів (ТУ1 і ТУ2) зливаються з рівнем реального природного випуску (РПВ), і кризи не виникає. Слід зазначити, що практичних прикладів здійснення іншого сценарію в історії поки ще не було [1].

Третій сценарій є проміжним між першим і другим. Це ситуація, коли вищий технологічний уклад з'являється з запізненням, але й нижчий ще не вичерпав повністю своїх можливостей. У транзитивний період вищий технологічний уклад ще слабкий, що зумовлює кризові процеси в економіці, однак він уже реально існує й визначає неухильний процес економічного зростання. Прикладом реалізації третього сценарію є 1975–1985 рр. в економіці США, Японії, Англії, а також Китаї [14].

У найзагальніших рисах інноваційно-інвестиційна політика в кризовій фазі економічного циклу вже описана [6]. Зображимо її конкретними прикладами з нашого сьогодення, звертаючи особливу увагу на рішення, які привели до помилкових дій уряду й у цілому до хибних кроків у соціально-економічній політиці держави. Першим прикладом може бути вибір такого пріоритету в інвестиційній політиці, як агропромисловий комплекс. Ця галузь належить до нижчого технологічного укладу, тому інвестиції в неї мають стимулювати інфляцію витрат [5].

Оскільки в нижчому технологічному укладі віддача капіталу досить низька, то ефект від інвестицій теж незначний. Утворювані при цьому потоки капіталів настільки малі, що їх замало для розкриття «капсули інновацій». Здавалося б, абсолютно ясно: найправильніше обирати пріоритетом «точку росту». При цьому розгортання інноваційної хвилі супроводжується потужнішими потоками капіталів. А це з більшою ймовірністю забезпечує розвиток капсули інновацій і життєво важливих виробництв найнижчого технологічного укладу, оскільки вони за такої політики отримують додаткові кошти внаслідок перерозподілу частини ВВП, який збільшився [2].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Криза управління в Україні затяглася. Однак правильних пріоритетів інвестиційної політики в нас і досі немає. Головна причина – у помилковому розумінні сутності базисної інновації, оскільки ще немає розуміння того, що «точка росту» як капсула інновацій містить суто визначений, ледь не «хромосомний», набір ознак. Отже, й надалі допускатимуться помилки не лише у виборі пріоритетів, а й у підходах до зовнішніх кредитів і сфер їх використання. Криза ще більше поглиблюватиметься, оскільки капітал буде законсервований на неправильно обраних напрямах, і країна надовго залишиться серед тих, що «хронічно доганяють». Становлення економіки пов'язане з інвестиціями в довгострокові проекти. Однак початкова точка прикладання вільних капіталів визначається інноваційною нішею [10].

Будь-які інші напрями інвестицій спричинюють інфляцію витрат. Тому інвестиційна полі-

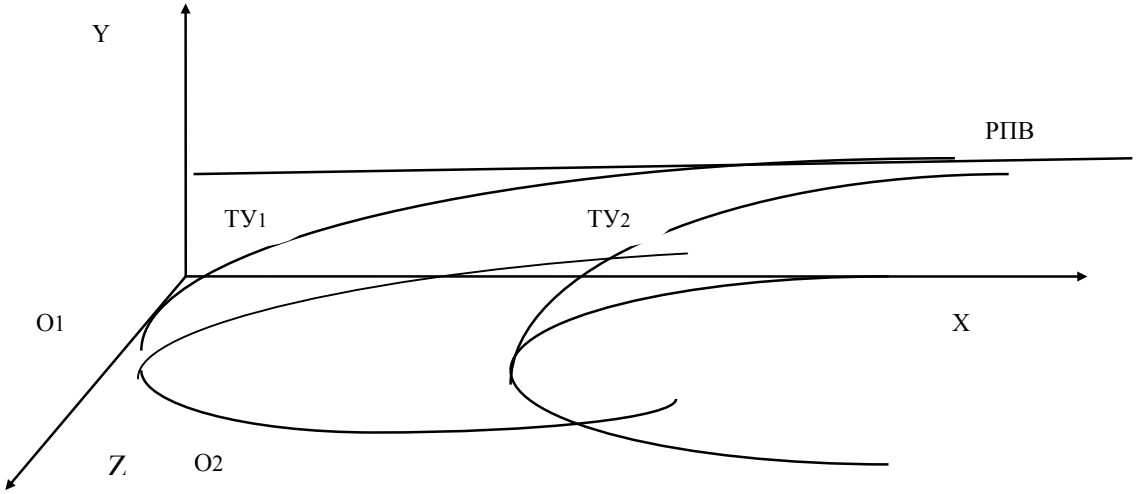


Рис. 2. Модель безкризової взаємодії технологічних укладів

Джерело: авторська розробка

тика в кризовій фазі економічного циклу в першому стані має спрямовуватися на найшвидше відкриття інноваційних ніш, що передбачає наявність двох обов'язкових складових частин: нової структури відносних цін, сприятливих для інновації, а також дешевих капіталів. Цікавий момент: здатність інновацій притягувати до себе потоки вільних капіталів є причиною поєднання країн в економічні союзи. У завершальній стадії життєвого циклу технологічного укладу, коли віддача від капіталу знижується до критичного мінімуму, індустріальні центри великого союзу, продовжуючи притягувати до собі потоки капіталів, знекровлюють «окраїни». Унаслідок цього союз розпадається на окремі системи. Тим самим «окраїни» розривають канали потоків, які їх знекровлюють, і захищають у такий спосіб свої інтереси.

Коли виникає новий технологічний уклад, розгортається інноваційна хвиля й створюються нові виробництва, тоді вигідніше об'єднуватися в союзи, оскільки це, з одного боку, обіцяє створення на своїй території нового виробництва, яке увійде до структури «народжуваного» технологічного укладу, і залучення потоків капіталів, а з іншого – забезпечує більший ринок, що важливо для розвитку капсули інновацій. В умовах, коли економічний спад затягнувся, а диференціація за рівнем доходів населення й регіонів різко зросла, підвищується роль столиць як центрів притягання потоків капіталів. Розуміння логіки розгортання інноваційної хвилі можна застосувати не лише до окремої системи, а й до цілої держави [1].

Навіщо йти на великі витрати й мати від цього неприємності, коли досить змусити іншу сторону інвестувати свої вільні капітали в напрями, які не збігаються за фазою з інноваційною хвилею. Шкода від неправильного вкладання капіталів за нинішньої складності економічних систем може бути такою ж руйнівною, як і розорення від воєнних дій. До особливо сильного вибухового ефекту це приводить у транзитивний період. Тоді навіть надання зовнішньої матеріальної допомоги, яка відводить потоки капіталів від «точок росту», розладнує весь інноваційний процес. А коли інноваційна хвиля розгортається, руйнівний ефект дає, навпаки, матеріальна підтримка в «точці росту». Точковий, локальний розгін темпів зростання, коли вони стають вищими від оптимальних, підриває економічну систему зсередини. Відзначені процеси й відбуваються зараз в Україні. Іншими словами, якщо ми хочемо зруйнувати економіку будь-якої країни, це можна зробити або «недовкладаючи» в «точку росту», або «перевкладаючи» у неї: відплив капіталу з традиційних галузей знекровить їх, а отже, і всю економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В. Інноваційні перспективи України: [монографія] / В. Геєць, В. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
2. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства: [монографія] / за ред. М. Єрмошенко, С. Єрохін. – К.: НАУ, 2008. – 216 с.
3. Парето В. Курс політичної економії / В. Парето. – Львів, 1906. – 801 с.
4. Платіжний баланс і зовнішній борг України на кінець IV кварталу 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208377.
5. Сакс Д. Макроекономіка. Глобальний аспект / Д. Сакс. – М., 2005. – 848 с.
6. Шевчук В. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період / В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://soskin.info/ea/2010/1-2/20103.html.
7. Шумпетер Й. Економічне вчення і метод: історичний огляд / Й. Шумпетер. – Львів, 1954. – 401 с.
8. Яловий Г. Сутність інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства / Г. Яловий, С. Колесок, О. Іваницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua.
9. Akamatsu K. A historical pattern of economic growth in developing countries / K. Akamatsu // Journal of Developing Economies. – 1962. – Vol. 1 (1). – P. 3–25.
10. Aspinwall R. Handbook for Innovation Strategy / R. Aspinwall. – Washington, 2005. – 145 p.
11. Freem R. The Economics of Technological Innovations / R. Freem. – London, 2005. – 105 p.
12. Pareto W. Course of Political Economy / W. Pareto. – London, 1906. – 801 p.
13. Palmer J. The deficit dilemma Budget policy / J. Palmer. – Washington, 2006. – 159 p.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.43:658.339.7

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF A STRATEGY FORMATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Бабій І.В.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

Статтю присвячено актуальним проблемам формування стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств, оскільки її реалізація дає змогу підвищувати конкурентоспроможність підприємств та гнучко реагувати на мінливість зовнішнього середовища. Досліджено особливості, визначено переваги та недоліки формування стратегії управління ЗЕД промислового підприємства. Доведено, що на формування стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники, які формують експортний потенціал підприємства.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, промислове підприємство, управління, формування стратегії.*

Статья посвящена актуальным проблемам формирования стратегии управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий, поскольку ее реализация позволяет повышать конкурентоспособность предприятий и гибко реагировать на изменчивость внешней среды. Автором исследованы особенности, определены преимущества и недостатки формирования стратегии управления ВЭД промышленного предприятия. Доказано, что на формирование стратегии управления внешнеэкономической деятельностью предприятия влияют как внутренние, так и внешние факторы, которые формируют экспортный потенциал предприятия.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, промышленное предприятие, управление, формирование стратегии.*

This article is devoted to the actual problems of a strategy formation of foreign economic activity of industrial enterprises, as its implementation can increase the competitiveness of enterprises and the flexibility to respond to the variability of the environment. The author explores features, determines the advantages and disadvantages of the management strategy forming of foreign economic activity of industrial enterprises. It is proved that the formation of a strategy of foreign economic activity of industrial enterprises is affected by both internal and external factors that form the export potential of the enterprise.

Keywords: *foreign economic activity, industrial enterprise, management, strategy formation.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах посилення процесів інтеграції ключовим елементом у забезпеченні передумов активного розвитку підприємств стає зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД), що визначає конкурентні переваги на світовому ринку товарів та послуг шляхом запровадження комплексу сучасних форм та методів міжнародних економічних відносин, техніко-технологічного вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці, якості продукції та послуг.

При цьому на рівні країни зовнішньоекономічна діяльність підприємств сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, залученню іноземних інвестицій, формуванню економіки відкритого типу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблемам розвитку

зовнішньоекономічної діяльності підприємств приділяли багато уваги такі вчені, як М.О. Карпенко, О.А. Кириченко, О.П. Кісь, О.Е. Ковтун, І.Ф. Коломієць, С.В. Косенко, В.М. Соколовська, М.М. Стефаненко та інші. Однак за сучасних умов посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів зовнішньоекономічна діяльність набуває нових форм та рис, що зумовлює необхідність постійного вивчення особливостей її формування та забезпечення. При цьому, незважаючи на значну кількість досліджень, потребують подальшого вирішення проблеми формування стратегій зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета нашого дослідження полягає у визначенні теоретичних аспектів формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств з метою їх виходу на зовнішні ринки та закріплення своїх позицій на ньому.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності як одна зі складників загальної стратегії підприємства являє собою чітко сформований план розвитку підприємства, спрямований на вихід на зовнішній ринок, завоювання бажаної частки ринку, розширення та підтримка своїх конкурентних переваг. При цьому це поняття є комплексом управлінських рішень, які сприяють формуванню найбільш ефективних цілей зовнішньоекономічних дій підприємства та враховують можливі дії та протидії інших учасників ринкових відносин [1, с. 7]. На думку О.А. Кириченка, стратегію зовнішньоекономічної діяльності відносять до функціональних стратегій, що зумовлює ієрархію зв'язків із конкурентною, ресурсною, товарною та іншими стратегіями підприємства [2].

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність є комплексною сферою діяльності з широким набором форм, то формування дієвої стратегії вимагає системного підходу до управління нею.

Підприємства, що працюють на зовнішньому ринку, повинні здійснювати правильне оцінювання бізнес-середовища та розробляти ефективні способи підвищення міжнародної конкурентоспроможності, які відповідали б, з одного боку, конкретній ринковій ситуації і тенденціям її розвитку, а з іншого – особливостям виробництва.

У процесі формування стратегії ЗЕД підприємства є свої особливості, які доцільно поділити на дві групи:

– загальні (комплексність, врахування обмеженого розмаїття ситуацій та факторів, взаємозв'язок між ієрархічністю та гетерархічністю стратегій);

– специфічні (врахування пріоритетності ЗЕД підприємства, спрямованість на внутрішнє й зовнішнє середовище підприємства, а також комплекс управлінських рішень щодо вибору найоптимальніших векторів ЗЕД та набір конкретних довгострокових заходів «завоювання» зовнішнього ринку в межах загальної стратегії підприємства) [3].

Водночас реалізація стратегії ЗЕД на підприємстві має як свої переваги, так і недоліки. Переваги використання стратегії ЗЕД для підприємства полягають у [4]:

– підготовці до непередбачуваних змін відповідно до умов зовнішнього оточення;

– мінімізації ризиків негативних впливів мінливого міжнародного середовища;

– раціоналізації використання ресурсного потенціалу;

– створенні передумов підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів;

– стимулюванні менеджерів до реального запровадження прийнятих управлінських рішень у довгостроковій перспективі;

– підвищенні координованості дій;

– формалізації повноважень та відповідальності працівників.

При цьому формування стратегії управління підприємством має свої недоліки, серед яких виділимо такі:

– втрата правильної виробничо-господарської орієнтації в результаті переслідування короткострокових інтересів;

– невміння розглядати діяльність підприємства як комплексний процес, де оперативні зміни безпосередньо відображаються на стратегічних змінах;

– неможливість визначення запитів, інтересів та потреб цільової аудиторії на ринку;

– послаблення або втрата стабільних конкурентних позицій.

При цьому на формування стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники, які, у свою чергу, формують експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії. Серед внутрішніх чинників визначають організацію управління підприємством, інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, планування експортного виробництва, облік та аналіз експортного постачання, кадровий менеджмент [5].

До зовнішніх чинників формування стратегії ЗЕД відносять такі:

– економічні (рівень та темпи інфляції, рівень цін, попит, зростання та спад виробництва, оподаткування, коливання курсу національної та іноземної валюти, умови одержання кредиту і відсоткова ставка, платоспроможність контрагентів тощо);

– політико-правові;

– науково-технічні (рівень розвитку науки й техніки в країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо);

– демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо);

– соціокультурні (відмінності у ставленні людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у потребах тощо);

– природні (особливості кліматичних умов, можливість виникнення природних надзвичайних ситуацій тощо) [6, с. 65].

Сукупність усіх вищезазначених чинників формують зовнішньоекономічний потенціал підприємства, на основі якого здійснюється розробка стратегії ЗЕД.

Формування стратегії розвитку ЗЕД підприємства є дуже складним та комплексним процесом, який поділяється на два етапи: формування стратегії та її реалізація. Формування стратегії ЗЕД підприємства починається з визначення місії підприємства, в якій розкривається мета, пріоритетні цінності й напрями діяльності. Головним призначенням формування стратегії є забезпечення розробки та досягнення довгострокових цілей кожною функціональною службою з дотриманням принципів корпоративної і конкурентної стратегій підприємства. Визначальними й обмежувальними факторами при цьому є фінанси та інвестиції, людські ресурси, виробництво, інновації та маркетинг.

У процесі формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства одним із важливих є етап вивчення, аналізу та прогнозування змінних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Подальші етапи формування стратегії базуватимуться на результатах цього стратегічного аналізу. Серед основних є етап формування критеріїв та можливих сценаріїв розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства й галузі. Наступним етапом є планування розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Продукція, що випускатиметься підприємством і яка буде реалізовуватися на зовнішніх ринках, її собівартість, ціна та обсяги продажів визначають ефективність стратегії. Далі необхідно провести оцінювання конкурентоспроможності вибраної продукції на потенційних ринках та попиту на продукцію конкретного виду на визначених ринках з урахуванням впливу конкурентів та інших зовнішніх чинників. Результати попередніх етапів є підґрунтям для формування системи доведення продукції до споживачів на зовнішніх ринках [7]. Вибір найбільш переважних форм та заходів щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності здійснюються на наступному етапі формування стратегії розвитку ЗЕД підприємства. Відповідно до запропонованого методичного інструментарію необхідно вирішити завдання оптимізації плану розвитку ЗЕД. Далі відбувається здійснення заходів щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності, які були сформовані на попередніх етапах. При цьому важливим етапом є управління реалізацією розробленої стратегії. Цей процес передбачає облік, контроль та аналіз виконання стратегії підприємства, що розглядається, а також ухвалення рішень щодо повернення на попередні етапи формування стратегії або продовження її виконання [8].

У спрощеному вигляді формування стратегії передбачає ухвалення рішень про те, чим підприємство повинно займатися, а реалізація – практичне виконання намічених дій. На етапі формування стратегії відбувається ідентифікація цілей і розробка стратегічних планів для їх досягнення. У процесі розробки стратегії розвитку ЗЕД менеджери приймають виважене рішення про те, на які ринки підприємству необхідно проникнути (або які ринки треба покинути), а також як забезпечити конкурентоспроможність продукції і підприємства на кожному із цих ринків. На етапі реалізації стратегії розвитку ЗЕД обґрунтовується тактика досягнення цілей, поставлених перед підприємством у процесі формування стратегії. Як правило, реалізація стратегії залежить від правильно сформованої організаційної структури, формалізації обов'язків окремих підрозділів щодо управління ЗЕД, злагодженої роботи персоналу та належної його вмотивованості, дієвості систем і процесів, що здійснюють контроль і регулювання.

Базовими стратегіями у виході на зовнішній ринок, на нашу думку, є стратегії, пов'язані з часткою ринку, яку підприємство бажає займати на іноземному ринку, визначення кола цільових споживачів та стратегії пов'язані з розробкою заходів за кожною складовою частиною комплексу маркетингу задля досягнення поставлених цілей.

З огляду на проведені дослідження, готовність підприємства до мінливих зовнішніх чинників, загроз і ризиків прямо пов'язана з його конкурентоспроможністю: чим більше конкурентних переваг воно має, тим вища його готовність. При цьому формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств повинне узгоджуватися з цілями підприємства, а також з можливістю їх досягнення. Для цього необхідним є вирішення низки проблем, які стоять перед промисловими підприємствами України.

У процесі формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності не менш важливим є ретельний аналіз усіх альтернативних варіантів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що відносяться до довгострокових цілей і їх обґрунтування для прийняття тих чи інших рішень та включає низку завдань, що є обов'язковою умовою виживання підприємства.

Висновки із цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, за сучасних умов мінливого ринкового середовища перед вітчизняними підприємствами встає питання інтеграції у міжнародний економічний простір. Для досягнення цієї мети необхідною умовою є формування ефективної стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю, яка повинна розроблятися лише в комплексі із загальним стратегічним планом

функціонування підприємства. Саме розробка конкретного плану заходів дасть вітчизняним підприємствам можливість визначитися з основними видами дій щодо виходу на зовнішні ринки та закріпити свої позиції як конкурентоспроможних суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кісь О.П. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / О.П. Кісь; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 21 с.

2. Кириченко О.А. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / О.А. Кириченко, К.Г. Ваганов // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/ua/2008_1.html.

3. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація / С.В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2011. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua.

4. Длігач А.О. Стратегії конкурентної поведінки в системі стратегічного маркетингу / А.О. Длігач [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua.

5. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М. Соколовська // Ефективна економіка. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua.

6. Баула О.В. Особливості формування стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В. Баула, А.В. Сачук // Материали за IX-а международна научна практична конференция «Настоящи исследования и развитие – 2013». – София: Бял ГРАД-БГ, 2013. – Т. 7: «Икономики». – С. 64–68.

7. Чайкова О.І. Формування системи доведення продукції промислових підприємств до споживачів на зовнішніх ринках / О.І. Чайкова // Актуальні проблеми управління та фінансово- господарської діяльності підприємства: вісник НТУ «ХПІ». – Х.: НТУ «ХПІ», 2011. – № 38. – С. 132–138.

8. Кононенко И.В. Оптимизация стратеги торговой деятельности фирмы / И.В. Кононенко, Е.И. Чайкова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економіка». – 2003. – Вип. 59. – С. 156–162.

УДК 33.012.4

ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

THE MODERN INTERPRETATION OF THE FIRM COMPETITIVENESS

Благодир Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та моделювання в економіці,
Вінницький національний технічний університет

Марчук А.О.
студентка,
Вінницький національний технічний університет

Ладика О.О.
студентка,
Вінницький національний технічний університет

Статтю присвячено аналізу сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства». Зазначена категорія розглядається з огляду поведінкового підходу до конкуренції й теорії ресурсних переваг. Визначено, що на сучасному етапі елементами конкурентоспроможності підприємства є конкурентні переваги, здібності, ключові компетенції.

Ключові слова: *конкурентоспроможність підприємства, конкуренція, теорія ресурсних переваг, ключові компетенції, конкурентні переваги.*

Статья посвящена анализу сущности понятия «конкурентоспособность предприятия». Указанная категория рассматривается через призму поведенческого подхода к конкуренции и теории ресурсных преимуществ. Определено, что на современном этапе элементами конкурентоспособности предприятия выступают конкурентные преимущества, возможности, ключевые компетенции.

Ключевые слова: *конкурентоспособность предприятия, конкуренция, теория ресурсных преимуществ, ключевые компетенции, конкурентные преимущества.*

The article is devoted to the analysis of essence of concepts «competitiveness of enterprise». This category is considered taking into account the behavioral approach to competition and the theory of resource advantages. Determined that at the present stage the elements of competitiveness of the company are competitive advantages, capabilities, core competencies.

Keywords: *enterprise competitiveness, competition, resource-based theory, resources advantages, core competencies, competitive advantages.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Конкурентоспроможність як важлива категорія ринкової економіки характеризує можливість та ефективність пристосування економічної системи до умов зовнішнього середовища. Сьогодні актуалізується потреба дослідження в галузі конкурентоспроможності економічних систем, зокрема підприємств, з огляду на динамічне бізнес-середовище, в якому вони функціонують.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Аналіз наукової літератури показав, що поняття «конкурентоспроможність» етимологічно пов'язане з терміном «конкуренція». Зазначимо, що феномен конкуренції є об'єктом міждисциплінарного дослідження. При цьому виділяють економічний, політологічний, аксіологічний, соціобіологічний, соціологічний, інституціональний підходи до її аналізу. У контексті нашого дослідження ми будемо розглядати конкуренцію з економічних позицій, а саме поведінковий, структурний, функціональний напрями в межах економічного підходу, а також економіко-соціологічний підхід (див. табл. 1)

Отже, кожен із представлених підходів зображає певний аспект конкуренції, визначає конкретні методи її оцінювання, а також вплив конкуренції на економіку.

Проведений аналіз економічних поглядів на конкуренцію дає змогу зробити такі висновки:

1) поняття конкуренції є багатозначним і не зводиться до деякого спрощеного її розуміння;

2) конкуренція як економічний феномен потребує системного підходу до вивчення з

огляду на те, що вона проявляється на всіх рівнях економічної системи.

На думку N. Fligstein [11], рівнями прояву конкуренції є макро-, мезо-, мікро-, нанорівень. На макрорівні (економіка в цілому) конкуренція визначається як принцип функціонування ринкового господарства на мезорівні (окрема галузь) – як механізм взаємодії агентів ринкової економіки, на макрорівні (продуктивний ринок) – як спосіб досягнення економічних цілей, на нанорівні – як спосіб завоювання конкурентних переваг. Кожен рівень цієї системи є формою існування конкуренції певною підсистемою, яка забезпечує реалізацію одного з функціональних призначень конкуренції.

Важливими характеристиками конкуренції є конкурентоспроможність, що проявляється через взаємодію сторін, що конкурують, – суб'єктів економічної діяльності, а також добросовісність конкуренції, яка пов'язана з дотриманням суб'єктами, що конкурують, норм етики й культури.

Традиційно категорію конкурентоспроможності в економічних дослідженнях, як зазначено [13; 14], прийнято розглядати стосовно різних рівнів господарювання, а саме:

– конкурентоспроможність окремих видів продукції, виробництва, підприємства;

– конкурентоспроможність галузі, корпоративних об'єднань підприємств і фірм-конгломератів;

– конкурентоспроможність національних економік;

– конкурентоспроможність регіонів, країн, транснаціональних корпорацій.

У роботі [15, с. 69–70] визначено п'ять методологічних підходів до визначення змісту конкурентоспроможності як економічної категорії, а саме: об'єктивістський (існує одне єдине визначення змісту конкурентоспроможності, яке є істинним для обмеженої множини об'єктів), конструктивістський (універсального визначення конкурентоспроможності не існує, зміст цього поняття визначається залежно від того об'єкта чи суб'єкта, до якого воно застосовується), системно-діалектичний (конкурентоспроможність має чіткий зміст і єдине визначене значення, але як загальна властивість може застосовуватись до будь-яких об'єктів, навіть тих, що не є елементами економічної системи), комбінований (поняття «конкурентоспроможності» не має єдиного визначення, коло об'єктів, до яких воно застосовується, є досить обмеженим).

У роботі [16, с. 206] проаналізовано наукові праці, присвячені концептуалізації категорії «конкурентоспроможність підприємства», й усі визначення згруповано за такими ознаками:

1) визначення, що ґрунтуються на внутрішній і зовнішній складниках діяльності підприємства (фірми);

2) визначення, що ґрунтуються на товарній складовій частині конкурентоспроможності підприємства (фірми);

3) визначення, що поєднують товарну й виробничу складники конкурентоспроможності підприємства (фірми).

Це дало змогу виділити елементи і фактори конкурентоспроможності підприємства (фірми, компанії).

У цілому дослідники феномену конкуренції та конкурентоспроможності дійшли згоди лише в тому, що загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності підприємства, яке б задовольняло всіх учасників ринкових відносин, немає.

При цьому зазначимо, що сьогодні концепція конкурентоспроможності, крім економіки, застосовується до значної кількості об'єктів, а саме: цивілізацій, культур, релігій, ідеологій, країн, галузей, ринків, фірм, політичних партій, працівників, населення, систем управління, стратегій

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «конкурентність»

Підхід	Визначення	Представники
Поведінковий	Конкуренція трактується як сила, що характеризує взаємодію попиту й пропозиції та забезпечує функціонування ринкового механізму ціноутворення й регулювання пропорцій суспільного виробництва	А. Сміт, М. Портер [1–4]
Структурний	Акцент зміщується з боротьби компаній одна з одною на аналіз структури ринку, увага дослідників фокусується не на суперництві у визначенні ціни, а на встановленні факту принципової можливості (або неможливості) впливу суб'єкта господарювання на загальний рівень цін на ринку	Ф. Еджворт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін [5; 6]
Функціональний	Конкуренція розглядається як обов'язкова характеристика ринку і як активний процес, результатом якого є дихотомія суперництва й взаємодії; механізм забезпечення ефективної організації і функціонування системи господарювання	Й. Шумпетер, Ф. Хайєк [7–9]
Економіко-соціологічний	Конкуренція – це дія двох і більше агентів, спрямована на отримання одного й того самого обмеженого ресурсу, доступного за певних зусиль з їх сторони	В. Радаєв, Н. Флігстін, В. Валерстайн [10; 11]

тощо. Тобто перебуває за межами конкурентного контексту, який передбачає визначення цілей конкуренції і конкурентів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Теоретичний аналіз літератури дав можливість виділити перспективні напрями для досліджень у галузі теорії конкуренції та конкурентоспроможності, зокрема, конкурентоспроможність у контексті теорії конкуренції: як співвідносяться між собою категорії конкуренції та конкурентоспроможності; яке місце теорії конкурентоспроможності в економічних й управлінських науках; чи є теорія конкурентоспроможності самостійною або комплексною галуззю знань, до якої входить маркетинг, менеджмент, фінанси тощо? Кожна з названих проблем є предметом для окремих досліджень, які виходять за межі цієї статті. Ми обмежимося розглядом того, як співвідносяться між собою категорії конкуренції та конкурентоспроможності, а також якими є суттєві ознаки поняття «конкурентоспроможність підприємства».

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета нашого дослідження полягає у визначенні сутності (змістовного наповнення) категорії «конкурентоспроможність підприємства» на сучасному етапі через її зв'язок з поняттям «конкуренція».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як термін ділового спілкування, конкурентоспроможність запозичено з англійської мови. При цьому слово «competitiveness» перекладають як конкурентоспроможність. Хоча слово «competitiveness» може бути перекладеним і як конкурентність, тобто характеристика об'єкта, що вказує на конкуренцію в способі його функціонування, або як на умову його існування. Натомість конкурентоспроможність є характеристикою суб'єкта, яка вказує на його спроможність здійснювати конкурентні дії [15, с. 66].

Європейська комісія [17] розглядає англомовний термін «competitiveness» теж в двох значеннях, а саме:

1) здатність компаній конкурувати на внутрішніх і зовнішніх ринках;

2) спроможність держав створювати й підтримувати конкурентні умови на своїх ринках.

Для того, щоб визначити сферу об'єктів, до яких може бути застосована властивість конкурентоспроможності, необхідним є визначення меж застосування терміна конкурентоспроможності через з'ясування її характеристик, ознак. Ознаками конкурентоспроможності є:

1) відносність: конкурентоспроможність виникає в результаті порівняння показників конкретного суб'єкта господарської діяльності з показниками конкурентів (відносно конкурентів). Відносність забезпечує зв'язок категорії «конкурентоспроможність» із концепцією конкуренції, за межами конкурентного контексту конкурентоспроможність перетворюється на ефективність, результативність, продуктивність, якість та інші внутріфірмові показники діяльності;

2) зумовленість: конкурентоспроможність залежить від поведінки фірми й конкурентів на конкретному ринку;

3) об'єктивність конкурентоспроможності: конкурентоспроможність як властивість іманентно характерна підприємству, фірмі;

4) динамічність: конкуренція як процес триває в часі, показник конкурентоспроможності визначається станом на певну дату [15].

При цьому категорії конкурентоспроможності властивим є дуалізм, а саме:

– конкурентоспроможність сприймається як результат, підсумок конкурентних дій підприємства (фірми, компанії);

– конкурентоспроможність розглядається як потенціал, ресурсне забезпечення, основа конкурентних дій підприємства (фірми, компанії), тобто як ступінь рівень забезпеченості ресурсами для майбутнього конкурентного розвитку.

При цьому деякі дослідники під конкурентоспроможністю підприємства розуміють якість його продукції, показники ефективності його діяльності, продуктивність тощо.

У межах поведінкового підходу конкурентоспроможність підприємства розглядається як результат гнучкого пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища. Вибір фірмою тієї чи іншої стратегії ґрунтується на використанні галузевого підходу М. Портера [4], відповідно до якого всі ринки (галузі) поділяються на ефективні та неефективні. Рентабельність підприємства багато в чому залежить від вибору того чи іншого ринку.

Розглянемо основні важелі, які впливають на конкуренцію підприємств на ринку з т.з. М. Портера:

1) конкуренція в галузі. Для боротьби з конкурентами, що існують у галузі, необхідна диференціація товару і зміцнення іміджу марки. Диференціація знижує вразливість споживача до ціни й частково нейтралізує залежність фірми від нього, тобто зменшує здатність споживача торгуватися. Крім того, наявність елемента диференціації знижує тиск на фірму з боку інших конкурентних сил;

2) загроза приходу нових конкурентів залежить від рівня бар'єрів захисту від них і сили реакції, яку може очікувати потенційний конкурент. Існування бар'єрів входу та здатність фірми до відсічі утримують потенційних конкурентів від приходу на ринок;

3) загроза заміни товару або послуги. Фактично ціни на товари-замінники визначають найвищі ціни, які можуть встановлювати фірми, що діють на ринку. Чим привабливіший для користувачів товар-замінник, тим більш обмежені можливості підвищення цін на сам товар. Особливу увагу потрібно приділити витратам виробництва товару (їх бажано знизити), а

також витратам переходу покупця на товар-замінники, які треба підвищити;

4) залежність від споживачів. Покупці, граючи на наявній конкуренції, можуть чинити на фірму тиск, тобто вони можуть змусити фірму знизити ціну, надати більший обсяг послуг за таку саму ціну або більш сприятливі умови платежу тощо;

5) залежність від постачальників. Умови, за яких фірми-постачальники можуть тиснути на клієнтів, аналогічні тим, які були розглянуті стосовно клієнтів: група постачальників більш концентрована, ніж група їх клієнтів; постачальники не відчувають загрози з боку товарів-замінників; фірма не є для постачальника важливим клієнтом.

Далі на основі представлених п'яти основних конкурентних сил, що діють на ринку й впливають на фірму, автором [4] зазначається, що залежно від ринкової ситуації конкурентоспроможність фірми та її потенційний прибуток можуть варіюватися в межах двох граничних ситуаціях:

1) конкурентоспроможність низька, потенційний прибуток мінімальний, коли вхід на ринок вільний; фірма не має можливості торгуватися ні зі своїми клієнтами, ні з постачальниками; на ринку присутня інтенсивна конкуренція; товари фірми не диференційовані або слабо диференційовані;

2) конкурентоспроможність висока, потенційний прибуток максимальний, коли існують бар'єри, які блокують вхід нових конкурентів; конкуренти в галузі відсутні або слабкі й нечисленні; покупці не можуть звернутися до товарів-замінників; покупці позбавлені можливості тиску, щоб домогтися можливості зниження цін; постачальники не мають можливості тиску, щоб домогтися підвищення цін.

У 1987 р. Р. Базел і Б. Гейл [18] опублікували результати досліджень, присвячених аналізуванню впливу маркетингових стратегій компаній на рівень їх прибутковості, які спростували гіпотезу про «хороші» й «погані» галузі з т.з. генерування прибутку та довели, що рентабельність фірми більшою мірою залежить не від виду діяльності фірми (або ринку, на якому діє фірма), а від факторів її внутрішнього середовища.

Як зазначається в [19, с. 643], товари й послуги володіють двома фундаментальними характеристиками – якістю та ціною. В економіці вільного підприємництва існує два інститути, за допомогою яких ресурси акамулюються, трансформуються і доставляються кінцевому споживачу, а саме приватні фірми й ринок. Названі інститути співвідносяться з якістю та ціною товарів і послуг. Виробництво як процес надання ресурсам вигляду і якісних характеристик (ознак) конкретного продукту відбувається в межах фірми. Обмін результатами виробництва шляхом визначення їх економічної вартості або ціни відбувається на ринку, де функціонує фірма. У межах неокласичного підходу концепція конкуренції традиційно асоціювалась лише з обміном, що є виведеною за межі такої сфери економічного аналізу як виробництво.

Як зазначається в [21, с. 52], конкуренція притаманна сфері відтворення в цілому. При цьому ігнорувати споживання під час вивчення конкуренції не треба, але й не потрібно його гіпертрофувати. Виробництво, обмін, реалізація, споживання є рівнозначними елементами процесу відтворення.

Отже, наявні відмінності в трактуванні поняття конкурентоспроможності підприємства зумовленні наявністю двох концепцій: інституційної (теорія галузевої конкуренції М. Портера) і ресурсної (ресурсна теорія), кожна з яких дає свою відповідь на питання, що є основою конкурентоспроможності підприємства (фірми, компанії) та запорукою її успіху в довгостроковій перспективі. У результаті еволюції та синтезу положень цих теоретичних напрямків у західній літературі сьогодні формується такий етап дослідження джерел конкурентоспроможності підприємства – концепція (теорія) ресурсних переваг.

Вихідними положеннями теорії ресурсних переваг є такі тези:

1) попит є гетерогенним і динамічним;

2) інформація про споживачів є недосконалою й дорогою;

3) мотивація людей обмежується прагненням власної вигоди;

4) метою фірми є найвища фінансова ефективність;

5) інформація про конкурентів є недосконалою й дорогою;

6) ресурсами фірми є фінансові, фізичні, юридичні, людські, організаційні, інформаційні, соціальні;

7) ресурси фірми є гетерогенними й недостатньо мобільними;

8) роль менеджменту полягає у розробці, відборі, впровадженні та зміні стратегій підприємства (фірми, компанії);

9) конкурентна динаміка зумовлює нерівновагу [22; 23].

У межах теорії ресурсних переваг конкуренція розглядається як нерівноважний нестаціонарний процес, на який впливають такі фактори зовнішнього середовища, як:

1) ресурси суспільства, які використовують фірми;

2) суспільні інститути, що формують правила гри на ринку;

3) дії конкурентів;

4) дії споживачів і постачальників;

5) рішення в межах державної політики.

Конкуренція виводить ринок зі стану рівноваги. При цьому учасники ринку борються за свої переваги. У ході конкуренції її учасники намагаються ефективніше за конкурентів використовувати наявні ресурси. Фірми на ринку володіють унікальними ресурсами й організаційним здібностями, які є джерелами економіч-

них рент і визначають їх конкурентні переваги. При цьому конкурентна перевага фірми в межах теорії ресурсних переваг тлумачиться як перевага, що виникає тоді, коли фірма реалізує таку стратегію створення вартості на основі своїх цінних і рідкісних ресурсів, яка водночас не може бути реалізована ніким з її теперішніх чи потенційних конкурентів.

Отже, конкуренція – це постійна боротьба між фірмами за порівняльні переваги в ресурсах, які сприяють досягненню бажаного місця на ринку шляхом займання певних ринкових сегментів і відповідно до більш високого фінансового результату [23, с. 99].

На сучасному етапі в межах теорії ресурсних переваг пропонується розрізняти чотири рівні конкурентоспроможності підприємства:

1) менеджери зосереджені лише на випуску продукції, незважаючи на споживача.

2) менеджери прагнуть, щоб підприємство випускало продукцію за встановленими стандартами та нормами, яких також дотримуються конкуренти.

3) менеджери не акцентують увагу на стандартах та нормах конкурентів, а потроху стають «законодавцями моди» щодо якості продукції та ефективності підприємства в галузі.

4) у конкурентній боротьбі визначальну роль відіграє саме управління, а не виробництво, в результаті чого підприємство стає «законодавцем моди» на цьому ринку [22; 23].

Формування стійких конкурентних переваг передбачає розробку стратегій на основі внутрішніх факторів підприємства, а саме: унікальних ресурсів, здібностей (за аналогією зі здібностями людини), ключових компетенцій підприємства.

Таким чином, у межах теорії ресурсних переваг конкурентоспроможність підприємства є зображенням його здатності впливати на ринок для захисту накопичених і розвитку потенційних стійких конкурентних переваг у ключових сферах бізнесу на основі кращого, ніж у конкурентів використання наявних та формування нових видів і комбінацій ресурсів та компетенцій для створення продукції з інноваційною споживчою цінністю.

Висновки із цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, у ході дослідження ми встановили, що теорія ресурсних переваг підкреслює унікальність кожного підприємства (фірми, компанії) і що умовою конкурентоспроможності й рентабельності є не повторення моделі поведінки інших фірм на ринку, а використання відмінностей між ними. Створення конкурентної переваги передбачає формулювання й реалізацію стратегії, заснованої, перш за все, на внутрішніх чинниках підприємства: на унікальності набору ресурсів і здібностей кожного підприємства (фірми, компанії). Здатність фірм застосовувати конфігурації різних активів, з'єднувати ресурси зі знаннями є основою конкурентоспроможності в сучасному світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики: сборник. – М.: Бизнес-Пресс, 2003. – Т. 1. – С. 79–396.

2. Рикардо Д. Принципы политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо. – Минск: БГУ, 2002. – С. 120–122.

3. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; предисл. Дж. Кейнса; пер. с англ. В. Бомкина, В. Рысина, Р. Столпера; под науч. ред. П. Клокина. – М.: Эксмо, 2007. – 830 с.

4. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин; пер. с англ. Э. Лейкина и Л. Розовского; под. ред. О. Ольсевича. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 415 с.

6. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М.: Прогресс, 1986. – 472 с.

7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; пер. с нем. и англ. – М.: Эксмо, 2007. – 861 с.

8. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер; пер. с англ.; под ред. А. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 239 с.

9. Mohnen P. Competition and Performance: The Different Roles of Capital and Labor / P. Mohnen, T. ten Raa // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2008. – Vol. 65. – P. 573–584.

10. Радаев В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 328 с.

11. Fligstein N. States, markets and economic growth / N. Fligstein // The economic sociology of capitalism. – Princeton: Princeton University Press, 2005. – P. 119–143.

12. Тарануха Ю. Противостоящие подходы к анализу конкуренции / Ю. Тарануха // «Капитал» и «Экономикс»: вопросы методологии, теории, преподавания. – М.:Теис, 2011. – С. 51–66.

13. Єлець О. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства / О. Єлець, Є. Богдан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_082.pdf.

14. Рибакова О. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення / О. Рибакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_7/09rovaif.pdf.

15. Коваленко А. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях / А. Коваленко // Современная конкуренция. – 2013. – № 6 (42). – С. 65–79.
16. Плотицина Т. Определение конкурентоспособности предприятия / Т. Плотицина // Вестник ТГТУ. – 2010. – Т. 16. – № 1. – С. 205–211.
17. Європейська комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/growth/industry/competitiveness/index_en.html.
18. Buzzell R. The PIMS Principles: Linking Strategy to Performance / R. Buzzell, T. Bradley. – New York: The Free Press, 1987. – 322 p.
19. McNulty P. Economic Theory and The Meaning of Competition / P. McNulty // The Quarterly Journal of Economics. – 1968. – Vol. 82. – № 4. – P. 639–656.
20. Vickers J. Concepts of Competition / J. Vickers // Oxford Economic Papers, New Series. – 1995. – Vol. 47. – № 1. – P. 1–23.
21. Рубин Ю. Дискусионные вопросы современной теории конкуренции / Ю. Рубин // Современная конкуренция. – 2010. – № 3 (21). – С. 38–67.
22. Hunt S. The normative imperatives of business and marketing strategy / S. Hunt // Journal of Business and Industrial Marketing. – 2004. – Vol. 19. – № 1. – P. 5–22.
23. Hunt S. Competition in the third millennium: efficiency or effectiveness? / S. Hunt, D. Duhan // Journal of Business Research. – 2002. – Vol. 55 (2). – P. 97–102.

УДК 65.012.34:615(477.52)

АСПЕКТИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ СУМЩИНИ

ASPECTS OF INPUT OF LOGISTIC INFORMATIVE SYSTEM ARE ON ENTERPRISES OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY OF SUMY

Вавулін О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто аспекти запровадження логістичної інформаційної системи на фармацевтичному підприємстві. Для типового підприємства фармацевтичної галузі розроблено та запропоновано схему інформаційної підсистеми прийняття управлінського рішення про позачергову закупівлю сировини, яка складається з чотирьох взаємозв'язаних блоків, що входять у загальну логістичну інформаційну систему підприємства.

Ключові слова: *логістика, інформаційна система, фармацевтичне підприємство, схема, фармацевтична галузь, управлінське рішення, сировина.*

В статье рассмотрены аспекты ввода логистической информационной системы на фармацевтическом предприятии. Для типичного предприятия фармацевтической отрасли была разработана и предложена схема информационной подсистемы принятия управленческого решения о внеочередной закупке сырья, которая состоит из четырех взаимосвязанных блоков, что входят в общую логистическую информационную систему предприятия.

Ключевые слова: *логистика, информационная система, фармацевтическое предприятие, схема, фармацевтическая отрасль, управленческое решение, сырье.*

In article discusses aspects of implementation of logistics information system in the pharmaceutical company. For a typical pharmaceutical industry is developed and the scheme information subsystem of the management decision on the extraordinary purchase of raw materials, which consists of four interconnected blocks included in the common logistics information system of the enterprise.

Keywords: *logistic, informative system, pharmaceutical enterprise, chart, pharmaceutical industry, administrative decision, raw material.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних динамічних умовах розвитку фармацевтичного ринку активізуються господарські зв'язки між підприємствами фармацевтичної галузі, постачальниками, дистриб'юторами. На перше місце виходять проблеми ефективного управління підприємством та його окремими господарськими операціями, висуваються різні критерії діяльності фармацевтичного підприємства, серед них:

– максимізація поточного прибутку;
– довгострокова максимізація прибутку;
– обмеження прибутку (підтримка контрольного рівня прибутку);
– максимізація доходів від продажів тощо.

Значний внесок в аналіз систем показників і критеріїв управління потоковими процесами, на наш погляд, зробили автори робіт [2; 4; 5], які розглядають особливості логістичного підходу саме до фармацевтичного виробництва. Однак, при систематизації показників логістичного управління потоковими процесами разом із роботами цих авторів необхідно, на нашу думку, застосувати й результати, наведені у роботах інших авторів [6; 9; 10]. Управління діяльністю промислових підприємств являє собою надзвичайно складне завдання та має обов'язково враховувати високу мінливість середовища [8]. Тому всі теоретичні моделі управління комерційною діяльністю підприємства розраховані на стратегічні перспективи, меншою мірою враховують цілі поточного, оперативного управління.

Отже, розгляд основних наявних у спеціальній літературі критеріїв управління діяльністю промислових підприємств показує, що, незважаючи на їх розходження, загальним для всіх критеріїв є вимога одержання прибутку. При

цьому прагнення до підвищення прибутку орієнтує бізнес лише на короткострокові цілі, приводить до неефективного використання інвестицій і інформаційних активів. В умовах розвиненої ринкової економіки для оцінення економічної ефективності діяльності промислових підприємств часто використовують показники чистого прибутку й рівня рентабельності вкладеного капіталу. Ці показники узагальнено характеризують економічний стан підприємства. Однак, незважаючи на високу інформативність, вони не можуть претендувати на вичерпну характеристику результативності процесу управління, тому що характеризують досягнений або очікуваний кінцевий результат ділового процесу, але не зображають його динаміку. У спеціальних публікаціях виділяють три основних способи побудови показників ефективності діяльності промислових підприємств.

Перший спосіб пов'язаний із відношенням узагальненого показника результатів господарської діяльності промислового підприємства до витрат (ресурсів).

Другий пов'язаний з використанням системи показників, у яку зазвичай включають фондовіддачу, норму прибутку, витрати на гривню продукції, матеріаломісткість тощо.

Третій спосіб пов'язаний із побудовою узагальненого синтетичного показника ефективності – динамічного нормативу [9].

Автори роботи [9] вважають, що ефективність будь-якого потоку визначається такими показниками: по-перше, потужністю потоку за певний період, на який укладається контракт між контрагентами постачаннями; по-друге, якістю постачання у разі дотримання цієї потужності, що виміряється рівнем відхилення фактичних параметрів постачання від передбачених договорами наслідків для клієнтів; по-третє, вартістю потоку у вигляді витрат на здійснення матеріальних, товарних або транспортних операцій певної потужності та якості.

Завдання оцінювання ефективності управління сукупністю матеріального, фінансового та інформаційного потоків частково вирішуються в межах моделі оцінювання управління логістичними витратами, запропонованої вченими у сфері логістики в роботі [4]. Структура витрат у цій моделі розглядається через центри логістичної діяльності. Під ними розуміються логістичні процеси, що складаються з операцій, які, у свою чергу, підрозділяються на кінцеве число функцій і процедур.

Автор роботи [13] запропонував відмовитися від використання показника собівартості, замінивши його системою так званих глобальних операційних критеріїв. До складу цієї системи ввійшли такі показники: швидкість генерації маржинального доходу, операційні витрати та середній за період рівень зв'язаного капіталу. Результати аналізу показників різних авторів щодо характеристики управління потоковими процесами промислових підприємств дали змогу класифікувати їх, що характеризує різні підходи до управління матеріальними потоковими процесами. У її основу покладені такі основні групи показників управління матеріальними потоковими процесами промислових підприємств, які різні як за своєю природою, так і за використовуваними критеріями оцінки: інтегральні (економічні), диференціальні, торгово-технологічні (складські), транспортні та системні.

Аналіз наукової літератури показав про досить вагоме теоретико-методологічне обґрунтування проблем, пов'язаних із формуванням та розвитком конкретних технологій логістичної діяльності в різних сферах фармацевтичної галузі. Важливим є розкриття сутності та змісту понять «інтегрована логістика» та «інтегрована логістична система», а дослідження методологічних і методичних засад формування сучасних інтегрованих логістичних систем (далі – ІЛС) у вітчизняній фармацевтичній галузі фрагментарні, тому є актуальними для підприємств галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. У вітчизняній літературі багато авторів приділяють увагу питанню актуальності логістичного управління фармацевтичним підприємством на засадах логістики, серед них: Р. Баллоу, Д. Бауерсокс, Д. Клос, Дж. Сток, Д. Уотерс. А. Гаджинський, В. Дибська, В. Лукінський, Ю. Неруша та інші [1; 11; 12; 14; 15]. Але багато питань з концепції запровадження ІЛС на підприємствах фармацевтичної галузі Сумщини не вирішуються. Це й зумовило вибір теми нашого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Сфера впровадження ІЛС у фармацевтичну галузь потребує низки наукових досліджень за такими напрямами:

– обґрунтування основних методологічних принципів побудови й управління ІЛС;

– розробка стандартних операційних процедур для формування інтегрованих фармацевтичних логістичних ланцюгів на мікрорівні;

– розробка системи документації для регламентації вимог і порядку функціонування інтегрованих фармацевтичних логістичних ланцюгах мікрорівня.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у дослідженні аспектів запровадження логістичної інформаційної системи на типовому підприємстві фармацевтичної галузі Сумщини.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз наукової літератури говорить про досить вагоме теоретико-методологічне обґрунтування проблем, пов'язаних із формуванням та розвитком конкретних технологій логістичної діяльності в різних сферах фармацевтичної галузі. Важливим є розкриття

сутності та змісту понять «інтегрована логістика» та «інтегрована логістична система», а дослідження методологічних і методичних засад формування сучасних ІЛС у галузі фармакології України на цьому етапі фрагментні. У фармації метою створення ІЛС є наскрізна оптимізація бізнес-процесів і ресурсів протягом життєвого циклу фармацевтичної продукції для збільшення доданої вартості (споживчої цінності) і більш повного задоволення потреб споживачів за умов економії витрат.

Дослідження показали, що основними сферами інтеграції в межах побудови ІЛС в фармації є:

– узгодження раніше розподілених функцій всередині підприємства;

– узгодження методів планування логістичної діяльності;

– створення єдиної логістичної інформаційної бази;

– інтеграція програмного забезпечення;

– об'єднання та узгодження бізнес-процесів з партнерами;

– інтеграція систем обліку й документації;

– інтеграція систем аудиту логістичної діяльності; інтеграція систем управління ризиками [17].

Як свідчить проведений аналіз, найпоширенішими стратегіями інтегрованого логістичного управління є: CPRF (Collaborative Planning, Replenishment and Forecasting), VMI (Vendor-Managed Inventory), SCMo (Supply Chain Monitoring), DCC (Demand and Capacity Collaboration), CSRP (Customer Synchronized Resource Planning), EVCM (Extended Value Chain Management) та ECR (Efficient Consumer Response) [18]. Стратегії кооперації CPRF являють собою інформаційну інтеграцію підприємств із метою синхронізації й актуалізації даних про потреби й запаси в логістичній системі. Але вже перші проекти показали, що однієї інформаційної інтеграції недостатньо – старі бізнес-процеси й моделі планування не були пристосовані для реалізації інтегрованого інформаційного простору. У зв'язку із цим фокус перемістився з рівня інформаційних технологій у функціональну-організаційну площину. У концепції VMI (Vendor-Managed Inventory) запаси, які управляються клієнтом, відповідальність за поповнення запасів наступного складника логістичної системи переноситься на попередню ланку логістичної системи. У класичній системі (PuIJ-принцип) постачальники одержують замовлення від клієнтів. У системі VMI клієнти й постачальники синхронізують інформаційні потоки про потреби й запаси. На підставі поточної інформації про потреби й запаси клієнта постачальник самостійно визначає терміни, кількість постачань, тобто використовує так званий принцип виштовхування (Push-принцип). Для досягнення ефекту від використання концепції VMI необхідно як впровадження відповідних інформаційних технологій, так і реінжиніринг бізнес-процесів і методів планування. Окремо мають розглядатися питання надійності партнерів. Концепція ECR (Efficient Consumer Response – економічні взаємовідносини з клієнтами) спрямована насамперед на оптимізацію каналів дистрибуції й скорочення витрат, не пов'язаних із процесом створення вартості. Концепція ECR також має на увазі впровадження відповідних інформаційних технологій, реінжиніринг бізнес-процесів і методів планування. Як показує досвід, впровадження концепції ECR дає змогу знизити запаси в розподільчих центрах (до 40%), поліпшити використання транспортних потужностей (до 20%), скоротити строки виконання замовлень клієнтів і процесних витрат (до 50%) [16]. Основна ідея стратегії CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment – спільне планування, прогнозування та придбання) полягає в поліпшенні здатності задовольняти потреби покупців, у розвитку яких має бути зацікавлена кожний складник логістичного ланцюга. При цьому CPFR не заміщує такі стратегії, як ECR, VMI або Quick Response, а лише використовує досвід і знання, отримані завдяки цим концепціям, і розширює можливості кооперації в майбутньому. Сутність процесної моделі CPFR полягає в об'єднанні всіх партнерів з метою тісного співробітництва, заснованого на наданні обома сторонами ресурсів і інформації. Ключові переваги CPFR полягають у

– єдиному для всіх партнерів прогнозуванні попиту споживачів;

– координації співробітництва виробника та продавця від прогнозу продаж до вирішення проблем, які виникають в оперативних бізнес-процесах;

– динамічному підході до вирішення проблемних ситуацій;

– гарантованих постачаннях товарів від продавців і виробників, що базуються на загальному прогнозуванні.

Інтегровану логістику необхідно розглядати як нову інноваційну парадигму, яка прийшла на зміну ресурсній парадигмі й фрагментній логістиці, підґрунтям якої є організаційна, інформаційна та інфраструктурна інтеграція в ланцюгах постачань [3]. Ефективність діяльності типового фармацевтичного підприємства Сумщини в сучасних умовах безпосередньо залежить від якості управлінських рішень, що приймаються менеджерами, яка, у свою чергу, визначається тим, на скільки вдало організовано рух інформаційних потоків як усередині підприємства, так і між підприємством та його зовнішнім середовищем. Вирішення проблеми раціональної організації руху інформаційних потоків неможливе без створення на підприємстві дієвої інформаційної системи, яка б забезпечувала неперервний процес збирання, оброблення, передавання та зберігання інформації, необхідної для вироблення управлінських рішень в усіх складниках, що беруть участь в управлінні підприємством. При цьому проектування інформаційних

систем для підприємства являє собою досить складним завданням. Ця складність зумовлена, з одного боку, вимогами, які сьогодні ставляться до таких систем, а з іншого – наявністю великої кількості різноманітних зв'язків між підрозділами підприємства та між підприємством і його зовнішнім середовищем.

Різноманітні інформаційні потоки, які циркулюють всередині й між елементами логістичної системи, між логістичною системою та зовнішнім середовищем, утворюють логістичну інформаційну систему, що забезпечує вирішення тих або інших функціональних завдань з управління матеріальними потоками. Найчастіше інформаційні системи поділяють на дві підсистеми – функціональну та забезпечувальну.

Функціональна підсистема складається із сукупності розв'язуваних завдань. *Забезпечувальна підсистема* включає такі елементи:

– технічне забезпечення;
– інформаційне забезпечення;
– математичне забезпечення.

Логістичні інформаційні системи – це автоматизовані системи управління логістичними процесами. Тому математичне забезпечення в логістичних інформаційних системах – це комплекс програм і сукупність засобів програмування, які забезпечують вирішення завдань управління матеріальними потоками, оброблення текстів, отримання довідкових даних і функціонування технічних засобів [18]. Інформаційні системи в логістиці можуть створюватися для управління матеріальними потоками як на мікро-, так і на макрорівні. На рівні окремого підприємства інформаційні системи, у свою чергу, поділяють на три групи: планові, диспозитивні (диспетчерські) та виконавчі (оперативні). Логістичні інформаційні системи, які входять у різні групи, відрізняються як своїми функціональними, так і забезпечувальними підсистемами. Функціональні підсистеми відрізняються складом вирішених завдань. Забезпечувальні підсистеми можуть відрізнятися всіма своїми елементами, тобто технічним, інформаційним і математичним забезпеченням. Планові інформаційні системи створюються на адміністративному рівні управління, метою яких є прийняття довгострокових стратегічних рішень. Серед завдань, які виконують планові інформаційні системи, є:

– створення та оптимізація елементів логістичного ланцюга;
– управління мало змінними даними;
– планування виробництва;
– загальне управління запасами;
– управління резервами тощо.

Диспозитивні інформаційні системи створюються на рівні управління складом або цехом, метою яких є забезпечення налагодженої роботи логістичних систем. Тут можуть вирішуватися такі завдання:

– детальне управління запасами (місцями складування);
– керування внутрішньоскладським або внутрішньозаводським транспортом;
– відбір вантажів за замовленням та їх комплектування, облік вантажів, які відправляються тощо [7].

Виконавчі інформаційні системи створюються на рівні адміністративного або оперативного управління. У виконавчих інформаційних системах на оперативному рівні управління застосовують, як правило, індивідуальне програмне забезпечення. Розрізняють вертикальну й горизонтальну інтеграцію. Вертикальною інтеграцією вважається зв'язок між плановою, диспозитивною та виконавчою системами за допомогою вертикальних інформаційних потоків. Горизонтальною інтеграцією вважається зв'язок між окремими комплексами завдань у диспозитивних і виконавчих системах за допомогою горизонтальних інформаційних потоків. Сучасний рівень засобів зв'язку, технічного та програмного забезпечення дає змогу налагодити рух інформаційних потоків на типовому сумському підприємстві фармацевтичної галузі так, щоб будь-який підрозділ або посадова особа, що приймають управлінські рішення, оперативно отримали всю наявну інформацію, що характеризує всі виробничо-господарські процеси, які проходять на підприємстві. Однак така організація інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень навряд чи може бути визнана за ефективну, оскільки інформаційні потоки зовсім не прив'язуються до конкретних управлінських рішень, які вони повинні обслуговувати, або бути наслідками цих рішень. Тому інформаційна система на типовому сумському підприємстві фармацевтичної галузі повинна будуватися так, щоб під механізм прийняття кожного типового управлінського рішення створювалися відповідні інформаційні потоки. Така організація проектування інформаційних систем потребує використання ієрархічного підходу до їх створення.

Розглянемо докладніше ієрархічний підхід до побудови інформаційних систем на типовому сумському підприємстві фармацевтичної галузі на прикладі проектування логістичних інформаційних систем. Як відомо, логістичний підхід до управління діяльністю підприємства передбачає поділ відповідних етапів руху матеріальних потоків на підприємстві на окремі логістичні операції, які, у свою чергу, об'єднуються в три групи, що відповідають трьом логістичним функціям, до яких належить: фізичний розподіл, підтримка виробництва та постачання (див. табл. 1).

На основі даних табл. 1 можна запропонувати таку загальну послідовність розроблення логістичної інформаційної системи для типового сумського підприємства фармацевтичної галузі:

– створення інформаційної підсистеми прийняття окремого управлінського рішення;
– інтеграція інформаційних підсистем прийняття окремих управлінських рішень і ство-

рення підсистеми прийняття певного виду управлінських рішень;

– інтеграція підсистем прийняття певного виду управлінських рішень та створення підсистеми управління певною логістичною операцією;

– інтеграція підсистем управління певною логістичною операцією і створення локальних логістичних інформаційних систем за кожною функцією логістики;

– інтеграція локальних логістичних інформаційних систем у загальну логістичну інформаційну систему підприємства.

Розглянемо прийняття управлінського рішення про здійснення додаткової закупівлі сировини внаслідок перевищення запланованої потреби у ній в інтервалі часу між двома черговими поставками на прикладі типового сумського підприємства фармацевтичної галузі. Прийняття такого управлінського рішення потребує інформації про такі показники.

Якщо P_{min} – мінімально можлива денна потреба а певному виді сировини; P_{max} – максимально можлива денна потреба в цьому виді сировини; T – інтервал часу між двома черговими поставками сировини; S – розмір постачання сировини; Ti – інтервал часу між моментом замовлення сировини та її отриманням на підприємстві; P (t) – фактичне споживання сировини з моменту попереднього постачання; Z – розмір страхового запасу сировини на

Таблиця 1

Перелік основних логістичних операцій на типовому сумському підприємстві фармацевтичної галузі

Функції логістики	Основні логістичні операції
Фізичний розподіл	Координація з планом маркетингу, прогнозування попиту, сервіс, оперативно-календарне планування транспортування готової продукції, управління запасами готової продукції, оброблення замовлень, складування готової продукції, навантажувальні/ розвантажувальні та транспортно-складські роботи з готовою продукцією, постачання готової продукції, облік запасів готової продукції
Підтримка виробництва	Координація з планом фізичного розподілу, оперативно-календарне планування руху незавершеного виробництва, внутрішньозаводські переміщення матеріалів, навантажувальні/розвантажувальні та транспортно-складські роботи з незавершеним виробництвом, доведення сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів до виробничих підрозділів, складування незавершеного виробництва, облік запасів незавершеного виробництва
Постачання	Координація з оперативно-календарним планом виробництва, вибір і ведення переговорів із постачальниками, планування потреби у матеріалах, складання оперативно-календарного плану постачання, транспортування сировини, матеріалів, напівфабрикатів, складування виробничо-господарських запасів, навантажувальні/розвантажувальні та транспортно-складські роботи з предметами постачання

Джерело: власні дослідження та на основі [17]

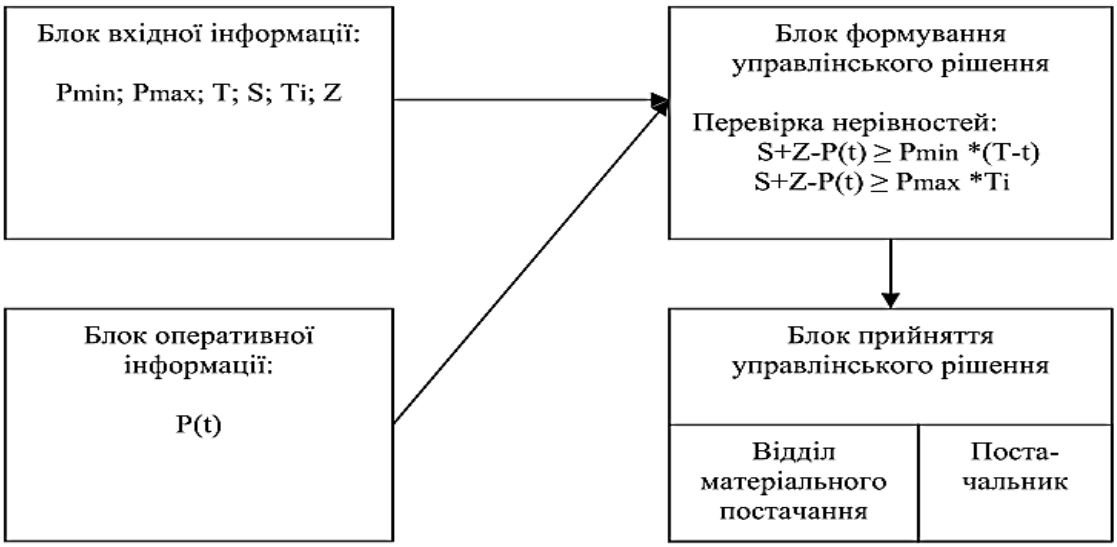


Рис. 1. Загальна схема інформаційної підсистеми прийняття управлінського рішення про позачергову закупівлю сировини для типового сумського підприємства фармацевтичної галузі

Джерело: побудовано автором на основі [18]

момент чергового постачання, тоді приймати рішення про позачергову закупівлю матеріалів потрібно, якщо буде виконуватися хоча б одне з двох рівнянь:

$$S+Z-P(t)= P_{min} *(T-t),$$
$$S+Z-P(t)= P_{max} *Ti, \text{ де t – параметр часу} \quad .$$

На рис. 1 зображено, що інформаційна підсистема прийняття окремого управлінського рішення складається з чотирьох взаємозв'язаних блоків, а саме:

– блока вхідної інформації, яка накопичується у вигляді бази даних на підставі ретроспективної та прогнозної інформації на певну дату та є порівняно незмінною у часі;

– блока оперативної інформації, яка надходить безпосередньо з виробничих ділянок підприємства й постійно змінюється у міру перебігу виробничого процесу;

– блока формування управлінського рішення, в якому на основі аналітичних моделей обробляється вхідна та оперативна інформація й обґрунтовується доцільністю прийняття цього управлінського рішення та його параметри (зокрема, терміни прийняття);

– блока прийняття управлінського рішення, в якому є відповідний фрагмент організаційної структури управління підприємством, тобто підрозділи, посадові особи, які беруть участь у виробленні управлінського рішення, та взаємозв'язки між ними.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, впровадження ІЛС у фармації сприятиме підвищенню прозорості діяльності всіх суб'єктів фармацевтичного ринку та їх інвестиційної привабливості, комплексному управлінню якістю, екологічними аспектами діяльності, ризиками й безпекою фармацевтичного виробництва відповідно до вимог міжнародних стандартів, а також дасть змогу оптимізувати обсяги всіх видів ресурсів (людських, часових, матеріальних тощо), які використовуються в умовах розробки, виробництва, реалізації ЛЗ вітчизняного виробництва, та підвищити конкурентоспроможність вітчизняних фармацевтичних виробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникін Б. Логістика: [навч. посібник для студентів вузів] / Б. Аникін, Л. Федоров. – К.: ІНФРА-М, 2007. – 347 с.
2. Акулова І. Стратегічні аспекти управління логістичною взаємодією в системі маркетингу партнерських відносин / І. Акулова // Труды 13-й Международной научно-технической конференции. – Х.: ХНПК «ФЭД», 2007. – С. 598–602.
3. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок: [учеб. пособие] / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс; пер. с англ. Н. Барышниковой, Б. Линекера. – 2-е изд. – М.: Олимп Бизнес, 2008. – 640 с.
4. Белоусов А. Логистика коммерческого посредничества / А. Белоусов. – Ростов-на-Дону, 2000. – 234 с.
5. Бродецкий Г. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска / Г. Бродецкий. – М.: Вершина, 2006. – 376 с.
6. Болт Г. Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Болт; ред. и авт. предисл. Ф. Крутиков; пер. с англ. – М.: Экономика, 2005. – 271 с.
7. Бутов А. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємствах / А. Бутов // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3 (36). – С. 161–166.
8. Громовик Б. Методологічні аспекти управління інтегрованими потоковими процесами у фармацевтичній галузі / Б. Громовик // Фармацевтичний журнал. – 2009. – № 3. – С. 3–11.
9. Фармацевтичний маркетинг: [навч. посібник] / [Б. Громовик, Г. Гасюк, Л. Мороз, Н. Чухрай]; за ред. Л. Мороз. – Львів: Наутілус, 2000. – 320 с.
10. Гудзенко О. Служба Public Relation у світлі ефективної діяльності фармацевтичних фірм / О. Гудзенко, О Немятих, Г. Бабічева // Вісник фармації. – 2006. – № 2. – С. 47–51.
11. Краснокутский А. Фармакоэкономика: у 2-х т. / А. Краснокутский, А. Лагунова; под ред. В. Падалкин. – М.: Класик-Консалтинг, 2008. – Т. 1: Системний анализ мирового фармацевтического ринка – 344 с.
12. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії / Є. Крикавський. – Львів: Львівська політехніка; Інтелект-Захід, 2004. – 416 с.
13. Куценко С. Сегментація аптек-замовників оптовими фармацевтичними фірмами за бажаними критеріями обслуговування / С. Куценко, З. Мнушко // Актуальні питання фармацевтичної та медичної науки та практики. – 2006. – Т. 2. – С. 359–365.
14. Логістика: теорія і практика: [навч. посібник] / [А. Даниленко, О. Марченко, О. Шубравська, І. Бистрова та ін.]. – К.: Хай-Тек Прес, 2010. – 408 с.
15. Николайчук В. Логистика: теория и практика управления / В. Николайчук, В. Кузнецов. – Донецк: Норд-Пресс, 2006. – 540с.
16. Посылкина О. Внедрение процессных технологий в управление клинической логистикой / О. Посылкина, А. Хромых // Фармаком. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eLIBRARY.RU.
17. Посылкина Е. Инновационная деятельность как инструмент развития фармацевтической компании / Е. Посылкина, Е. Литвинова // Бизнес Информ. – 2011. – № 11. – С. 58–59.
18. Посилкіна О. Актуальність впровадження інтегрованої логістики в фармації / О. Посилкіна, А. Хромих // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – Х.: Фармітек, 2011. – № 5 (19). – С. 37–42.

УДК 338.43.01:631.11:636.2:004.942

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СКОТАРСТВА НА ОСНОВІ МЕРЕЖЕВОГО ПІДХОДУ

SETTING UP THE STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE SPHERE OF CATTLE BREEDING ON THE BASIS OF NETWORK APPROACH

Василенко С.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри аналізу і статистики імені І.В. Поповича,
Житомирський національний агроекологічний університет

Обґрунтовано значення розробки стратегії розвитку підприємств галузі скотарства та окреслено детермінанти її формування. Вивчено 23 райони Житомирської області, діяльність підприємств яких пов'язана з виробництвом м'ясо-молочної продукції, та визначено оптимальну логістичну мережу руху продукції скотарства. Встановлено найкращі пункти заготівлі молока та пункти заготівлі і забою живої худоби (мінімальна відстань між містами (районами).

Ключові слова: *формування стратегії, розвиток, діяльність підприємств, скотарство, продукція, мережеве планування.*

Обосновано значение разработки стратегии развития предприятий отрасли скотоводства и определены детерминанты ее формирования. Изучено 23 района Житомирской области, деятельность предприятий которых связана с производством мясомолочной продукции, и определено оптимальную логистическую сеть движения продукции скотоводства. Установлено лучшие пункты заготовки молока и пункты заготовки и забоя живого скота (минимальная расстояние между городами (районами).

Ключевые слова: *формирование стратегии, развитие, деятельность предприятий, скотоводство, продукция, сетевое планирование.*

Substantiates the importance of developing strategy of enterprise development of cattle industry, and identify its determinants. Studied 23 district, Zhytomyr region, the activities of enterprises connected with the production of meat and dairy products, and the optimal logistics network for the movement of livestock products. Equipped with the best milk collection points and collection points and slaughter of livestock (the minimum distance between cities (districts).

Keywords: *setting up the strategy, development, enterprise activities, cattle breeding, products, network planning.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасному стану галузі скотарства характерна невирішеність цілого комплексу проблем, які перешкоджають довгостроковому збалансованому її розвитку. Період кризи, а також тривалий вихід з неї зумовили появу низки негативних процесів на підприємствах з виробництва продукції ВРХ, що вимагають застосування заходів щодо підвищення економічної ефективності виробництва на основі розробки адаптованих до нових ринкових умов організаційно-економічних механізмів взаємовідносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами, вдосконалення технологічних процесів. Існує необхідність ґрунтовного наукового дослідження питання щодо розробки збалансованої, ефективної стратегії розвитку підприємств галузі скотарства на основі мережевого підходу, що забезпечить високу конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішньому і світовому продовольчих ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідження теоретичних і методичних аспектів стратегічного управління підприємством висвітлено у працях М. Альберта, І. Ансоффа, Л. Берус, Г. Гольдштейна, Л. Довганя, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Мескона, В. Нємцова, М. Портера, О. Скібіцького, А. Стрикленда, А. Томпсона, Ф. Хедоурі, А. Чандлера та ін. Дослідження розвитку діяльності аграрних підприємств і галузі тваринництва висвітлені в працях відомих вітчизняних економістів-аграрників: В. Андрійчука, В. Бойка, П. Березівського, М. Ільчука, В. Месель-Веселяка, В. Микитюка, Р. Миніва, В. Мостенської, М. Пархомця, П. Саблука, В. Ткачука, В. Топіхи, І. Топіхи, О. Тридіда, Є. Ходаківського, Г. Черевка, О. Шпичака, О. Шуст, В. Юрчишина та ін. Однак питання формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства з використання мережевого підходу потребує ґрунтовного дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства на основі мережевого підходу, сутність якого полягає у вирішенні завдань за допомогою різних оптимізаційних алгоритмів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для зони Полісся пріоритетною галуззю тваринництва є скотарство, яке зумовлене біологічними та господарськими особливостями тварин. Для того, щоб підприємства галузі скотарства подолали кризову ситуацію, а саме пригальмували спад і збільшили обсяги виробництва продукції скотарства, необхідно насамперед налагодити селекційно-племінну роботу, забезпечити належні умови утримання, сформувати повноцінну кормову базу, застосовувати технологічні машини та технічні засоби тощо. Для досягнення найкращих результатів своєї діяльності підприємствам необхідно розробити та обґрунтувати стратегію розвитку. Так, Л. Берус вважає, що значення вибору стратегії зростає, оскільки вона є головним складником в управлінні підприємством, яка повинна забезпечувати стійке економічне зростання й розвиток підприємства, підвищення конкурентоспроможності продукції. Щоб правильно обрати й обґрунтувати стратегію в умовах нестабільності й мінливості зовнішнього середовища, підприємство має проводити всебічний та постійний аналіз діяльності конкурентів, власного стратегічного потенціалу та оцінення ефективності його використання, а також визначення свого положення на ринку товарів і послуг до конкурентів [1].

Ми погоджуємося із твердженням О. Скібіцького, що формування стратегії розвитку підприємства – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій [2, с. 49].

У процесі формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства дослідження базувались на використанні мережевого підходу, який дає можливість використовувати графічні методи планування.

Основою мережевого планування є мережевий графік, що зображає технологічний і логічний взаємозв'язок всіх операцій майбутньої роботи. Мережевий графік – це модель досягнення поставленої мети для оптимізації планових завдань та внесення в них змін. Метод роботи з такими графіками – мережеве планування – базується на теорії графів. Граф являє собою систему крапок (вершин), які зв'язані лініями – дугами, або ребрами. Це топологічна (математична) модель систем, що взаємодіють. За допомогою теорії графів можна вирішувати не лише завдання мережевого планування, а й інші завдання.

Метод мережевого планування застосовується під час планування проведення комплексу взаємопов'язаних робіт. Він дає змогу наочно представити організаційно-технологічну послідовність виконання робіт і встановити взаємозв'язок між ними. Крім того, він дає можливість забезпечити координацію операцій різного рівня складності.

Мережевий метод – це система методів і способів, що дають змогу на основі застосування мережевого графіка (мережевої моделі) раціонально здійснювати планування процесу, організовувати, координувати й контролювати будь-який комплекс робіт, забезпечуючи ефективне використання грошових і матеріальних ресурсів.

У дослідженні використовується велика кількість завдань, які можна сформулювати й вирішити як мережеві моделі. Вирішення цих завдань вимагає застосування різних мережевих оптимізаційних алгоритмів. Алгоритм знаходження найкоротшого шляху та алгоритм визначення максимального потоку дають можливість дати сукупну оцінку діяльності підприємств галузі скотарства Житомирської області.

Зважаючи на це, будемо використовувати методику дослідження, яка заснована на теорії оптимізації, а саме на мережевому плануванні. З кожним типом мережі пов'язаний певний тип потоків. У цілому потоки в мережі обмежені пропускною спроможністю її ребер, яка може бути як кінцевою, так і нескінченною. Шлях – це послідовність різних ребер, що об'єднують дві вершини графа, незалежно від напряму потоку в кожному ребрі.

Результатом реалізації методики дослідження формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства Житомирської області є виявлення найкоротшого шляху між заданим пунктом і пунктом призначення та визначення величини пропускної спроможності мережі потоків. Знаходження значення максимального потоку в мережі та визначеність з пунктом переробки продукції скотарства дає можливість встановити найкращі пункти заготівлі молока та пункти заготівлі й забою живої худоби (мінімальна відстань між містами (районами).

Процес вирішення завдань знаходження найкоротшого шляху полягає у визначенні в транспортній мережі найкоротшого шляху між заданим пунктом і пунктом призначення. Для знаходження найкоротшого шляху між заданою початковій вершині та будь-якої іншої вершини мережі розроблений алгоритм Дейкстри. У процесі виконання цього алгоритму під час переходу від вершини i до наступної вершини j використовується спеціальна процедура позначки ребер.

Алгоритм Дейкстри складається з таких етапів. Позначимо через u_i найкоротшу відстань від початкової вершини 1 до вершини i, через u_{ij} –

довжину ребра *(i, j)*. Тоді для вершини *j* визначимо мітку $[u_j, i]$ так:

$$[u_j, i] = [u_i, d_{ij}, i], d_{ij} \geq 0. \quad (1)$$

Мітки вершин в алгоритмі Дейкстри можуть бути двох типів – тимчасові та постійні. Тимчасова мітка згодом може бути замінена на іншу, якщо буде знайдений коротший шлях до цієї вершини. Якщо не буде коротшого шляху від початкової вершини до зазначеної, статус тимчасової мітки змінюється на постійний.

Обчислювальна схема алгоритму визначається так:

1. Початковій вершині (верш. 1) привласнюється мітка [0, –]. Вважаємо $i = 1$.

2. Обчислюються тимчасові мітки $[u_i, d_{ij}, i]$ для всіх вершин *j*, які можна досягти безпосередньо з вершини *i* і які не мають постійних міток. Якщо вершина *j* вже має мітку $[u_j, k]$, отриману від іншої вершини *k*, і якщо $u_i + d_{ij} = u_j$, тоді зв'язок $[u_j, k]$ замінюється на $[u_i + d_{ij}, i]$.

Якщо всі вершини мають постійні мітки, процес обчислень закінчується. Інакше вибирається мітка $[u_r, s]$ з найменшим значенням відстані u_r серед всіх тимчасових міток (якщо таких декілька, то вибір довільний). Вважаємо $i = r$ і повторюємо крок 2 [3, с. 234–235].

Розглянуто 23 райони Житомирської області, діяльність підприємств яких пов'язана з виробництвом м'ясо-молочної продукції. На рис. 1 зображена оптимальна логістична мережа руху продукції скотарства (за умови переробки на потужностях у м. Житомирі). Мережа автомобільних доріг складається з двадцяти трьох міст (районів), відстані між містами Житомирської області визначені в кілометрах.

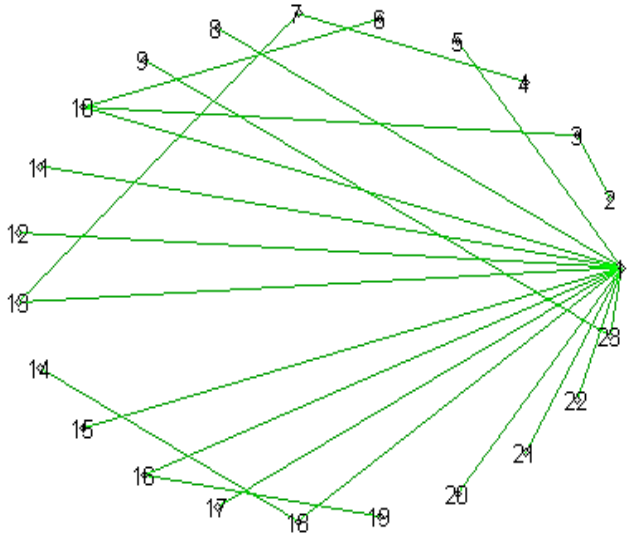


Рис. 1. Оптимальна логістична мережа руху продукції скотарства

Для знаходження найбільш ефективного пункту заготівлі молока та забою живої худоби з погляду мінімізації вартості перевезень з району в район скористаємося теорією мережевого планування. Використовуючи алгоритм Дейкстри, знайдемо найкоротшу відстань кожного з районів відносно один одного.

Для встановлення найбільш ефективного пункту заготівлі та забою живої худоби й молока знайдемо значення максимального потоку для кожного з районів. Ідея алгоритму знаходження максимального потоку полягає в знаходженні різних шляхів із позитивними потоками від району до району.

Розглянемо ребро *(i, j)* з (початковою) пропускною спроможністю $(\overline{C}_{ij}, \overline{C}_{ji})$. У процесі виконання алгоритму частини цих пропускних спроможностей називаються потоками, що проходять через це ребро, в результаті кожне ребро матиме залишкову пропускну спроможність. Використовуватимемо запис (c_{ij}, c_{ji}) для зображення залишкових пропускних спроможностей. Мережу, де всі ребра мають залишкову пропускну спроможність, назвемо залишковою.

Для довільного району *j*, що одержує потік від району *i*, визначимо мітку $[a_j, i]$, де a_j – величина потоку, що проходить від району *j* до району *i*. Алгоритм знаходження максимального потоку припускає виконання таких дій:

Крок 1. Для всіх ребер *(i, j)* покладемо залишкову пропускну спроможність рівної первинної пропускної спроможності, тобто прирівняємо $(c_{ij}, c_{ji}) = (\overline{C}_{ij}, \overline{C}_{ji})$. Призначимо $a_j = \infty$ і помітимо район 1 міткою $[\infty, –]$. Вважаємо $i = 1$ і переходимо до другого кроку.

Крок 2. Визначаючи множину S_i як безліч районів *j*, в які можна перейти з району *i* по ребру з позитивною залишковою пропускною спроможністю (тобто $c_{ij} > 0$ для всіх $j \in S_i$). Якщо $S_i \neq \varnothing$, виконуємо третій крок, інакше переходимо до кроку 4.

Крок 3. У множині S_i знаходимо район *k* такий, що

$$c_{ik} = \max_{j \in S_i} \{c_{ij}\}. \quad (2)$$

Покладемо $a_k = c_{ik}$ і помітимо район *k* міткою $[a_k, i]$. Якщо останньою міткою помічений кінцевий район (тобто якщо $k = n$), найкоротший шлях знайдено, і ми переходимо до п'ятого кроку. Інакше вважаємо $i = k$ і повертаємося до другого кроку.

Крок 4 (повертаємося назад). Якщо $i = 1$ найкоротший шлях неможливий, і ми переходимо до кроку 6. Якщо $i \neq 1$, знаходимо помічений район *r*, району *i*, що знаходиться попереді, і видаляємо район *i* з безлічі районів, суміжних з районом *r*. Вважаємо $i = r$ і повертаємося до другого кроку.

Крок 5 (визначення залишкової мережі). Позначимо через $N_p = \{1, k_1, k_2 ..., n\}$ безліч районів, через які проходить *p*-й знайдений найкоротший шлях відносно «ведучого» району – вершини графа (район 1) до кінцевого району (район *n*). Тоді максимальний потік, що проходить по цьому шляху, обчислюється так:

$$f_p = \min\{a_1, a_{k1}, a_{k2}, ..., a_n\}. \quad (3)$$

Залишкові пропускні спроможності ребер (доріг), складники найкоротшого шляху зменшуються на величину f_p у напрямі руху потоку й збільшуються на таку саму величину в протилежному напрямі. Таким чином, для ребра *(i, j)*, що входить в найкоротший шлях, поточні залишкові вартості (c_{ij}, c_{ji}) зміняться так:

а) $(c_{ij} – f_p, c_{ij} + f_p)$, якщо потік йде від району *i* до району *j*;

б) $c_{ij} + f_p, c_{ij} – f_p$, якщо потік йде від району *j* району *i*.

Далі відновлюємо всі райони, видалені на кроці 4. Вважаємо *i* = 1 і повертаємося до другого кроку для пошуку нового найкоротшого шляху.

Крок 6 (рішення):

а) якщо *m* знайдених найкоротших шляхів, максимальний потік обчислюється за формулою:

$$F = f_1 + f_2 + ... + f_m; \qquad (4)$$

б) маючи значення початкових $(\overline{C}_{ij}, \overline{C}_{ji})$ і кінцевих (c_{ij}, c_{ji}) пропускних спроможностей ребра *(i, j)*, можна вирахувати оптимальний потік через це ребро так: наприклад $(\alpha, \beta) = (\overline{C}_{ij} – c_{ij}, \overline{C}_{ji} – c_{ji})$. Якщо $\alpha > 0$, потік, що проходить через ребро *(i, j)*, рівний α. Якщо ж $\beta > 0$, тоді потік рівний β. (Ситуація, коли водночас $\alpha > 0$ і $\beta > 0$, неможлива).

Використовуючи алгоритм знаходження максимального потоку (з допустимим рішенням) і мережу автомобільних доріг, ми в початковій мережі визначили максимальний обсяг потоку для кожного з районів, який становить 2 656 одиниць.

Отже, для всіх потоків між містами в мережі Житомирської області визначені величини пропускних спроможностей. Значенню максимального потоку в мережі відповідають 12 районів (див. табл. 1). Якщо заводом з переробки молока буде ПАТ «Житомирський маслозавод», а заводом з переробки м'яса – ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», то найкращим пунктом заготівлі та забою живої худоби й молока між містами (районами) буде м. Бердичів, оскільки відстань між містами Житомир – Бердичів становить 41 км, яка є найкоротшою.

Для знаходження пункту (району) максимального постачання м'ясо-молочної продукції в Житомирській області, складемо функціонал

$$F(x) = 2656\ x_2 + 2656\ x_3 + 2656\ x_4 + 2589\ x_5 + 2434\ x_6 + 2136\ x_7 + 2471\ x_8 + \\ + 2262\ x_9 + 2258\ x_{10} + 2656\ x_{11} + 2560\ x_{12} + 2656\ x_{13} + 2656\ x_{14} + 2656\ x_{15} + \\ + 2606\ x_{16} + 2656\ x_{17} + 2656\ x_{18} + 2656\ x_{19} + 2656\ x_{20} + 2631\ x_{21} + 2656\ x_{22} + x_{23} \to \max \qquad (5)$$

з урахуванням потоку з кожного пункту відправлення,

де x_2 – Овруч, x_3 – Народичі, x_4 – Олевськ, x_5 – Лугини, x_6 – Коростень, x_7 – Ємільчине, x_8 – Малин, x_9 – Новоград-Волинський, x_{10} – Володарськ-Волинський, x_{11} – Червоноармійськ, x_{12} – Черняхів, x_{13} – Радомишль, x_{14} – Баранівка, x_{15} – Романів, x_{16} – Чуднів, x_{17} – Любар, x_{18} – Бердичів, x_{19} – Ружин, x_{20} – Попільня, x_{21} – Андрушівка, x_{22} – Брусилів, x_{23} – Коростишів. При цьому не враховуємо, якому відповідає пункт приймання м. Житомир і потребуємо, щоб функціонал приймав максимальне значення.

Знайдемо за допомогою сплайн інтерполяції, а саме кубічних сплайнів, інтерполяційний багаточлен, який представлений за формулою:

Таблиця 1

Пункти поставки м'ясо-молочної продукції в Житомирській області

Пункт поставки продукції	Назва невідомої змінної кількості перевезеного вантажу, який буде використовуватись у функціоналі	Величина потоку
Житомир	x_1	1 784
Олевськ	x_4	2 656
Овруч	x_2	2 656
Народичі	x_3	2 656
Малин	x_8	2 471
Радомишль	x_{13}	2 656
Брусилів	x_{22}	2 656
Попільня	x_{20}	2 656
Андрушівка	x_{21}	2 631
Ружин	x_{19}	2 656
Бердичів	x_{18}	2 656
Чуднів	x_{16}	2 606
Любар	x_{17}	2 656
Романів	x_{15}	2 656
Баранівка	x_{14}	2 656
Новоград-Волинський	x_9	2 262
Ємільчино	x_7	2 136
Лугини	x_5	2 589
Коростень	x_6	2 434
Володарськ-Волинський	x_{10}	2 258
Червоноармійськ	x_{11}	2 656
Черняхів	x_{12}	2 560
Коростишів	x_{23}	1

Таблиця 2

Значення критичних точок

Критична точка	Значення критичної точки	Критична точка	Значення критичної точки
x_2	1,5774	x_{11}	13,0910
x_3	0,4226	x_{12}	13,7037
x_4	2,6163	x_{13}	15,0066
x_5	5,9292	x_{14}	16,3859
x_6	7,9717	x_{15}	17,4483
x_7	7,0364	x_{16}	18,5942
x_8	9,4203	x_{17}	20,0588
x_9	10,9323	x_{18}	21,9412
x_{10}	12,3542		

$$f(x)=\begin{cases}2656{,}00+10{,}00x-15{,}00x^2+5{,}00x^3 & 1<x<2\\ 2896{,}08-350{,}12x+165{,}06x^2-25{,}01x^3 & 2<x<3\\ 1463{,}94+1082{,}02x-312{,}32x^2+28{,}03x^3 & 3<x<4\\ 10178{,}13-5453{,}62x+1321{,}59x^2-108{,}13x^3 & 4<x<5\\ -47021{,}23+28865{,}99x-5542{,}34x^2+349{,}47x^3 & 5<x<6\\ 139434{,}46-64361{,}85x+9995{,}64x^2-513{,}75x^3 & 6<x<7\\ -216698{,}61+88266x-11808{,}43x^2+524{,}54x^3 & 7<x<8\\ 269667{,}97-94120{,}86x+10990{,}01x^2-425{,}40x^3 & 8<x<9\\ -162956{,}73+50087{,}37x-5033{,}13x^2+168{,}05x^3 & 9<x<10\\ -50093{,}96+16228{,}54x-1647{,}25x^2+55{,}19x^3 & 10<x<11\\ 157540{,}25-40398{,}97x+3500{,}71x^2-100{,}81x^3 & 11<x<12\\ -120421{,}31+29091{,}42x-2290{,}16x^2+60{,}05x^3 & 12<x<13\\ 106815{,}91-23347{,}94x+1743{,}64x^2-43{,}38x^3 & 13<x<14\\ -186422{,}25+39488{,}81x-2744{,}70x^2+63{,}48x^3 & 14<x<15\\ 232181{,}57-44231{,}95x+2836{,}68x^2-60{,}55x^3 & 15<x<16\\ -133423{,}93+24319{,}08x-1447{,}76x^2+28{,}71x^3 & 16<x<17\\ 28739{,}69-4298{,}03x+235{,}60x^2-4{,}30x^3 & 17<x<18\\ 70906{,}78-11325{,}88x+626{,}04x^2-11{,}53x^3 & 18<x<19\\ -182382{,}39+28667{,}15x-1478{,}86x^2+25{,}40x^3 & 19<x<20\\ 141473{,}05-19911{,}17x+950{,}06x^2-15{,}08x^3 & 20<x<21\end{cases} \quad (6)$$

Інтерполяційний багаточлен був складений для значень максимального потоку між районами Житомирської області (див. табл. 2).

Знайдемо першу похідну за допомогою формули (7), прирівняємо її до нуля і розв'яжемо отримані рівняння:

$$\frac{\partial f(x)}{\partial x}=\begin{cases}10{,}00-30{,}01x+15{,}01x^2 & 1<x<2\\ -350{,}12+330{,}12x-75{,}03x^2 & 2<x<3\\ 1082{,}02-624{,}65x+84{,}10x^2 & 3<x<4\\ -5453{,}62+2643{,}18x-324{,}38x^2 & 4<x<5\\ 28866{,}00-11084{,}67x+1048{,}41x^2 & 5<x<6\\ -64361{,}87+19991{,}28x-1541{,}26x^2 & 6<x<7\\ 88266{,}63-23616{,}86x+1573{,}61x^2 & 7<x<8\\ -94120{,}84+21980{,}01x-1276{,}19x^2 & 8<x<9\\ 50087{,}34-10066{,}25x+504{,}16x^2 & 9<x<10\\ 16228{,}53-3294{,}49x+165{,}57x^2 & 10<x<11\\ -40398{,}87+7001{,}40x-302{,}43x^2 & 11<x<12\\ 29091{,}31-4580{,}30x+180{,}14x^2 & 12<x<13\\ -23347{,}91+3487{,}27x-130{,}15x^2 & 13<x<14\\ 39488{,}96-5489{,}42x+190{,}45x^2 & 14<x<15\\ -44232{,}23+5673{,}40x-181{,}65x^2 & 15<x<16\\ 24319{,}31-2895{,}54x+86{,}13x^2 & 16<x<17\\ -4298{,}15+471{,}22x-12{,}89x^2 & 17<x<18\\ -11325{,}84+1252{,}08x-34{,}58x^2 & 18<x<19\\ 28667{,}13-2957{,}71x+76{,}20x^2 & 19<x<20\\ -19911{,}14+1900{,}12x-45{,}24x^2 & 20<x<21\end{cases} . \quad (7)$$

У результаті знайдемо критичні точки, значення яких зображені в табл. 2.

Проте рівність нуля першої похідної є лише необхідною, але недостатньою умовою існування екстремуму. Тому отримані значення критичних точок потрібно перевірити на екстремальність. Для цього знайдемо другу похідну від інтерполяційного багаточлена й обчислимо значення другої похідної в отриманих критичних точках:

$$\frac{\partial^2 f(x)}{\partial x^2}=\begin{cases}-30{,}01+30{,}01x & 1<x<2\\ 330{,}12-150{,}05x & 2<x<3\\ -624{,}65+168{,}20x & 3<x<4\\ 2643{,}18-648{,}75x & 4<x<5\\ -11084{,}67+2096{,}82x & 5<x<6\\ 19991{,}28-3082{,}51x & 6<x<7\\ -23616{,}86+3147{,}22x & 7<x<8\\ 21980{,}01-2552{,}38x & 8<x<9\\ -10066{,}25+1008{,}31x & 9<x<10\\ -3294{,}49+331{,}14x & 10<x<11\\ 7001{,}40-604{,}85x & 11<x<12\\ -4580{,}30+360{,}29x & 12<x<13\\ 3487{,}27-260{,}30x & 13<x<14\\ -5489{,}42+380{,}90x & 14<x<15\\ 5673{,}40-363{,}29x & 15<x<16\\ -2895{,}54+172{,}27x & 16<x<17\\ 471{,}22-25{,}78x & 17<x<18\\ 1252{,}08-69{,}16x & 18<x<19\\ -2957{,}71+152{,}41x & 19<x<20\\ 1900{,}12-90{,}48x & 20<x<21\end{cases} \quad (8)$$

Там, де значення другої похідної в критичних точках негативні, присутній максимум, де значення другої похідної в критичних точках позитивні – буде присутній мінімум. Значення другої похідної в критичних точках подані в табл. 3.

Аналіз даних табл. 3 показав, що максимум (найбільша кількість м'ясо-молочної продукції) повинна поступати в пункт приймання м. Бердичів із пункту м. Ємільчине, а найменша кількість – з пункту м. Коростень.

При цьому *F (x)* візьме найбільше значення (формула (6).

x_7 = 7,0364 → – 1471,8351 – max → Ємільчине;

Таблиця 3

Значення другої похідної в критичних точках

Критична точка	Значення другої похідної $\frac{\partial^2 f(x)}{\partial x^2}$	Критична точка	Значення другої похідної $\frac{\partial^2 f(x)}{\partial x^2}$
x_2=1,5774	17,3266	x_{11}=13,0910	79,7494
x_3=0,4226	–17,3266	x_{12}=13,7037	–79,7493
x_4=2,6163	–62,4721	x_{13}=15,0066	221,6399
x_5=5,9292	1347,8223	x_{14}=16,3859	–72,7695
x_6=7,9717	1471,8351	x_{15}=17,4483	21,4509
x_7=7,0364	–1471,8351	x_{16}=18,5942	–33,8605
x_8=9,4203	–567,6079	x_{17}=20,0588	85,1649
x_9=10,9323	325,5707	x_{18}=21,9412	–85,1649
x_{10}=12,3542	–129,2364		

x_6 = 7,9717 → 1471,8351 – min → Коростень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, застосування економіко-математичного моделювання формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства шляхом використання мережевого підходу об'єктивно повинно стати складовим елементом досягнення поставленої мети для оптимізації планових завдань та внесення в них змін. Дослідження показують, що механізм вирішення завдань за допомогою різних оптимізаційних алгоритмів повинен передбачати та враховувати найкоротший шлях між пунктами заготівлі, забою живої худоби й молока та пунктами перероблення продукції скотарства, регіони, в яких знаходяться ці пункти, покриття автомобільних доріг, транспорт перевезення м'ясо-молочної продукції тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берус Л. Обґрунтування стратегії розвитку на підприємствах кондитерської галузі харчової промисловості / Л. Берус // Динамика научных исследований. – Дніпропетровськ, 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/31927.doc. html.

2. Скібіцький О. Стратегічний менеджмент: [навч. посібник] / О. Скібіцький. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

3. Хэмди А. Введение в исследование операций / А. Хэмди; пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Вильямс, 2001. – 912 с.

4. Chandler Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise / Jr. Chandler. – MTT Press, 1962. –357 p.

5. Food Security Indicators and Framework for Use in the Monitoring and Evaluation of Food Aid Programs. – USA, 1999. – 45 p.

6. Mintzberg H. The Naturale of Managerial Work / H. Mintzberg. – New York: Harper&Rov, 1973. – 68 p.

УДК 658.8

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ
MARKETING COMMUNICATIONS MANAGEMENT SYSTEM

Васильченко Л.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Черкаський державний технологічний університет

Бурцева Т.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Черкаський державний технологічний університет

У статті визначено сутність маркетингових комунікацій. Наведено їх принципи та причини інтеграції, фактори, що перешкоджають впровадженню та основні проблеми, які вирішуються у разі їх використання. Проаналізовано основні підходи до управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями.
Ключові слова: *маркетингові комунікації, інтегровані маркетингові комунікації, реклама, персональний продаж, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю.*

В статье определена сущность маркетинговых коммуникаций. Приведены их принципы и причины интеграции, факторы, препятствующие внедрению, и основные проблемы, которые решаются при их использовании. Проанализированы основные подходы к управлению интегрированными маркетинговыми коммуникациями.
Ключевые слова: *маркетинговые коммуникации, интегрированные маркетинговые коммуникации, реклама, персональная продажа, стимулирование сбыта, связи с общественностью.*

In article the essence of marketing communications. Given their principles and causes of integration, factors hindering the introduction and the main problems are solved when using them. Analyzes the main approaches to the management of integrated marketing communications.
Keywords: *marketing communications, integrated marketing communications, advertising, personal selling, sales promotion, public relations.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Комунікативні процеси мають величезне значення в людському спілкуванні та розвитку. Вони також належать до найбільш актуальних проблем людства. Важливу роль комунікації відіграють і в маркетингу.

Як правило, саме ефективністю комунікацій підприємства визначається якість та реалізація певних маркетингових рішень, таких як вихід на нові ринки, підвищення лояльності споживачів або збільшення продажів певного продукту. Без дієвих комунікацій неможливо забезпечити безперебійне функціонування, а тим більше постійний розвиток організації, і лише ті компанії, які проводять ефективну комунікаційну політику, можуть сподіватися на успіх в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблемам маркетингових комунікаційних процесів та управління ними присвячено багато праць закордонних і вітчизняних вчених, таких як: Є. Ромата [2], Ф. Котлера, Г. Армстронга [4], І. Кузнєцової [5], П. Сміт [6] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на значну кількість публікацій, й досі недостатньо розкрито питання комплексного підходу до управління маркетинговими комунікаціями за умови застосування різних елементів системи комунікацій.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Головною метою цієї роботи є визначення теоретико-методологічних підходів до сутності маркетингових комунікацій та процесу управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями на сучасному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Значний рівень невизначеності політичної, ринкової та міжнародної ситуації, обмеженість ресурсів, підвищення рівня конкуренції сприяють виникненню кризових явищ у вітчизняних підприємств, а отже, приводять до ускладнення їх управління. За таких умов значний інтерес для вітчизняних науковців і підпри-

ємців становить сучасна маркетингова концепція управління маркетинговими комунікаціями.

Запорукою успіху фірми сьогодні на ринку є спроможність стратегічно правильно організувати взаємодію багатьох інструментів маркетингових комунікацій із визначенням найдієвіших і найефективніших засобів комунікацій у господарської діяльності підприємства в цілому [1, с. 130].

Український вчений-маркетолог Є. Ромат визначає систему маркетингових комунікацій як «комплекс, який об'єднує учасників, канали й засоби комунікацій організації, спрямований на формування одержувачем комунікацій певних цільових установок, які в результаті сприяють досягненню її маркетингових цілей» [2].

Під маркетинговими комунікаціями слід розуміти процес передачі інформації про підприємство та його товар з метою впливу на цільову та інші аудиторії та отримання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на здійснений підприємством влив [3, с. 294].

Діяльність компаній у сфері комунікацій можна вважати успішною лише тоді, якщо вона значною мірою досягає поставлених цілей і завдань. У разі впливу на цільову аудиторію основною метою маркетингових комунікацій є зміна її відносин або поведінки, тобто переклад з одного стану в інший. Завдання, поставлені відповідно до вищевказаної метою, можуть стосуватися різних аспектів діяльності й бути дуже різноманітними. Серед найбільш поширених завдань маркетингових комунікацій є такі:

– інформування цільової аудиторії про існування організації, її товарах і послугах;

– формування доброзичливого ставлення споживачів до організації та її продукції;

– переконання споживачів віддати перевагу саме продукції і маркам цієї організації, робити покупки в певних магазинах, відвідувати певні заходи;

– спонукання покупця до дії;

– прискорення акту купівлі тощо.

Загальна програма маркетингової комунікації підприємства називається комплексом просування і являє собою поєднання п'яти основних засобів просування [4, с. 423–424]:

1. Реклама – платна форма неособистісного представлення та просування ідеї, товарів та послуг, яку замовляє та фінансує певний спонсор.

2. Персональний продаж – презентація товару одному або декільком потенційним клієнтам, яка здійснюється в процесі безпосереднього спілкування та має на меті продаж та встановлення тривалих стосунків з клієнтами,

3. Стимулювання збуту – одноразові спонукальні заходи, які заохочують до придбання тих чи інших товарів або послуг.

4. Зв'язки з громадськістю – налагодження стосунків між компанією та різноманітними контактними аудиторіями за допомогою створення вигідної для компанії репутації, позитивного корпоративного іміджу, з одного боку, та усунення чи попередження небажаних чуток, пліток та дій – з іншого. До головних інструментів зв'язків з громадськістю належать контакти з пресою, створення репутації товару, корпоративні комунікації, зустрічі представників компанії зі споживачами та консультування.

5. Прямий маркетинг – використання різноманітних засобів комунікації для безпосереднього спілкування з покупцями, розрахованих на отримання певної реакції. Передбачає використання пошти, телефону та інших каналів, які дають змогу звертатися до певної категорії споживачів або отримувати негайну реакцію.

Маркетингові комунікації в діяльності сучасного підприємства виконують надзвичайно важливу роль, оскільки являють собою ключовий фактор конкурентоспроможності підприємства, створюючи позитивний образ компанії серед споживачів та поширюючи інформацію про товари й послуги фірми. Деякі компанії застосовують мінімальну кількість комунікаційних засобів, але ефективне управління підприємством, що функціонує в умовах конкуренції та розвинених ринкових відносин, може бути реалізоване лише за допомогою добре організованої комунікаційної системи.

Для підвищення ефективності діяльності компанії та системи маркетингу досить важливою є необхідність аналізу того, які маркетингові комунікації впливають на лояльність споживачів та показники збуту продукції.

Для того, щоб ефективно проектувати та управляти маркетинговими комунікаціями на підприємствах, виконувати практичні завдання, які пов'язані з організацією комунікаційної взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням, необхідно глибоко усвідомити природу цього явища, визначитися зі сутністю базових категорій та основних проблем теорії комунікацій [5].

Сьогодні все більшої популярності набувають інтегровані маркетингові комунікації (далі – ІМК). В Американській асоціації рекламних агенцій розкривають поняття ІМК як концентрацію планування маркетингових комунікацій, пов'язану з необхідністю оцінювання стратегічної ролі окремих напрямів (реклами, стимулювання збуту, PR тощо) та пошук оптимального їх поєднання для забезпечення чіткості, послідовності максимізації впливу комунікаційних програм за допомогою несуперечливої інтеграції всіх окремих звернень.

Професор Є. Ромат зазначає, що інтегровані маркетингові комунікації – це концепція, що поєднує всі способи й засоби комунікації в єдиний комплекс – рекламу, PR, особисті продажі, стимулювання збуту, канали Інтернет-маркетингу, комплекс директмаркетингу. На думку вченого, ІМК дають можливість підвищити ефективність всієї системи продаж компанії, тому що, на відміну від всіх інших окремих організаційних форм, поєднує різні її підрозділи та відділи під одним прапором – іміджем марки.

Єдина система комунікацій дає змогу усунути місництво менеджерів і звернутися з правильно складеними звертаннями до потрібних покупців, у потрібний час та потрібному місці [2, с. 180].

Причини інтеграції маркетингових комунікацій лежать у сфері лояльності споживачів, основні з яких такі:

– ринки стають національними й глобальними, а отже, прихильність споживачів необхідно формувати з урахуванням цих відмінностей;

– розширення географії комунікацій підприємства вимагає більш однорідної й узгодженої присутності образу підприємства, торгової марки у свідомості покупців, а отже, позиціювання повинне сприйматися різними категоріями споживачів однозначно. Ця обставина вимагає нівелювати вплив розбіжностей з використанням окремих інструментів комунікації, що й обґрунтовує необхідність їх інтеграції;

– зростання витрат на рекламу, стимулювання збуту всіх учасників збутового ланцюга привело до різкого збільшення бюджетів просування. Використання інтегрованих маркетингових комунікацій дає можливість оптимізувати бюджет просування й домагатися більш високого комунікаційного ефекту.

П. Смітом і його колегами [6] були сформовані принципи інтегрованих маркетингових комунікацій. На думку науковців, інтегровані маркетингові комунікації мають:

– розпочинатися зі сприйняття споживачем системної діяльності підприємства;

– інтегрувати стратегію бізнесу в цілому з потребами й видами діяльності конкретного споживача;

– координувати комунікації бізнесу в межах набору їх інструментів;

– забезпечувати встановлення контактів і діалогу зі споживачем;

– створюватися для кожної марки, підприємства або бренду окремо.

До факторів, які перешкоджають впровадженню інтегрованих маркетингових комунікацій, належать:

– обмежені витрати часу менеджерів для реалізації інтегрованих маркетингових комунікацій;

– недостатня оцінка значущості і вигод від застосування інтегрованих маркетингових комунікацій;

– опір змінам з боку персоналу, особливо функціональних підрозділів організації, які відповідають лише за певну частину комунікаційного процесу;

– недостатньо гнучка наявна система планування на підприємстві до впровадження інтегрованих маркетингових комунікацій;

– неготовність зовнішніх агентств, що спеціалізуються на виконанні певної функції, переорієнтуватися до роботи в умовах інтегрованих маркетингових комунікацій [5].

Процес стратегічного управління маркетинговими комунікаціями повинен бути узгоджений з місією підприємства та системою стратегічного планування комплексу маркетингу, а також базуватися на виробленні стратегічних цілей у сфері комунікацій.

При цьому розробка стратегічних цілей є важливим етапом стратегічного управління маркетинговими комунікаціями. Однак у більшості вітчизняних підприємств немає стратегічної мети, спостерігається неузгодженість комунікаційних зусиль із загальною маркетинговою діяльністю [7, с. 185–187].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, у ході дослідження ми встановили, що саме інтеграційні процеси різних маркетингових комунікацій формують ІМК як цілісну систему діяльності суб'єкта господарювання, спрямовану на вилучення максимальної економічної та соціальної вигоди з доступних поточних та перспективних ресурсів, що синтезують різні маркетингові інструменти та принципи управління комунікативними процесами.

Основними завданнями комунікаційної діяльності є підвищення техніко-економічних показників і більш ефективна робота всіх елементів підприємства з метою виконання маркетингової стратегії. Тому для виконання поставленої мети необхідна щільна взаємодія різних підрозділів підприємств, що передбачає насамперед налагоджені комунікації всередині підприємства й величезний арсенал різноманітних засобів для створення та підтримки комунікацій із зовнішнім середовищем. Оскільки саме комплекс маркетингових комунікацій формує справжню цінність компанії, що забезпечує їй інвестиційну привабливість і динаміку розвитку, а ефективне управління комплексом маркетингових комунікацій позитивно вплине на успіх підприємства та його прибутковість і конкурентоспроможність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузик О. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах / О. Кузик // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 130–135.

2. Ромат Е. Реклама: [учеб. для вузов] / Е. Ромат. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 512 с.

3. Пацалюк К. Маркетингові комунікації в сучасному менеджменті / К. Пацалюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1. – С. 294–295.

4. Армстронг Г. Маркетинг: загальний курс / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – 5-те вид. – К.: Далектика, 2001. – 608 с.

5. Кузнєцова І. Економічна сутність та особливості маркетингових комунікацій / І. Кузнєцова, Р. Дудяк, С. Бугіль, Р. Грабовський // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». – 2015. – № 22 (1). – С. 142–148.

6. Смит П. Коммуникации стратегического маркетинга: учеб. пособие / П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд; под ред. Л. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 415 с.

7. Стеценко В. Удосконалення маркетингових комунікаційних стратегій підприємств споживчої кооперації України / В. Стеценко // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 1. – С. 184–189.

УДК 330.131.7:339.172

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ КЛІРИНГУ

RISK MANAGEMENT EXCHANGE ACTIVITIES ON THE BASIS OF CLEARANCE

Ващенко Т.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

Розглянуто сутність категорії «біржовий ризик», визначено її різновиди в платіжних, клірингових і розрахункових системах та правила управління ним. Наведено міжнародні рекомендації зі зниження міри ризику. Досліджено сутність категорії кліринг з точки зору різних країн, а також моделі розрахунків.
Ключові слова: *ризик-менеджмент, біржова торгівля, види ризику, кліринг.*

Рассмотрена сущность категории «биржевой риск», определены его разновидности в платежных, клиринговых и расчетных системах и правила управления им. Приведены международные рекомендации по снижению степени риска. Исследована сущность категории клиринга с точки зрения разных стран, а также модели расчетов.
Ключевые слова: *риск-менеджмент, биржевая торговля, виды риска, клиринг.*

The essence of the category «market risk» is defined by its variety in payment, clearing and settlement systems and the rules of management. Given international recommendations on risk reduction, the essence of the category of clearing from the perspective of different countries, as well as model calculations.
Keywords: *risk management, stock trading, risk types, clearing.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Система ринкових відносин у нашій країні розвивається поступово й досвід роботи в таких умовах показує, що ігнорування ризиків, особливо в біржовій діяльності, може привести до великих втрат прибутку або ж навіть банкрутства. Мінливі ринкові умови та дестабілізація економічних процесів у країні безпосередньо впливають на роботу брокерів та бірж з пошуку рішень щодо мінімізації ризиків. Біржова діяльність характеризується надмірним впливом багатьох факторів, тому управління ризиками надзвичайно важливе питання у цій сфері. Міра ризику залежить від професіоналізму біржовиків та від їх безпосередньої діяльності. Тому питання кліринг є визначним питанням у сфері біржової діяльності з точки зору її ефективної роботи та забезпечення гарантованого виконання укладених біржових угод.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питання управління ризиком набуває популярності в економічній науці. Багато науковців, які досліджують це явище, зокрема, зарубіжні вчені І. Балабанова [1], Г. Клейнер [2], О. Лукашов [3], У. Шарп [4] та вітчизняні І. Бланк [5], В. Вітлінський [6], О. Сохацька [7], М. Солодкий [8], О. Локтіонов [9], О. Ястремський [10] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Недостатньо дослідженим залишається питання щодо вивчення біржових інструментів управління ризиком на засадах кліринг як елементів системи біржового ризик-менеджменту.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – розглянути сутність категорії «біржовий ризик», визначити її різновиди в платіжних, клірингових і розрахункових системах та правила управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Біржові ризики – невіддільна частина будь-якої біржової діяльності. Сьогодні не існує жодної сфери біржової діяльності, яка б гарантувала прибуток без ризиків. Кожен із учасників торгів на біржі намагається максимізувати прибуток та звести до мінімуму ризик операцій, які він здійснює.

Федеральна резервна система США визначає чотири основні ризики в платіжних, клірингових і розрахункових системах:

– кредитний ризик (credit risk) – виникає, якщо одна зі сторін біржової угоди з якихось

причин не виконує своїх зобов'язань за цією операцією в повному обсязі й в певний термін;

– ризик ліквідності (liquidity risk), або ризик втрати ліквідності (liquidity fall risk, liquidity lowering risk) – виникає, якщо одна зі сторін угоди у встановлений час не виконує своїх зобов'язань в повному обсязі через тимчасову недостатності коштів. Ризик ліквідності відрізняється від кредитного ризику тим, що він не є наслідком неплатоспроможності сторони угоди, оскільки існує можливість, що вона погасить заборгованість найближчим часом;

– операційний ризик (operational risk) – виникає внаслідок непередбаченості ситуацій, пов'язаних з функціонуванням інформаційно-комунікаційних засобів, таких як помилки, зумовлені людським фактором, технічним збоєм програмних або апаратних засобів або систем зв'язку, а також хакерських чи інших терористичних атак на систему;

– правовий ризик (legal risk), який є ризиком втрат через несподівані зміни, впровадження або скасування законодавчих чи інших регулювальних норм, або у зв'язку з неможливістю виконання контракту в примусовому правовому порядку [11].

З огляду діяльності посттрейдингової інфраструктури, законодавство закордонних країн визначає біржову діяльність через поняття діяльності з оплати, клірингу і розрахунків як видів діяльності, що здійснюються одним або декількома фінансовими інститутами з метою сприяння завершенню фінансових транзакцій. При цьому термін «фінансові транзакції» охоплює, крім усього іншого, перекази грошових коштів, цінних паперів і ф'ючерсних контрактів, валютних контрактів, контрактів похідних фінансових інструментів і свопів. Діяльність з оплати, клірингу і розрахунків не включає будь-які пропозиції або продаж цінних паперів, або будь-які торговельні операції, або здійснення процедури котирування. Методів управління ризиками під час торгівля на біржі існує безліч, але щоб їх застосовувати потрібно в точності виконувати деякі основні правила управління цими ризиками. Розглянемо їх докладніше.

1. Проведення попереднього аналізу. Щоб відкрити угоду, необхідна об'єктивна причина.

2. Створення торгового плану й подальше його слідування. Скільки у світі трейдерів, стільки ж і торгових стратегій (планів). Одні з них користується фундаментальним аналізом, інші застосовують лише технічний аналіз. Ті, хто застосовує конкретний алгоритм торгівлі і постійно його дотримується, має можливість аналізувати помилки, щоб в майбутньому знову їх не повторювати. Крім того, дотримуючись певного алгоритму, трейдери не піддаються емоціям, що допомагає їм діяти більш впевнено.

3. Встановлення допустимого рівня втрат. Методи управління ризиками повинні включати норму збитків за певний торговий період.

4. Диверсифікація угод. Щоб ефективно управляти власним капіталом досвідчені трейдери, не рекомендують залучати в одну угоду більше ніж 5% свого депозиту [12].

Ядром посттрейдингової інфраструктури, діяльність якої спрямована на створення механізму гарантованого виконання укладених біржових угод, є клірингова діяльність або клірингу. У більшості країн з розвиненою ринковою інфраструктурою клірингова діяльність є ліцензованим видом діяльності і здійснюється під жорстким контролем держави. Як правило, клірингова організація являє собою велике акціонерне товариство, основними акціонерами якого є банки, інвестиційні інститути та інші фінансові організації. Такі клірингові організації забезпечують кліринг кільком великим бірж.

У законодавствах різних країн існують різні визначення поняття клірингу.

У законодавстві Республіки Казахстан надається таке визначення: «кліринг – проведення заліку взаємних вимог і зобов'язань між учасниками біржових торгів з операцій, що здійснюються на товарній біржі» [12].

У Росії ухвалений окремий закон щодо клірингу, в якому говориться: «клірингова діяльність – діяльність з надання клірингових послуг відповідно до затверджених клірингової організацією правилами клірингу, зареєстрованими в установленому порядку федеральним органом виконавчої влади в галузі фінансових ринків» [13].

У законодавстві США щодо клірингу говориться таке: «якщо ф'ючерси на цінні папери не закінчуються грошовими розрахунками, ринок, на якому ці ф'ючерси торгуються, має врегульовуватися зареєстрованим клірингових агентством за допомогою грошової виплати та постачання цінних паперів, що лежать в основі цих ф'ючерсів» [14].

Законодавством Республіки Корея встановлено: «Біржа як клірингова організація повинна здійснювати підтвердження угод, виявлення заборгованостей, залік, розрахунок з цінних паперів, розрахунок кожного окремого актива, розрахунок необхідних сум, розрахунок щодо виконання гарантій, вжиття заходів щодо розрахунків за невиконаним операціях, вироблення інструкцій за результатами угод на ринку цінних паперів і ринку деривативів « [15].

У законодавстві Японії встановлено: термін «клірингова організація сировинного товару», який використовується в цьому Законі, означає юридичну особу, яка отримала ліцензію або дозвіл від уповноваженого міністерства відповідно до положень статті 167 або статті 173 параграфа 1 щодо діяльності щодо прийняття на себе боргових зобов'язань операцій із сировинним товаром [16].

Законодавством України визначено так сутність поняття «кліринг»: це механізм, що включає збирання, сортування, реконсиляцію та проведення взаємозаліку зустрічних вимог учас-

ників платіжної системи, а також обчислення за кожним із них сумарного сальдо за визначений період часу між загальними обсягами вимог та зобов'язань [17].

Зважаючи на вищевикладене, залежно від рівня ліквідності активів і від застосовуваної технології торгів у міжнародній практиці виділяють три моделі клірингу і розрахунків [18].

Модель DVP 1. Виконання доручень окремо по кожній угоді («угода за угодою», gross settlement). У процесі реалізації цієї моделі в разі відокремлення грошової складової частини від цінних паперів повинен бути налагоджений оперативний обмін інформацією між депозитарієм і банком. Недоліком цієї моделі є необхідність резервування значного обсягу активів. У разі відсутності гарної системи управління ліквідністю підвищується ризик невиконання угод. Для управління даними ризиками необхідне управління чергою платежів, а також розвиток системи кредитування цінними паперами.

Модель DVP 2. Переклад цінних паперів за кожною операцією, перерахування грошових коштів з використанням неттінгу. Також цю модель називають розрахунком на підставі брутто цінними паперами й нетто коштами. Переклади цінних паперів передують остаточному розрахунку грошей (відповідно до нетто – дорученням від депозитарію на адресу Центрального банку або розрахункового банку). Перевагами цієї моделі є відсутність необхідності резервування великих грошових сум і підвищення відсотка виконуваних операцій. Недоліком є великий кредитний ризик продавця. Для управління ризиками необхідна гарантія виконання грошових переказів платіжною системою (гарантії великих банків або Центрального банку).

Модель DVP 3. Виконання доручень з використанням неттінгу з цінних паперів та коштів. Також цю модель називають розрахунком на підставі нетто цінними паперами і нетто коштами. Перевагою цієї моделі є відсутність ризику втрати основного боргу. Недоліками – ризик ліквідності, банкрутства гаранта, законодавчі ризики (необхідність скасування всіх розрахунків), системний ризик. Для управління ризиками використовується кредитування цінними паперами, гарантії виконання (наприклад, центральним контрагентом).

У біржовій торгівлі у цей час найбільшого поширення набув безперервний кліринг, більшою мірою відповідний моделі DVP 3, який застосовується на ринках з високим рівнем ліквідності і відповідно торгів, проведених за технологією безперервного подвійного аукціону.

Приблизно з середини 1980-х років в посттрейдингових послугах почав використовуватися принцип декількох клірингових сесій протягом робочого дня, що дало можливість розбити денний інтервал на кілька коротших періодів, оперативно відстежувати ситуацію в системах і усувати збої в міру їх виникнення. Надалі були впроваджені розрахунки в режимі реального часу за більшістю торгових активів.

Високі обороти, у свою чергу, приводять до низьких витратах, що дозволяє підтримувати прийнятний для клієнтів – професійних учасників фінансових ринків рівень комісійної винагороди. При цьому системи розрахунків вельми надійні, ризик невиконання зобов'язань за угодою складають тисячні частки відсотка від обсягу операцій. Це досягається застосуванням таких методів:

– розрахунки ведуться лише на умовах «постачання проти платежу»: для здійснення операції обидві сторони повинні мати залишки на рахунках в цих системах, достатні для виконання своїх зобов'язань;

– попереднє звіряння параметрів операції (кількість, вигляд і вартість активів, що беруть участь в операції);

– застосування наскрізної обробки доручень з автоматичним звірянням результатів операції.;

– надання покриття під проведення операції в разі нестачі або відсутності на рахунку учасників відповідних цінних паперів або грошових коштів. Покриття надається з гарантійного фонду, який формується за рахунок коштів учасників, а сама система виступає так званим менеджером, який надає і повертає ресурси, списує і нараховує винагороду, управляє ризиками. Кошти повертаються на рахунок кредитора на першу вимогу з виплатою відсотків з їх використання. Повернення коштів гарантується як самою системою, так і банками, з якими підписані гарантійні угоди.

У загальному розумінні кліринг охоплює збір, обробку, звіряння, коригування інформації, що стосується взаємних зобов'язань сторін угод, визначення цих зобов'язань і забезпечення їх виконання. Виконання зобов'язань досягається шляхом заліку і взаємозаліку взаємних зобов'язань сторін угоди й за потреби використання для цих цілей гарантійного фонду.

Розрахунково-клірингова організація – це комерційна організація, яка працює з прибутком [19]. Її статутний капітал утворюється за допомогою внесків її членів. Основні джерела доходів складаються з:

– плати за реєстрацію угод;
– доходів від продажу інформації;
– доходів від обігу грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні організації;
– надходжень від продажу своїх технологій розрахунків, програмного забезпечення тощо.

Розрахунково-клірингові організації займають центральне місце в торгівлі похідними цінними паперами: ф'ючерсними контрактами та біржовими опціонами. Без них сучасний біржовий ринок був би просто неможливий.

Взаємини між розрахунково-клірингової організацією та її членами, біржами й іншими організаціями будуються на основі відповідних договорів. Членами розрахунково-кліринго-

вої організації зазвичай є великі банки і великі фінансові компанії. Розрахунково-клірингові організації не мають права проводити кредитні операції, на відміну від комерційних банків, не обмежують коло своєї діяльності лише розрахунковим обслуговуванням. Вони можуть виконувати депозитарні та інші послуги з обслуговування учасників біржового ринку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Міра ризику враховується біржовим фахівцем на підставі отримання спекулятивного прибутку. Професіонали біржової справи визначають кожен із факторів ризику заздалегідь, вони мають свої власні методи прийняття рішень, на основі яких визначається загальний рівень ризику, прийнятного в тій чи іншій ситуації. Це і є системою управління ризиками. Розмаїття біржових ризиків, їх взаємозв'язок і взаємозалежність зумовлюють актуальність подальшого вивчення природи ризиків, управління біржовими ризиками, створення ефективного біржового механізму, складником якого повинен стати механізм гарантування біржових угод.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И. Риск-менеджмент / И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
2. Клейнер Г. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г. Клейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов. – М.: Экономика, 1977. – 288 с.
3. Лукашов А. Управление ценовыми рисками на сырьевые товары (commodities) для нефинансовых корпораций / А. Лукашов // Управление финансовыми рисками. – 2006. – № 2 (6). –С. 166–189.
4. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; перевод А. Буренин, А. Васин. – М.: Инфра-М, 2003. – 1027 с.
5. Ястремський О. Основи теорії економічного ризику: [навч. посібник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / О. Ястремський – К.: АртЕк, 1997. – 248 с.
6. Бланк И. Финансовый менеджмент / И. Бланк – К.: Ника-Центр; Эльга, 2004. – 672 с.
7. Вітлінський В. Ризикологія в економіці та підприємництві: [монографія] / В. Вітлінський, П. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
8. Лактіонов О. Економічний механізм біржової торгівлі в управлінні ціновим ризиком: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / О. Лактіонов; Харківський держ. технічний ун-т будівництва та архітектури (ХДТУБА). – Х., 2005. – 256 с.
9. Сохацька О. Біржова справа: [підручник] / О. Сохацька. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 602 с.
10. Солодкий М. Біржовий ринок: [навч. посібник] / М. Солодкий. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 565 с.
11. Матяшин А. Управление рисками на бирже / А. Матяшин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gkilicenz.uz/2010-08-05-15-06-21/587.
12. О товарных биржах: Закон Республики Казахстан от 4 мая 2009 г. № 155-IV ЗРК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://base.spinform.ru/show_doc. fwx?rgn=27825.
13. О клиринге и клиринговой деятельности: Федеральный закон РФ от 7 февраля 2011 г. № 7-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://base.spinform.ru/show_doc. fwx?rgn=32701.
14. Securities Exchange Act of 1934 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://db.com/dsc/docs/Securities_Exchange_Act_1934.pdf.
15. Financial Investment Services and Capital Markets Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://slideserve.com/igor-mclean/financial-investment-services-and-capital-markets-act
16. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.
17. Bank for International Settlements, «Delivery Versus Payment in Securities Settlement Systems» // Report prepared by the Committee on Payment and Settlement Systems of the Central banks of the Group of Ten countries. – September. – 1992.
18. Статьи, книги форекс, индикаторы форекс, советники форекс и софт для трейдеров. Клиринговые организации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forexaw.com.

УДК 656:65.011(045)

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

METHODICAL MAINTENANCE OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS ON TRANSPORT COMPANIES

Вовк О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Національний авіаційний університет

Досліджено теоретичні основи оцінювання ефективності транспортних підприємств шляхом аналізу наявних підходів та показників, розгляду наукових основ інтегральної оцінки на різних видах транспорту. Запропоновано систему показників оцінювання ефективності діяльності транспортних підприємств з урахуванням технічних особливостей та умов надання транспортних послуг.
Ключові слова: ефективність, оцінювання, система показників, транспортне підприємство, транспортні послуги.

Исследованы теоретические основы оценки эффективности транспортных предприятий путем анализа существующих подходов и показателей, рассмотрения научных основ интегральной оценки на различных видах транспорта. Предложена система показателей оценки эффективности деятельности транспортных предприятий с учетом технических особенностей и условий предоставления транспортных услуг.
Ключевые слова: эффективность, оценка, система показателей, транспортное предприятие, транспортные услуги.

Research of theoretical foundations of evaluating the effectiveness of transport companies by analyzing existing approaches and indicators, review of scientific basis of integrated assessment of on various modes of transport. Proposed a system of indicators evaluating the efficiency of the transport companies of the technical characteristics and conditions of providing transport services.
Keywords: efficiency, evaluation, system of indicators, transport companies, transport services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах ринкових перетворень та зростання вимог до якості й безпеки надання транспортних і суміжних послуг проблема врахування специфіки транспортних підприємств під час оцінювання ефективності їх діяльності є досить актуальною, оскільки дає змогу не лише приймати управлінські рішення щодо збільшення прибутку, а й реалізувати стратегічні цілі щодо стійкого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питання ефективності діяльності підприємств розкриті в працях таких науковців, як О. Іванілов, А. Ачкасов, П. Саблук, А. Воронкова А. Шеремет, Р. Сайфулін, І. Герчикова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Слід вказати на наявність значної кількості наукових праць з цієї проблеми закордонних учених. Проте в умовах ринкової трансформації, що відбулися і відбуваються в нашій країні, проблема розвитку ефективного функціонування транспортної галузі потребує подальшого опрацювання і розвитку методичного інструментарію управління та оцінювання.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Головною метою цієї роботи є узагальнення наявних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємств та розробка системи показників ефективності для транспортних підприємств

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних наукових здобутках трактування та оцінювання ефективності діяльності підприємств має досить розширену науково-методичну базу, яка в цілому зводиться до двох концептуальних підходів: ефективність розглядається як результативність або рівень досягнення мети (див. табл. 1).

Так, І. Мазур визначає ефективність як комплексне поняття, зміст якого полягає в порівнянні результатів господарської діяльності з витраченими ресурсами (трудовими, матеріальними, основними фондами) та описується такими

характеристиками, як доцільність, результативність, якість, корисність тощо [1, с. 257].

На думку В. Лямець, ефективність – це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність співвіднесена з ресурсними витратами [2, с. 197]. Т. Хачатуров визначає, що ефективність – цевідношення економічного або соціального ефекту до потрібних для його досягнення витрат [3, с. 95]. А. Виварець та Л. Дистергіфт стверджують, що в загальному розумінні ефективність будь-якого процесу, будь-якого виду діяльності характеризує рівень досягнення поставленої мети [4, с. 79]. З огляду досягнення мети цього поняття розглядає Ю. Сурмін, який визначає, що ефективність – це показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей [5, с. 216].

В. Роєнко, К. Гуленок ефективність пропонують розглядати як інтегральний показник діяльності підприємства, який враховує порівняння результату роботи та витрачених на нього ресурсів. Ученими для оцінення ефективності запропоновано методику, яка враховує різноманітні підсистеми функціонування підприємства, що дає змогу оцінити підприємство з різних аспектів його діяльності [6, с. 149].

І. Макаренко пропонує визначати економічну ефективність за допомогою таких показників: матеріаломісткість продукції, фондовіддача, термін окупності капітальних вкладень, продуктивність праці, рентабельність підприємства. Матеріаломісткість продукції зображає економічну ефективність використання матеріальних ресурсів. Фондовіддача характеризує рівень ефективності використання основних засобів. Ефективність використання капітальних вкла-

Таблиця 1

Трактування поняття «ефективність» у системі оцінювання підприємства

Автори	Визначення поняття «ефективність»	Об'єкт оцінки	Показники
І. Мазур	Порівняння результатів господарської діяльності з витраченими ресурсами	Трудові, матеріальні ресурси	Доцільність, результативність, якість, корисність
В. Лямець	Дієвість здатності в процесі функціонування системи давати результати	Результати функціонування системи та витрат ресурсів	Результативність
Т. Хачатуров	Відношення економічного або соціального ефекту до потрібних для його досягнення витрат	Ефекти та витрати	Рентабельність
А. Виварець, Л. Дистергіфт	Характеризує рівень досягнення поставленої мети	Процеси та діяльність	Рентабельність процесів
Ю. Сурмін	Показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей	Система підприємства	Рентабельність системи
В. Роєнко, К. Гуленок	Інтегральний показник, який враховує порівняння результату та витрачених ресурсів	Ресурси і результати	Інтегральний показник
І. Макаренко	Комплекс показників використання ресурсів	Ресурси	Матеріаломісткість продукції, фондовіддача, термін окупності, продуктивність праці, рентабельність, екологічна ефективність підприємства
І. Герчикова	Витрати на отримання результатів	Реальні витрати виробництва	Рентабельність активів, рентабельність власного та позикового капіталу
А. Шеремет, Р. Сайфулін	Розглядається у фінансовій системі підприємства	Фінансові ресурси	Ефективність авансованих і спожитих ресурсів, обіг і рентабельність коштів
О. Ефімова	Розглядається у фінансовій системі підприємства	Фінансові ресурси	Рентабельність використаного капіталу
Г. Шмален	Отримання результату за найменших витрат або заданому обсягу витрат	Економічність	Фінансова стійкість і прибуток

день зображає термін окупності капітальних вкладень. Економічна ефективність персоналу виражається за допомогою показника продуктивності праці. Економічна ефективність підприємства в цілому оцінюється показником рентабельності підприємства. Також окремо розглядаються показники екологічної ефективності підприємства, основними серед яких є: допустимі норми забруднення навколишнього середовища, коефіцієнти виходу готової продукції із початкової сировини, витрати на проведення природоохоронних заходів [7].

І. Герчикова пропонує рахувати ефективність щодо реальних витрат виробництва. При цьому вона вважає, що ефективність потрібно визначати за рентабельністю активів, рентабельністю власного та позикового капіталу [8].

А. Шеремет і Р. Сайфулін пропонують визначати ефективність авансованих ресурсів й ефективність спожитих ресурсів, а також обіг і рентабельність коштів або їх джерел [9; 10].

На думку О. Ефімова, ефективність доцільно визначати за рентабельністю використаного капіталу. У разі залучення позикових засобів треба враховувати також фінансові витрати (відсотки). Прибуток для визначення рентабельності слід брати той, що залишається у розпорядженні підприємства, тобто чистий [11].

Г. Шмален одним з основних критеріїв оцінення діяльності підприємства в умовах ринкової економіки вважає економічність. Під економічністю науковець розуміє отримання певного результату за найменших витрат або заданому обсягу витрат. Основними показниками діяльності підприємства в ринкових умовах Г. Шмален називає фінансову стійкість і прибуток (рентабельність). При цьому під останньою він розуміє рентабельність власного капіталу й рентабельність всього капіталу, вкладеного в підприємство [12; 13, с. 5].

Розглянуті визначення та показники зображають специфічність та однобічність досліджень авторів, що не розкривають комплексності аналізу підприємства та не враховують специфіку транспортних підприємств.

Італійський економіст В. Парето вважає, що «економічна ефективність господарської системи – це стан, в якому неможливо збільшити міру задоволення потреб хоча б однієї людини, не погіршуючи при цьому положення іншого члена суспільства». Інакше кажучи, розподіл ресурсів вважається неефективним, якщо існує можливість виробляти більшу кількість якого-небудь товару або послуг за наявних ресурсів без скорочення випуску інших товарів або послуг. Це визначення зображає момент досягнення найбільш оптимального з точки зору ефективності стану будь-якої господарської системи, тобто містить елемент критерію ефективності. Незалежно від якісного змісту різних економічних систем ефективність є взаємозв'язком результатів і витрат.

Багато економістів робили спроби пояснити сутність економічної ефективності за аналогією з ефективністю в природничих науках, тобто розглядали економічну ефективність як ефективність технічну. У зв'язку із цим Г. Гольберг підкреслював, що визначення технічної ефективності в більшості фізичних, хімічних і біохімічних процесів здійснюється через одновимірність і точність виміру величин, що характеризують витрати і результати. Процеси господарські докорінно відрізняються від процесів технологічних. Витрати і результати не можна розглядати як величини безумовно одновимірні і завдання визначення ефективності тут набагато складніше. Сутність тенденції ефективності за потреби постійного зростання результату як бази прогресу. Розвиток цього положення можна знайти в роботах економістів 70-х рр. Наприклад, М. Бор пише, що ефективність якого-небудь процесу означає його результативність, що досягається на основі використання природних умов, доцільного і цілеспрямованого поєднання чинників, що створюють ефект. Проте це не означає, що ефективність виробництва потрібно розуміти лише як категорію вимірювального й кількісного порядку, через яку порівнюються витрати з результатами. Ефективність виробництва, насамперед економічна категорія, є одним із виразів виробничих стосунків у суспільстві і формується під впливом характеру цих стосунків. Тому можна зробити висновок про відсутність тотожності між технічною та економічною ефективністю, оскільки економічна ефективність має завжди соціальну сутність, на відміну від технічної.

Отже, в загальному розумінні економічна ефективність виробництва є кількісним співвідношенням двох величин – результатів господарської діяльності та виробничих витрат. Сутність проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в збільшенні економічних результатів на кожну одиницю витрат у процесі використання наявних ресурсів. Підвищення ефективності виробництва може досягатися як шляхом економії поточних витрат (споживаних ресурсів), так і шляхом кращого використання наявного капіталу і нових вкладень в капітал (вживаних ресурсів) [14].

Наявність різних концепцій сутності ефективності зумовлено різними теоретичними позиціями її аналізу, виділенням якогось одного аспекту з рішення загальної проблеми. Дедалі більше науковців вважають, що приріст прибутку зображає результат реалізації та послуг, а в якості витрат, зумовивши цей приріст, доцільно застосовувати вартість використаних ресурсів, які визначають виробничий потенціал [15, с. 26]. Таким чином на ефективність господарської підприємства впливають фінансовий стан, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги.

Зауважимо, що перелік ресурсів підприємства, які визначають його ефективність, не є вичерпними, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть суттєво впливати інші чинники. Проте для середньостатистичного підприємства, яке діє в умовах ринку, урахування зазначених чинників гарантує отримання найбільш адекватної оцінки стану справ на підприємстві.

Економічний ефект зображає вартісні показники, що характеризують проміжні й остаточні результати господарської діяльності підприємства. Формами прояву економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти: зростання продуктивності праці, зростання обсягу товарообігу, збільшення прибутку, зниження фондомісткості тощо. Форми прояву соціальної ефективності пов'язані з отриманням соціальних ефектів: поліпшенням умов праці, зростанням життєвого рівня населення.

Критерій економічної ефективності визначається за формулою:

$$E = \frac{e \to max}{B \to min}, \quad (1)$$

де е – критерій економічної ефективності;

Е – економічний результат (вигода або ефект);

В – витрат на досягнення економічного результату.

Американські вчені К. Макконелл та С. Брю у своїй праці «Економікс» розглядають категорію ефективності з точки зору такого застосування ресурсів, яке б забезпечувало найбільш цінний їх внесок у загальний обсяг продукції. «Економічна ефективність, відзначають науковці, характеризує зв'язок між якістю ресурсів, які застосовуються в процесі виробництва, та отриманою в результаті кількістю будь-якого споживчого продукту. Більша кількість продукту, отриманого від цього обсягу видатків, означає підвищення ефективності, менший обсяг продукту від цієї кількості видатків вказує на зниження ефективності» [16, с. 257].

Різноманітність практичних завдань управління, в яких здійснюється оцінювання ефективності досягнутих результатів, зумовлює необхідність диференціювання їх за певними групами. Виділимо три групи показників:

Функціональні (або вартісні) показники, які застосовуються для прямого оцінювання функціонування системи (наприклад, підприємства) за ознаками, що безпосередньо характеризують функціональні призначення системи. Для підприємства транспортній сфери такими показниками можуть бути кількість наданих транспортних послуг, дотримання встановлених вимог до строків їх виконання, мінімізація скарг клієнтів.

Показники економічної ефективності, що використовуються під час оцінювання результатів діяльності господарських структур, як правило, зображають вартісну характеристику результату. До таких показників економічної ефективності належать: обсяг транспортній продукції, прибуток, собівартість, продуктивність праці.

До відносних показників економічної ефективності відносять показники, що характеризують відношення доходів до витрат. Наприклад, ефективність стосовно транспортного сервісу можна розглядати у вигляді кількісного параметра, величина якого рівна відношенню доходу внаслідок реалізації транспортних послуг до витрат на здійснення транспортній діяльності.

Причому витрати на забезпечення транспортній діяльності включають оплату праці виробничого персоналу; відтворення і підтримку в працездатному стані транспортних засобів, комунікацій і споруд; споживання палива та енергоресурсів; компенсацію екологічних наслідків транспортній діяльності. Проте, на нашу думку, використання подібних характеристик для оцінювання результатів діяльності господарських структур (тобто їх ефективності) без інших показників є економічним редукціонізмом, оскільки при цьому порушується принцип відповідності.

Показники соціальної ефективності. До цієї групи показників належать показники результатів діяльності, тобто ефективності, які виражаються на мові клієнта і зображають рівень його задоволеності споживаною продукцією або послугами. Такі показники можна також визначити як показники споживчої ефективності.

Е, Нілі, Н. Адамс, М. Кенерлі вважають систему вимірювання ефективності як ту, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень і заходів, оскільки вона у кількісному виразі визначає результативність на підставі збору, порівняння, сортування, аналізу та інтерпретації відповідних даних [17, с. 3]. Зважаючи на це, управління ефективністю бізнесу в епоху інформації полягає, у тому числі й у аналізі можливостей забезпечення сьогоднішньою управлінською командою передумов до того, щоб завтра організація досягла переважних показників ефективності.

Проблемні питання вирішуються через тривимірну систему – призму ефективності [18, с. 165]. До неї належать п'ять взаємозалежних точок зору на ефективність: задоволення потреб залучених заінтересованих сторін, внесок заінтересованих сторін, стратегії, процеси, можливості. Формування системи показників ефективності господарської діяльності підприємства має:

– створювати передумови для виявлення резервів зростання ефективності;

– показувати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;

– стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;

– виконувати критеріальну функцію.

Для оцінювання економічної ефективності потрібна її конкретизація за допомогою визначення критеріїв, погоджених з ними показників і відповідних цим критеріям умов економічної ефективності.

Залежно від призначення системи та умов її функціонування критерієм ефективності можуть бути різні показники. Кожному варіанту системи управління відповідає визначене значення критерію ефективності, і завдання оптимального управління полягає в тому, щоб знайти й реалізувати такий варіант управління, відповідно до якого критерій приймає найвигідніше значення.

При цьому наявні критерії оцінювання ефективності управління можуть бути розділені на чотири види:

1. Інтегральний (комплексний) показник якості управління.

2. Рівень досягнення виробничою системою цілей, що намічалися.

3. Виявлення надійності протікання процесів управління та функціонування системи управління.

4. Традиційні критерії, засновані на кількісно визначеній зміні співвідношення витрат (ресурсів) і результату.

Перші три групи на практиці не застосовувалися в діяльності організацій, оскільки до безперечних переваг методів четвертої групи можливо віднести відносну простоту математичного апарату та доступність інформаційної бази. Крім того, досить складно оцінити якість управління, тому що велика кількість аспектів у цій оцінці не піддається кількісному вираженню; складно оцінити рівень досягнення цілей, що вимірюються якісно (наприклад, покращення естетики робочих місць, яке виражається в оформленні інтер'єру, робочого місця і приміщення в цілому).

На основі проведених досліджень джерел праць Ю. Кулаєва, Г. Кучерук, І. Щелкунова, В. Матвєєва, В. Загорулька, Ю. Пащенка, Г. Жаворонкової та ін. [19; 20] можна сформувати систему показників оцінювання ефективності господарської діяльності транспортних підприємств (див. табл. 2), що включає узагальнені та часткові показники ефективності господарської діяльності, показники ефективності використання основних та обігових активів, продуктивності праці й ефективності інвестицій та інновацій.

Таблиця 2

Система показників оцінювання ефективності транспортного підприємства

Група	Показники
1. Узагальнені показники ефективності господарської діяльності	1.1. Рентабельність наданих послуг з перевезень пасажирів/вантажів та суміжних послуг. 1.2. Норма прибутковості. 1.3. Обсяг доставки пасажирів, вантажів. 1.4. Собівартість доставки 1 т вантажу, 1 од. вантажного місця, 1 пасажира. 1.5. Доходи на 1 т вантажу, 1 од. вантажного місця, 1 пасажира. 1.6. Прибуток на 1 т вантажу, 1 од. вантажного місця, 1 пасажира
2. Часткові показники ефективності господарської діяльності	2.1. Показники ефективності експлуатації окремих маршрутів: - прибуток від експлуатації транспортних засобів на досліджуваному маршруті; - загальний прибуток; - рентабельність маршруту. 2.2. Показники ефективності експлуатації окремих транспортних засобів: - річна продуктивність парку транспортних засобів за типами техніки
3. Показники ефективності використання основних засобів	3.1. Фондовіддача парку транспортних засобів. 3.2. Фондомісткість доставки 1 т вантажу, 1 од. вантажного місця, 1 пасажира. 3.3. Фондоозброєність. 3.4. Рентабельність основних засобів
4. Показники ефективності використання обігових активів	4.1. Коефіцієнт обігу обігових коштів. 4.2. Коефіцієнт завантаження. 4.3. Тривалість обігу. 4.4. Рентабельність обігових активів. 4.5. Доходи й обсяг робіт на 1 грн середньорічної вартості нормованих обігових засобів. 4.6. Коефіцієнт корисного використання енергоресурсів
5. Показники ефективності використання праці	5.1. Продуктивність праці водіїв/пілотів/т.п. 5.2. Трудомісткість наданих послуг (доставки 1 т вантажу, 1 од. вантажного місця, 1 пасажира). 5.3 Фондоозброєність. 5.4. Зарплатомісткість продукції
6. Показники ефективності використання інвестицій	6.1. Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень. 6.2. Величина прибутку на 1 грн капітальних вкладень. 6.3. Термін окупності капітальних вкладень 6.4. Зведені витрати

До головних показників роботи транспортного підриємства належать такі:

– обсяг транспортної продукції: обсяг відправлень, вантажних та пасажирських перевезень, пасажирообіг, вантажообіг;

– технічні показники: провізна здатність, пропускна спроможність, кількість одиниць парку транспортних засобів та їх потужність;

– експлуатаційні показники: годинна продуктивність транспортних засобів, річний фонд годин у дорозі, швидкість руху (рейсова);

– економічні: виторг (дохід) від перевізної діяльності та суміжних послуг, витрати і собівартість перевезень, прибуток, рентабельність;

– якості та ефективності перевізного процесу: середня дальність перевезень, швидкість доставки, рівень збереженості перевезених вантажів, безпека, регулярність, задоволеність клієнтів обслуговуванням тощо.

До складу узагальнених показників підвищення ефективності надання транспортних послуг можна віднести:

– темп зростання пасажирообігу й вантажообігу;

– темп зростання доходів з основної діяльності;

– ефективність використання ресурсів, що беруть участь у створенні транспортної продукції;

– відносну економію основних засобів, нормованих обігових засобів, матеріальних витрат (без амортизації), фонду оплати праці;

– поточні витрати на 1 грн доходу та на 10 приведених тонно-кілометрів;

– продуктивність праці працівників основної діяльності.

Загальні вимоги до показників ефективності:

– досить наочний і зрозумілий фізичний зміст;

– відповідність поставлених перед системою експлуатації транспортних засобів завдань;

– можливість досить простого визначення;

– однаковий фізичний зміст за різних варіантів використання повітряних транспортних засобів за призначенням.

Отже, зважаючи на вищевикладене, зазначимо, що оцінювати економічну ефективність транспортних послуг можна з погляду:

1) споживача (внаслідок використання ним більш якісних транспортних послуг, що більш повно задовольняють його потреби; зниження витрат споживача на перевезення, економії часу на транспортування);

2) перевізника (внаслідок підвищення якості перевізних процесів, що впливають на зниження собівартості транспортних послуг у результаті скорочення невідповідностей, застосування якісних матеріалів і палива, зниження виробничого браку; удосконалення технології, поліпшення організації перевезень, оперативного управління, підвищення рівня автоматизації);

3) функціонування економіки країни в цілому (внаслідок інтеграції інтересів перевізників та споживачів, підвищення конкурентоспроможності національних транспортних послуг, підвищення рівня життя населення та поліпшення екології).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У ході дослідження узагальнено наявні підходи та показники щодо оцінювання ефективності діяльності підприємства. Запропоновано систему показників ефективності діяльності транспортних підприємств, що зображає результативність використання основних та обігових засобів, персоналу, інвестицій та основних видів діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур И. Эффективный менеджмент: [учеб. пособие для вузов] / И. Мазур, В. Шапиро; под ред. И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2003. – 416 с.

2. Лямець В. Системній аналіз: вступний курс / В. Лямець, А. Тевяшев. – 2-ге вид., перероб. та допов. – Х.: ХНУРЕ, 2004. – 448 с.

3. Хачатуров Т. Эффективность капитальных вложений: [учеб. пособие] / Т. Хачатуров – М.: Экономика, 1979. – 186 с.

4. Выварец А. Эффективность производства: теория, методология и методика оценки / А. Выварец, Л. Дистергефт // Экономическая эффективность: теория, методология, практика: сборник научных статей. – Екатеринбург: Изд-во «УГТУ», 2000. – 323 с.

5. Сурмин Ю. Теория систем и системный анализ: [учеб. пособие] / Ю. Сурмин – К.: МАУП, 2003. – 368 с.

6. Роєнко В. Оцінка ефективності функціонування машинобудівних підприємств / В. Роєнко, К. Гуленок // Молодий вчений. – 2016. – № 1 (28). – Ч. 1. – С. 147–150.

7. Макаренко О. Критерії економічної ефективності роботи підприємства в умовах антикризового управління / О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7. – С. 121–125.

8. Герчикова И. Менеджмент: [учеб. для вузов] / И. Герчикова. – 4-е изд., перероб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 499 с.

9. Кривов'язюк І. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: [монографія] / І. Кривов'язюк. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 260 с.

10. Шеремет А. Методика финансового анализа / А. Шеремет, Р. Сайфулин. – М.: Инфра-М, 1995. – 176 с

11. Ніколаєнко В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / Н. Ніколаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 180–191.

12. Ефимова О. Финансовый анализ / О. Ефимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.

13. Прядко В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління / В. Прядко; НАН України, Рада з вивчення продуктивних сил України. – К.: Наукова думка, 2003. – 282 с.

14. Савчур-Шекмар Н. Шляхи підвищення ефективності розвитку харчової промисловості в Закарпатті: теорія і практика / Н. Савчур-Шекмар. – К.: Наук. світ, 2000. – 117 с.

15. Воронкова А. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [монографія] / А. Воронкова. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 520 с.

16. Бачевський Б. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посібник]/ Б. Бачевський, І. Заблоська, О. Решетняк. – К.: Центр навчальної літератури, 2009 – 400 с.

17. Нили Е. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Е. Нили, К. Адамс, М. Кенерли; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-клуб, 2003. – 400 с.

19. Апарова О. Актуальні проблеми визначення фінансово-економічних показників діяльності підприємств авіатранспорту / О. Апарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Aparova.pdf.

20. Кулаев Ю. Экономика гражданской авиации Украины: [монография] / Ю. Кулаев, В. Щелкунов. – 2-е изд., дополн. и перераб. – К.: Феникс, 2010. – 736 с.

УДК 658.155

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РЕЗУЛЬТАТОМ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULT FROM OPERATING ACTIVITIES OF ENTERPRISE

Єпіфанова І.Ю.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Вінницький національний технічний університет

Ревенко В.С.
студент,
Вінницький національний технічний університет

Статтю присвячено питанням управління фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства. Розглянуто теоретичні питання аналізу фінансового результату від операційної діяльності підприємства, фактори, що впливають на хід аналізу. Досліджено іноземний досвід організації процесу управління фінансовим результатом від операційної діяльності.
Ключові слова: *фінансовий результат, операційна діяльність, доходи, витрати від операційної діяльності, прибуток, збиток, рентабельність, фінансова стійкість, ліквідність.*

Статья посвящена вопросам управления финансовым результатом от операционной деятельности предприятия. Рассмотрены теоретические вопросы анализа финансового результата от операционной деятельности предприятия, факторы, влияющие на ход анализа. Исследован иностранный опыт организации процесса анализа и управления финансовым результатом от операционной деятельности.
Ключевые слова: *финансовый результат, операционная деятельность, доходы, расходы от операционной деятельности, прибыль, убыток, рентабельность, финансовая устойчивость, ликвидность.*

Article is devoted to questions of management of financial result from operating activities of the entity. Theoretical questions of the analysis of financial result from operating activities of the entity, the factors influencing the analysis course are considered. Foreign experience of the organization of process of the analysis and management of financial result from operating activities is researched.
Keywords: *financial results, operating activities, income, expenses from operations, profit, loss, profitability, financial stability, liquidity.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливі структурні зміни в економіці Україні, інтеграція у міжнародний економічний простір, забезпечення конкурентоспроможності на світовому рівні вимагає від вітчизняних підприємств зваженого управління, під час якого особлива увага має приділятися політиці управління фінансовими результатами. Саме виважений механізм управління фінансовими результатами дозволить максимізувати прибуток підприємства та покращити його фінансовий стан.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблеми управління фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економічної думки висвітлюються в працях таких вчених, як: Ф.Ф. Бутинець, М.Д. Білик, Т.Р. Фецович, О.О. Вороніна, В.П. Кудряшов, У.І. Когут, В.Г. Андрійчук, В.В. Горлачук, Т.А. Говорушко, Р.В. Скалюк, О.О. Дробишева.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. У сучасних умовах майже всі підприємства України мають на меті збільшення обсягів власного виробництва, стабільний економічний розвиток та процвітання, а це є неможливим без збалансованого втручання в процес управління фінансовим результатом від операційної діяльності. Проблема фінансового результату від операційної діяльності залишається не повністю дослідженою у зв'язку з постійним оновленням правових баз, технічним розвитком суспільства в цілому.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Розвиток підприємництва в Україні вимагає від суб'єктів господарювання найбільш раціонального використання власних фінансових ресурсів задля досягнення максимального ефекту. Метою цієї роботи є систематизація під-

ходів до визначення сутності поняття фінансово результату від операційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Тлумачення сутності поняття фінансових результатів вітчизняними вченими часто є близькими між собою. Так, наприклад, Ф.Ф. Бутинець трактує поняття «фінансові результати» як прибуток або збиток, отриманий суб'єктом господарювання внаслідок своєї діяльності [1, с. 11]. Тобто в загальному розумінні фінансовим результатом є кінцевий показник, результат діяльності будь-якого підприємства.

Згідно з НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансові результати класифікуються відповідно до видів діяльності:

– операційної діяльності;
– інвестиційної діяльності;
– фінансової діяльності;
– надзвичайних подій [2].

Існують різні трактування сутності поняття «фінансовий результат від операційної діяльності» економістами, що наведені в табл. 1.

Отже, фінансовий результат від операційної діяльності – це результат операційної діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між доходами та витратами від операційної діяльності, виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку). Взагалі фінансовий результат суб'єктів господарювання є одним із найважливіших економічних показників, який зображає ефективність господарювання підприємства за всіма напрямами його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою, інвестиційною.

Дослідження фінансового результату від операційної діяльності є неймовірно важливою складовою частиною аналізу загальної фінансової результативності підприємства, оскільки саме операційна діяльність є і основою, і взагалі метою створення цього підприємства. Тому, аналіз фінансового результату від операційної діяльності в розрізі дослідження фінансового результату будь-якого підприємства є одним із найважливіших етапів. Моніторинг окремих складників фінансового результату від операційної діяльності та правильне втручання, коригування процесу їх утворення, дасть змогу оперативно діяти і самостійно керувати динамікою та розмірами результативного показника – фінансового результату від операційної діяльності, а отже, і фінансового результату підприємства.

Фінансовим результатом може бути прибуток або збиток. У НП(С)БО № 1 зазначено, що прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [2].

Для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з відповідними витратами, що були здійснені для отримання цього виду доходів. Якщо доходи підприємства перевищують витрати, що були здійснені для отримання цих доходів, то воно отримує позитивний фінансовий результат – прибуток. Якщо витрати більші за доходи, суб'єкт господарювання отримує негативний фінансовий результат – збитки. Точно такий самий механізм спрацьовує під час формування фінансового результату від операційної діяльності.

Фінансові результати від операційної діяльності визначаються як різниця між операційними доходами та операційними витратами підприємства.

У загальному вигляді під доходами розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за умови, що оцінка доходу може бути правильно визначена [2].

До доходів від операційної діяльності належать дохід (виторг) від реалізації продукції та інші операційні доходи.

Чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є загальним доходом, виторгом від реалізації продукції без урахування наданих знижок, повернення проданих товарів і непрямих податків.

Таблиця 1

Наукове визначення поняття
«фінансовий результат від операційної діяльності підприємства»

Автор	Фінансовий результат від операційної діяльності – це
Ф.Ф. Бутинець [1, с. 11]	прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), отриманий господарюючим суб'єктом внаслідок своєї основної діяльності
М.Д. Білик [3, с. 52]	прибуток, або збиток суб'єкта господарювання, що розраховується як різниця між сукупними доходами та витратами і за позитивного результату представляє додаткову вартість, яка виступає одним із джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності
Т.Р. Фецович [4, с. 407]	узагальнюваний кінцевий результат роботи підприємства, який доцільно розглядати як систему взаємопов'язаних об'єктів: доходів та витрат від операційної діяльності
О.О. Вороніна [5, с. 6]	якісна характеристика фінансово-господарської діяльності, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства, відображає значущість і сталість розвитку підприємства, кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його складових частин

До інших операційних доходів відносять усі доходи від операційної діяльності, крім доходу від реалізації продукції:

1) від реалізації іноземної валюти;
2) від продажу оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
3) одержані від операційної оренди активів;
4) від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті;
5) суми одержаних штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів;
6) доходи від списання кредиторської заборгованості;
7) надходження боргів, раніше списаних як безнадійні;
8) суми одержаних грантів і субсидій, інші доходи [4–6].

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» під витратами слід розуміти зменшення економічних вигод внаслідок вибуття активів або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або

Рис. 1. Склад витрат, що не включаються до собівартості

Джерело: побудовано на основі [11]

розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [7, с. 50].

Операційні витрати – виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів, що зумовлюються основним видом діяльності підприємства (виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт), або такі, що забезпечують її здійснення [8, с. 48].

Відповідно до економічного змісту всі витрати, в тому числі від операційної діяльності, поділяються за такими елементами:

– матеріальні витрати;
– витрати на оплату праці;
– відрахування на соціальні заходи;
– амортизація;
– інші витрати.

Складники операційних витрат за характеристикою віднесення до собівартості продукції поділяються на ті, що включаються до виробничої собівартості продукції, та ті, що не включаються [9, с. 162].

До складу прямих матеріальних витрат входять вартість сировини та основних матеріалів, що є основою продукції, яку виробляють, купівельних напівфабрикатів, комплектувальних виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу прямих витрат на оплату праці включають заробітну плату та інші виплати працівникам, безпосередньо зайнятим на виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг). Витрати на оплату праці інших категорій працівників, які забезпечують або обслуговують виробничий процес, належать до виробничих накладних витрат.

Інші прямі витрати – це ті, що не належать до прямих матеріальних витрат і прямих витрат на оплату праці (амортизація або платежі за оренду спеціального виробничого обладнання, нарахування на заробітну плату робітників, які безпосередньо виготовляють продукцію тощо) [10, с. 209].

Витрати, які не входять до собівартості реалізованої продукції, поділяють на адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати.

До адміністративних витрат відносять загальногосподарські витрати, які спрямовані на управління підприємством в цілому та його обслуговування.

Витрати на збут – це витрати, пов'язані з реалізацією продукції.

Інші операційні витрати, що не являються ні адміністративними, ні витратами на збут – виділені в третю підгрупу [11].

Складові елементи кожного виду витрат, які не входять до собівартості реалізованої продукції, схематично зображено на рис. 1.

Для раціонального використання власних фінансових ресурсів необхідним є управління фінансовими результатами підприємства та, перш за все, управління фінансовим результатом від операційної діяльності, оскільки від його вирішення залежить подальша діяльність підприємства в майбутньому.

Управління фінансовими результатами є цілою системою організаційних заходів, метою якого є визначення методів його найбільш ефективного формування, розподілу та використання, що забезпечить стабільний розвиток.

Система управління фінансовим результатом від операційної діяльності розподіляється на дві важливі підсистеми: управління формуванням фінансового результату; управління

Рис. 2. Система управління фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства

Джерело: побудовано на основі [12, с. 219]

розподілом фінансового результату, розглядається на рис. 2.

Економічний механізм управління фінансовими результатами від операційної діяльності підприємства – це динамічна, комплексна організаційно-управлінська підсистема, яка передбачає реалізацію спеціальних процедур (організації, інформаційного забезпечення, управління, контролю), спрямованих на забезпечення сталого зростання прибутковості, оптимальної мобілізації та реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі його господарської діяльності, що призводить до збільшення ринкової вартості суб'єкта господарювання та відповідає основній меті, цілям і завданням загальної системи управління підприємством [13, с. 86].

Фундаментальним початком ефективного управління фінансовим результатом від операційної діяльності є аналіз фінансового результату підприємства.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

1) вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку;

2) здійснення системного контролю за процесом формування прибутку та зміною його динаміки;

3) визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на фінансові результати діяльності підприємства;

4) вивчення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;

5) розрахунок і оцінка показників рентабельності;

6) вироблення рекомендацій, спрямованих на мобілізацію виявлених резервів зростання прибутку та рентабельності [14, с. 191].

Аналіз фінансового стану включає аналіз фінансового результату від операційної діяльності, передбачає проведення аналізу діяльності підприємства за певними напрямами. Поняття фінансового результату від операційної діяльності нерозривно пов'язане з усіма іншими напрямами аналізу фінансового стану, тому доцільніше проводити загальний всеосяжний аналіз фінансового стану, що є ширшим та інформативним. Ці напрями відрізняються у вітчизняній та іноземній практиці, що представлено на рис. 3.

Адекватна оцінка та аналіз формування фінансового результату від операційної діяльності підприємства зумовлена оптимальним вибором методичного підходу її проведення. Кожен автор має свою точку зору з цього питання, тому різні методики мають свої специфічні елементи.

Фінансовий аналіз використовує низку методів як загальнонаукових і загальноекономічних, так і специфічних методів фінансового аналізу. Існує багато методик аналізу фінансових результатів підприємства, в більшості з яких зроблено акцент на необхідність проведення факторного аналізу.

Рис. 3. Напрями проведення аналізу фінансового стану підприємства

Джерело: узагальнено за даними [14, с. 193–16]

Фінансові результати підприємства характеризують усі види його господарської діяльності [15, с. 14].

Аналіз фінансових результатів дійсно дасть змогу виявити ті види діяльності, якими займалось підприємство, та величину отриманого прибутку або збитку за окремим видом діяльності, а також динаміку зміни фінансових результатів. Але для того, щоб повноцінно та комплексно оцінити діяльність підприємства, потрібно звести всі попередні показники в одну модель. А це можна зробити, дослідивши головну мету, ціль діяльності будь-якого підприємства – позитивний фінансовий результат – прибуток.

Для повноцінного аналізу фінансових результатів підприємства необхідно провести факторний аналіз чистого прибутку, для того, щоб встановити, які саме фактори впливають на формування кінцевого показника позитивно та негативно, найбільшим та найменшим чином.

На особливу увагу заслуговує чотирифакторна мультиплікативна модель аналізу чистого прибутку підприємства. Для побудови цієї моделі використовуються такі чинники: власний капіталу підприємства;

– коефіцієнт обігу активів;
– мультиплікатор власного капіталу;
– чиста рентабельність.

Для ефективного управління фінансовим результатом від операційної діяльності, крім проведення якісного аналізу, надзвичайно важливою складовою є збір усієї необхідної інформації. Інформаційне забезпечення, в першу чергу, ґрунтується на якісній інформації, тобто на якісній організації бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів, що є чинниками економічної стійкості суб'єкта господарювання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, фінансовий результат від операційної діяльності – це результат операційної діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між доходами та витратами від операційної діяльності, виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку).

Управління фінансовим результатом від операційної діяльності розподіляється на дві важливі підсистеми: управління формуванням фінансового результату та управління розподілом фінансового результату. Однак фундаментальним початком ефективного управління фінансовим результатом від операційної діяльності є аналіз фінансового результату підприємства, який ґрунтується на якісній та прозорій організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Аналіз поведінки окремих складників фінансового результату від операційної діяльності, коригування процесу їх утворення дасть змогу оперативно діяти й самостійно управляти динамікою та розмірами фінансового результату підприємства, що, у свою чергу, приведе до збільшення обсягів власного виробництва, стабільного економічного розвитку та процвітання підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: [навч. посібник] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2003. – 680 с.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 від 07.02.2014 № 73 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]/ – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page.
3. Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: [монографія] / М.Д. Білик, Т.О. Білик. – К.: КНУТД, 2012. – 280 с.
4. Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств / Т.Р. Фецович // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 36. – С. 405–410.
5. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Вороніна. – Х.: ХНЕУ, 2009. – 25 с.
6. Кудряшов В.П. Курс фінансів: [навч. посібник] / В.П. Кудряшов. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
7. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 від 31.12.99 № 318 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
8. Когут У.І. Критерії класифікації витрат підприємства / У.І. Когут // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та розвитку. – Львів: Львівська політехніка, 2008. – № 1. – С. 43–49.
9. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
10. Горлачук В.В. Економіка підприємства: [навч. посібник] / В.В. Горлачук, І.Г. Яненкова. – М.: ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
11. Фінансовий менеджмент: витрати підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17190512/finansi/vitrati_pidpriyemstva.
12. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства / Т.А. Говорушко, М.І. Арич // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – 2012. – № 11. – С. 117–121.
13. Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування / Р.В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 86–93.

14. Дробишева О.О. Управління фінансовими результатами діяльності промислового підприємства / О.О. Дробишева, А.А. Рижков // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 5. – С. 188–196.
15. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 83 с.
16. Джеджула В.В. Визначення резервів збільшення прибутку від енергозберігаючих заходів / В.В. Джеджула // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 11. – Ч. 2. – С. 198–200.

УДК 339.138

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL BASES OF DEVELOPMENT MARKETING CONCEPT OF ENTERPRISES

Ковінько О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Пятківський В.В.
студент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Розглянуто процес формування маркетингової концепції розвитку підприємств в умовах перехідної економіки. Визначено взаємозв'язок концепції маркетингу, маркетингової орієнтації та маркетингової діяльності підприємства. Розроблено рекомендації вітчизняним підприємствам щодо формування власної маркетингової концепції розвитку, спрямованої на посилення конкурентних позицій.

Ключові слова: *маркетингова концепція, функції маркетингової діяльності, напрямками маркетингової орієнтації підприємств.*

Рассмотрен процесс формирования маркетинговой концепции развития предприятий в условиях переходной экономики. Определена взаимосвязь концепции маркетинга, маркетинговой ориентации и маркетинговой деятельности предприятия. Разработаны рекомендации отечественным предприятиям по формированию собственной маркетинговой концепции развития, направленной на усиление конкурентных позиций.

Ключевые слова: *маркетинговая концепция, функции маркетинговой деятельности, направлениям маркетинговой ориентации предприятий.*

The article examines the process of forming the marketing concept of enterprise development in transition economies. Correlation marketing concept, marketing orientation and marketing activities of the company. Recommendations on domestic enterprises form their own marketing concept development aimed at strengthening competitive position.

Keywords: *marketing concept, function of marketing activities targeting areas of marketing companies.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стрімкий розвиток і зміцнення ринкових відносин в Україні зумовлюють необхідність застосування економічного інструментарію в практиці маркетингової діяльності вітчизняних підприємств. Маркетинг охоплює найбільш значущі розробки прикладного й теоретичного характеру. З одного боку, це прикладна економічна дисципліна, що характеризує діяльність виробника або посередника зі збуту товару, з іншого – це теоретичний апарат маркетингового дослідження ринку для розробки стратегічних управлінських рішень. Тому всі напрями маркетингової діяльності підприємств представляють теоретичний і практичний інтерес для широкого кола учасників ринку від підприємців до економістів-дослідників.

Особливу актуальність методологічні основи маркетингової діяльності здобувають під час формування маркетингової концепції розвитку вітчизняних підприємств в умовах рецесії, що характеризується відсутністю досвіду керівників підприємств в обґрунтованих антикризових підходах до застосування маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. У роботах фахівців-маркетологів детально обговорені різні напрями маркетингової діяльності, а також розглянуті різноманітні алгоритми формування маркетингової концепції розвитку підприємств конкретних галузей. Серед західних економістів-дослідників, які зробили найбільший вклад у розвиток маркетингу як наукової та прикладної дисципліни, зазначимо таких: Б. Берман, Г. Болт, М. Брун, Ф. Букерель, Д. Гарднер, В. Діллон, Е. Дихтль, Д. Деніелс, Ж. Жалле, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Портер, В. Хойєр, Дж. Еванс. Серед вітчизняних маркетологів, які висвітлювали у своїх пра-

цях актуальні проблеми сучасного маркетингу, виділимо Л. Балабанову, О. Азарян, А. Старостіну, А. Войчака, С. Гаркавенка, О. Каніщенко, Н. Куденко, А. Мазаракі, В. Онищенко, А. Павленко, Т. Циганкову.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. При цьому механізм розробки концепції маркетингової діяльності вітчизняних підприємств досліджено лише за окремими напрямами, залишаючи відкритими питання загальних методологічних підходів і алгоритмів до формування маркетингової концепції.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розробка теоретико-методологічних основ маркетингової концепції розвитку підприємств в умовах перехідної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

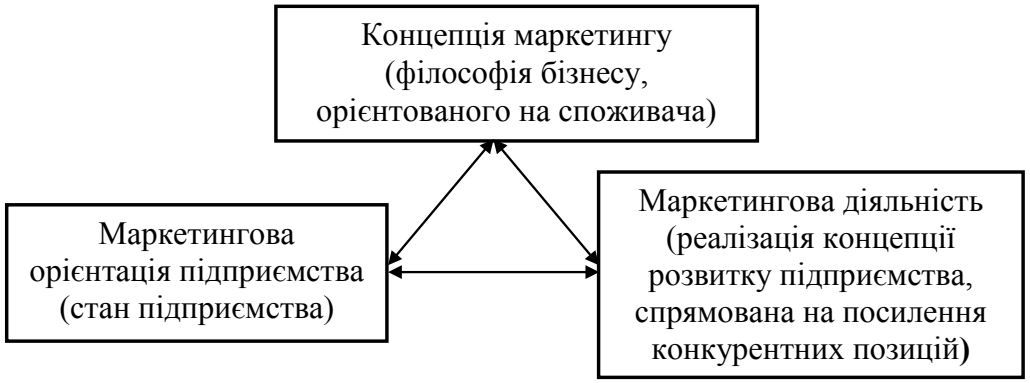


Рис. 1. Взаємозв'язок концепції маркетингу, маркетингової орієнтації та маркетингової діяльності підприємства

Рис. 2. Структура цілей та завдань підприємства під час формування маркетингової концепції розвитку

результатів. Застосування маркетингових підходів до вітчизняних підприємств є свідченням їх активної позиції на ринку. За роки існування зміст маркетингу значно змінився: розширилося коло завдань, що вирішуються, змінилися функції, зросла значущість маркетингу. Розвиток маркетингової орієнтації підприємства визначається сприйняттям та використанням концепції маркетингу як особливої філософії бізнесу, орієнтованої на споживача, а також комплексу інструментів, за допомогою яких підприємство вивчає ситуацію на ринку.

Досліджуючи взаємозв'язок та взаємозалежність концепції маркетингу, маркетингової орієнтації та маркетингової діяльності підприємств, зазначимо, що маркетингова орієнтація – це результат реалізації концепції розвитку підприємства, спрямована на посилення конкурентних позицій (див. рис. 1).

Основними напрямами маркетингової орієнтації підприємств є комплексність під час впровадження маркетингової концепції, сприйняття організаційною системою підприємства основних положень концепції маркетингу та фінансова забезпеченість маркетингової діяльності.

Маркетингову концепцію розвитку підприємства визначено як динамічну систему маркетингових цілей із забезпечення споживачів високоякісною конкурентоспроможною продукцією (послугами), які сформовані, виходячи з особливостей ринкового середовища, стратегічних цілей розвитку підприємства та маркетингових засобів їх досягнення.

На рис. 3 наведено структуру цілей та завдань, що ставляться перед підприємством під час формування маркетингової концепції розвитку.

У разі досягнення місії підприємства важливими завданнями є дослідження можливостей підприємства щодо розробки та виробництва конкурентоспроможної продукції (послуг), оскільки виробляти потрібно лише те, що потрібно споживачу, виходити на ринок не просто з пропозицією послуг чи товарів, а розробляти засоби вирішення проблем покупця й лише потім організовувати виробництво [1].

Діяльність компанії повинна бути стратегічно спрямована на кінцевий результат, тобто всі дії мають базуватися на точній інформації про ринкову ситуацію, потреби покупців, можливості підприємства. Таким чином повинна гарантуватися ефективна реалізація товару чи послуги на

Рис. 3. Функції маркетингової діяльності підприємства [1]

внутрішньому й зовнішньому ринках з відповідним завоюванням своєї частки ринку.

Під час формування маркетингової концепції розвитку підприємства важливо визначати ефективні елементи програми розвитку, що будуть враховувати інтеграцію стратегії й тактики активної адаптації на ринку, пристосування до його потреб, тобто для успіху, діяльність підприємства повинна бути спрямована не на досягнення миттєвої користі, а на довгострокову перспективу [1].

Визначимо головні функції маркетингової діяльності підприємства (див. рис. 3).

За факторами, що визначають маркетингову концепцію розвитку підприємства, яка, на нашу думку, забезпечить стабільність конкурентної позиції підприємства, може бути обрана одна з наступних стратегій [2]:

– стратегія лідерства шляхом економії на витратах: за низьких витрат підприємство здатне протистояти ціновій війні конкурентів, підвищенню цін постачальниками; сильні клієнти не можуть отримати зниження ціни нижче рівня, прийнятного для найбільш сильного конкурента; низькі витрати створюють бар'єр для входу на ринок нових конкурентів і товарів-замінників.

– стратегія диференціації – її основні складники: імідж торгової марки, визнана технологічна досконаліть, зовнішній вигляд товару, післяпродажний сервіс. Щодо прямих конкурентів, диференціація знижує взаємозамінність аналогічних товарів, підсилює прихильність покупця до торгової марки, зменшує чутливість до ціни і тим самим підвищує рентабельність. Прихильність клієнтів зменшує тиск на підприємство та ускладнює прихід нових конкурентів. Унаслідок підвищення рентабельності збільшується стабільність до підвищення цін постачальниками. Особливі властивості (атрибути) товару та прихильність клієнтів захищають від товарів-замінників.

– стратегія спеціалізації – концентрація на потребах одного сегмента покупців. Ця стратегія може базуватися як на диференціацію, так і на лідерство за витратами, але в межах одного сегмента.

Прогнозування ринкової кон'юнктури на довгострокову перспективу не може бути досить надійним. Під час формування маркетингової концепції розвитку, зокрема, на етапі розробки стратегій маркетингу, представляється доцільним структурувати стратегії за принципами прийняття рішень у мінливій ринковій ситуації (див. рис. 4).

1. Принципи щодо розмірів і структури ринку передбачають:

– ріст разом із ринком: передбачається, що ріст ринку зумовлений факторами, які не потрібно спеціально забезпечувати, тобто ринок росте мов би «сам по собі», а підприємство повинно рухатись за його ростом, зберігаючи або збільшуючи свою частку ринку;

– розширення ринку: підприємство повинно забезпечувати ріст ринку за рахунок нових товарів, груп покупців, регіонів збуту тощо;

– завоювання лідерства на наявному ринку;

– захоплення й утримування частки ринку, що забезпечує беззбиткове функціонування та конкурентоспроможність;

– сегментування ринку та монополізація сегмента;

– освоєння повної номенклатури товарів даного типу та утримування певної частки на всіх сегментах цього ринку;

– поліпшення своїх показників шляхом вертикальної інтеграції (з постачальниками та споживачами).

2. Принципи вибору провідних факторів забезпечення попиту:

– орієнтація на товари високого попиту;

– орієнтація на рівень цін;

– орієнтація на якість продукції;

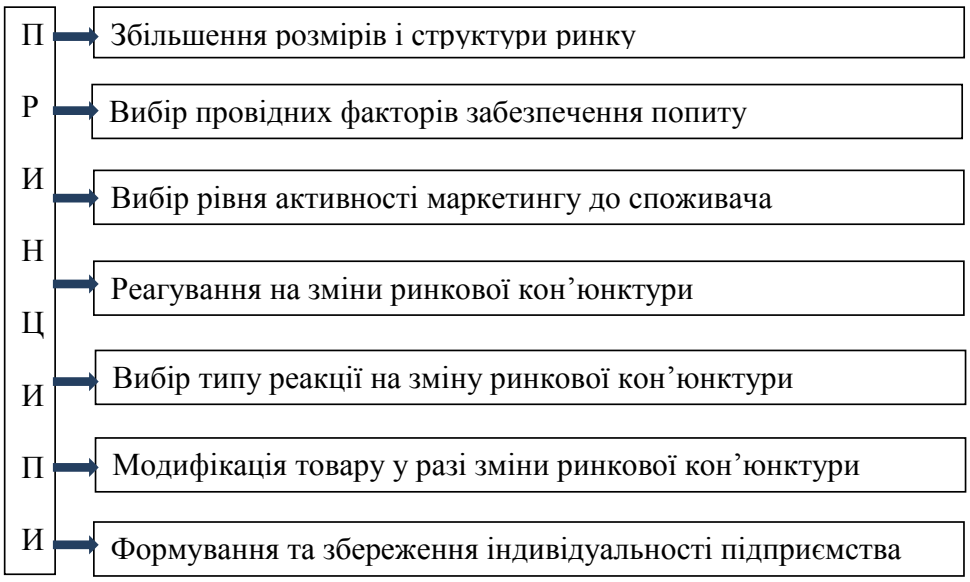


Рис. 4. Принципи прийняття рішень під час розробки стратегій маркетингу

– орієнтація на новизну продукції;
– орієнтація на покупців, прихильних одній торговельній марці;
– орієнтація на післяпродажне обслуговування;
– орієнтація на спеціальні форми оплати та ціноутворення (кредит, розстрочка, знижки тощо).

3. Принципи вибору рівня активності маркетингу до споживача:
– орієнтація на адаптацію до попиту;
– орієнтація на створення попиту.

4. Принципи реагування на зміни ринкової кон'юнктури:
– відстеження поточних змін;
– проведення завчасних перетворень на основі передбачення майбутнього шляхом екстраполяції поточних змін;
– проведення завчасних перетворень на основі передбачення майбутнього шляхом аналізу слабких сигналів, схованих факторів тощо.

5. Принципи вибору типу реакції на зміну ринкової кон'юнктури:
– зміна обсягів виробництва;
– зміна номенклатури товарів;
– зміна цін;
– зміна каналів збуту.

6. Принципи модифікації товару при змінах ринкової кон'юнктури:
– новаторство;
– рух за лідером, що задає на ринку нові моделі, тобто повторення нововведень; при цьому конкурентоспроможність забезпечується більш високою якістю товару, його супроводженням, ціною або кращою організацією роботи каналів збуту;
– «субноваторство» – удосконалення нових елементів, введених іншими підприємствами, підвищення якості, надійності та безпеки (в тому числі екологічної), додання товару додаткових властивостей, що залучають споживача, зниження собівартості.

7. Принципи формування та збереження індивідуальності підприємства:
– специфічні характеристики товару, упакування, методи продажу, реклама, що зберігаються у всіх модифікаціях товару для формування індивідуальності підприємства;
– специфічні способи зміни характеристик товару або способів збуту при їх модифікації, виробництво товарів.

Наведений перелік не є вичерпним. Стратегії маркетингу для конкретних підприємств можуть включати будь-які суперечливі комбінації з перерахованих принципів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Досліджуючи процес формування маркетингової концепції розвитку підприємств в умовах перехідної економіки було визначено, що новий підхід зустрівся зі старою традиційною концепцією бізнесу, а саме прагненням до максимізації прибутку шляхом масового виробництва та інтенсифікації зусиль щодо збуту виготовленої продукції. На нашу думку, сучасний маркетинг є новою філософією бізнесу, спрямовану на споживача, в основу якої покладено принципи забезпечення споживачів високоякісною конкурентоспроможною продукцією (послугами), тому вітчизняним підприємствам треба формувати власну маркетингову концепцію розвитку, спрямовану на посилення конкурентних позицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи маркетингу / [Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг]: пер. з англ. – 2-ге вид. – М.: Вільямс, 1999. – 780 с.
2. Ковалев А. Промышленный маркетинг / А. Ковалев. – М.: Благовест-В, 2012. – 304 с.

УДК 330.133

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ ВАРТОСТІ В ЕКОНОМІЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

BUDGETING AS AN TOOL OF VALUE ADDITION IN ECONOMY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Крижановська Н.П.
аспірант кафедри фінансів та кредиту,
Вінницький національний аграрний університет

Здійснено аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств у Вінницькій області. Визначено наявні проблеми в розвитку агропромислового сектора. Систематизовано та узагальнено процес формування виробничих бюджетів у рослинництві та тваринництві. Сформовано рекомендації щодо інноваційного бюджетування у сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: *бюджетування, сільськогосподарське підприємство, рентабельність, рослинництво, тваринництво, виробничий бюджет, бюджетування вартості.*

Осуществлен анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий в Винницкой области. Определены имеющиеся проблемы в развитии агропромышленного сектора. Систематизированы и обобщены процесс формирования производственных бюджетов в растениеводстве и животноводстве. Сформированы рекомендации относительно инновационного бюджетирования в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: *бюджетирование, сельскохозяйственное предприятие, рентабельность; растениеводство, животноводство, производственный бюджет, бюджетирование стоимости.*

The analysis of activity of agricultural enterprises in Vinnytsia region. Identified existing problems in the development of the agricultural sector. Systematized and summarized the process of formation of the production budgets for crop and livestock production. Formed recommendations for innovative budgeting in agricultural enterprises.

Keywords: *budgeting, agricultural enterprise, profitability, plant growing, stockbreeding, enterprise budget, strategic value budgeting.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Значення сільськогосподарських підприємств надзвичайно велике, хоча б тому, що вони забезпечують людство продуктами харчування, а багато галузей промисловості – цінною сировиною Що стосується України, тут сільське господарство, без перебільшення, є флагманом економіки. Підтвердженням цьому є такі факти: кожний третій долар, який отримує економіка України, приносить аграрний сектор; аграрний сектор забезпечує близько 60% фонду споживання населення; аграрний сектор залишається чи не єдиною галуззю, що забезпечує позитивне зовнішньоторговельне сальдо. Тому стабільний фінансовий стан, постійний розвиток сільськогосподарських підприємств є стратегічною метою України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Вивченню проблем бюджетування присвячені праці закордонних спеціалістів: С. Майєрса, А. МакМіна, Ш. Міллза, Б. Нідлза, Д. Пірсона, Дж. Сігела, Д. Хана, Дж. Шима. Актуальність бюджетування представлена публікаціями вітчизняних учених, таких як: Ю. Алескерова, С. Аптекарь, В. Бугай, М. Вінніченко, О. Гаврилова, Д. Гладких, Т. Іллященко, С. Голова та В. Савчука, П. Єгорова, Ю. Лисенко, А. Жамойда, В. Тодосійчук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. На сучасному етапі залишається невирішеним питання вартісно-спрямованого бюджетування як інноваційного підходу до бюджетування на сільськогосподарських підприємствах. Недостатньо досліджений, систематизований та узагальнений процес бюджетування на сільськогосподарських підприємствах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств у Вінницькій області, визначення наявних проблем в розвитку агропромислового сектора, систематизування та узагальнення процесу формування виробничих бюджетів у рослинництві та тваринництві, сформування рекомендацій щодо інноваційного бюджетування в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основі статистичних даних

можемо розглянути стан діяльності сільськогосподарських підприємств у Вінницькій області.

Одна з проблем, яку важливо розглянути, – обсяг виробництва сільськогосподарської продукції у Вінницькій області. З наукової точки зору, цікавим є спростування або підтвердження того факту, що в Україні в цілому та у Вінниці зокрема у виробництві сільськогосподарської продукції переважають приватні господарства населення (див. табл. 1) [16].

З табл. 1 видно, що виробництво сільськогосподарської продукції переважає все-таки у сільськогосподарських підприємствах; обсяг виробництва сільськогосподарської продукції має тенденцію до зростання (див. рис. 1). Також ми бачимо щорічне зростання частки підприємств Вінницької області, що пояснюється як зростанням їх кількості, так і зниженням кількості сільськогосподарських підприємств у цілому по Україні.

Також зазначимо, що виробництво сільськогосподарської продукції зростає саме у сільськогосподарських підприємствах; рівень виробництва в господарствах населення залишається практично незмінним.

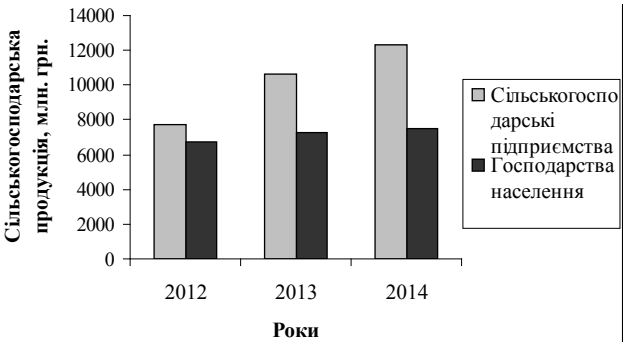


Рис. 1. Продукція сільського господарства за категоріями господарств у Вінницькій області за 2012–2014 рр.

Ще один показник, який необхідно дослідити для формування комплексного уявлення про

Таблиця 1

Продукція сільського господарства за категоріями господарств у Вінницькій області за 2012–2014 рр.

Роки	Господарства усіх категорій, млн грн	Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення	
		Усього, млн грн	Частка, %	Усього, млн грн	Частка, %
2012	14 492,2	7 764,6	53,58	6 727,6	46,42
2013	17 872,4	10 620,6	59,42	7 251,8	40,58
2014	19 844,6	12 319,9	62,08	7 524,7	37,92

Таблиця 2

Кількість сільськогосподарських підприємств у Вінницькій області та Україні за 2010–2014 рр.

Роки	Кількість підприємств		Частка підприємств Вінницької області у загальній кількості, %
	Вінницька область	Україна	
2012	2 325	56 056	4,15
2013	2 340	55 630	4,21
2014	2 592	52 543	4,93

Таблиця 3

Рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції у Вінницькій області за 2012–2014 рр.

Рентабельність продукції тваринництва				Рентабельність продукції рослинництва			
Продукція рослинництва	Значення рентабельності, %			Продукція тваринництва	Значення рентабельності, %		
	2012	2013	2014		2012	2013	2014
Зернові культури	16,6	7,1	23,6	Молоко	6,5	16,5	14
Насіння соняшнику	35,7	32,6	25,1	М’ясо великої рогатої худоби	–21,5	–41,3	–30
Цукрові буряки (фабричні)	8,8	0,2	22,2	М’ясо птиці	9,3	–23	–29,3
Овочі відкритого ґрунту	–7,7	–50,6	–13,3	Яйця	21,7	26,3	30,5
Картопля	–30,9	–2,3	–23,7	Вовна	–45,8	–82,1	–89,7
Усього	**17,9**	**11,7**	**23,2**	**Усього**	**0,1**	**–2,2**	**1,4**

розвито агропромислового сектора у Вінницькій області, це кількість сільськогосподарських підприємств (див. табл. 2) [16; 17].

На основі табл. 2 побудуємо відповідні графіки кількості підприємств Вінницької області та України (див. рис. 2.). Очевидним є постійне зростання кількості сільськогосподарських підприємств на теренах Вінниччини.

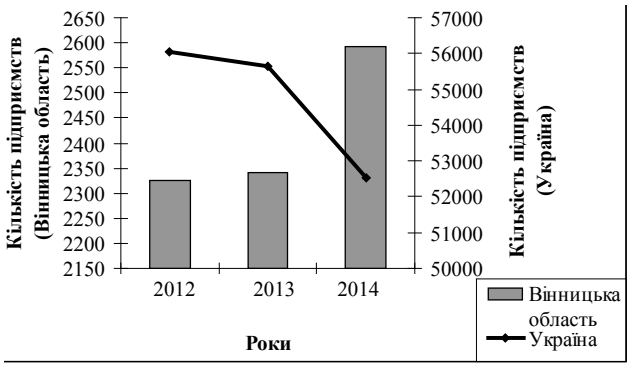


Рис. 2. Кількість сільськогосподарських підприємств Вінницької області у період за 2010–2014 рр.

Кількість підприємств збільшується, збільшується й обсяг продукції, що виробляється ними. Важливо дослідити рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції у Вінницькій області за 2012–2014 рр. (див. табл. 3).

Насправді, це вражаючі цифри. В Україні – аграрній країні – виробництво сільськогосподарської продукції збиткове! Вочевидь, у цьому є велика проблема, і вона потребує негайного вирішення.

Вирішення проблеми необхідно шукати в самому її корені – у механізмі управління сільськогосподарським підприємством. Відомо, що бюджетування є основним інструментом управління сільськогосподарським підприємством.

Розглянемо детальніше процес бюджетування в аграрному підприємстві. Бюджети сільськогосподарського підприємства – це:

– виробничі бюджети в рослинництві;
– виробничі бюджети в тваринництві;
– виробничі бюджети допоміжних, переробних та тих, що обслуговує;
– часткові бюджети;
– загальний бюджет господарства;
– бюджет руху готівки [1, с. 525].

Складанню виробничих бюджетів і рослинництва, і тваринництва передують підготовчі роботи (див. табл. 4).

Процеси формування та аналізу виробничих бюджетів у рослинництві та тваринництві практично ідентичні. Спробуємо їх узагальнити й систематизувати (див. рис. 3) [2, с. 350].

Виробничий бюджет у рослинництві – це план доходів та витрат, що пов'язані з певним виробництвом продукції рослинництва для визначення його очікуваної прибутковості.

Виробничий бюджет у рослинництві складається з п'яти частин: дохід (виручка), змінні, постійні та альтернативні витрати, результат.

Виробничий бюджет у тваринництві – план доходів та витрат, що пов'язані з певним виробництвом продукції тваринництва для визначення його очікуваної прибутковості.

Виробничий бюджет у тваринництві складається з двох таблиць: вихідних даних та власне виробничого бюджету, що складається з аналогічних частин, як і бюджет, рослинництва.

Складання бюджету конкретного виробництва починається з визначення кінцевих видів продукції, обсягів виробництва та ціни реалізації. Все це вказується у розділі «Дохід» [8, с. 253].

Після визначення дохідної частини розраховується другий розділ бюджету, в якому зазначаються всі змінні витрати, які пов'язані з виробництвом. Змінні витрати – це ті, розмір яких залежить від масштабів виробництва продукції.

Після обчислення всіх змінних витрат, здійснюється розрахунок показника «Валовий прибуток», що визначається як сума виручки від реалізації за мінусом суми змінних витрат. Цей показник дає змогу оцінити, скільки залишається коштів для покриття постійних витрат після того, як відшкодовуються всі змінні витрати, а також визначає, вирощення яких культур є найприбутковішим.

Наступний етап – розрахунок усіх постійних витрат. Постійні витрати – не змінюються у разі збільшення або зменшення масштабів виробництва в короткостроковому періоді [10, с. 200].

Після розрахунку всіх витрат здійснюється обчислення показника «Очікуваний прибуток», який дорівнює різниці між виручкою від реалізації й загальною сумою витрат. Для господарств,

Таблиця 4

Підготовка до складання виробничих бюджетів у рослинництві та тваринництві

Рослинництво	Тваринництво
Визначення культур, які будуть вирощуватись	Визначення кількості поголів'я основного стада
Планування урожайності культур	Планування продуктивності тварин
	Визначення кількості: – вибракуваних тварин; – відгодованого молодняку для реалізації; – отриманих органічних добрив
	Визначення кінцевих видів продукції даного виробництва

де його керівник і є його власником, прибуток розглядають як віддачу на менеджмент, тобто частину доходу, яка залишається в розпорядженні власника господарства як винагорода за підприємливість, понесені ризики.

Підприємство, крім змінних та постійних витрат, може також нести альтернативні витрати, тобто такі витрати, які підприємство безпосередньо не несе, тому що покриває їх власними ресурсами. Водночас такі ресурси можуть бути використані й в інших цілях та принести господарству додатковий дохід. Виділяють альтернативну вартість землі, операційного капіталу, праці [12, с. 160].

Якщо величина альтернативних витрат буде більшою, ніж очікуваний прибуток у виробництві, то керівнику господарства потрібно переглянути своє рішення щодо шляхів використання ресурсів, для яких розраховувалися альтернативні витрати.

Якщо говорити про виробничі бюджети рослинництва, тваринництва – безперечно, вони корисні для керівника. Такі бюджети говорять про прибутковість чи збитковість підприємства, проаналізувати беззбитковий рівень виробництва. Водночас за допомогою таких бюджетів не можливо визначити рівень ресурсів, за яких був би отриманий максимальний прибуток.

У сільськогосподарських підприємствах застосовуються також часткові бюджети. Частковий бюджет використовують для розрахунку зміни прибутку у разі зміни виробничого плану підприємства. Кінцевим результатом розробки часткового бюджету є визначення приросту або зниження прибутку від запланованих змін виробничого плану.

Загальний бюджет є також частиною процесу планування на сільськогосподарських підприємствах.

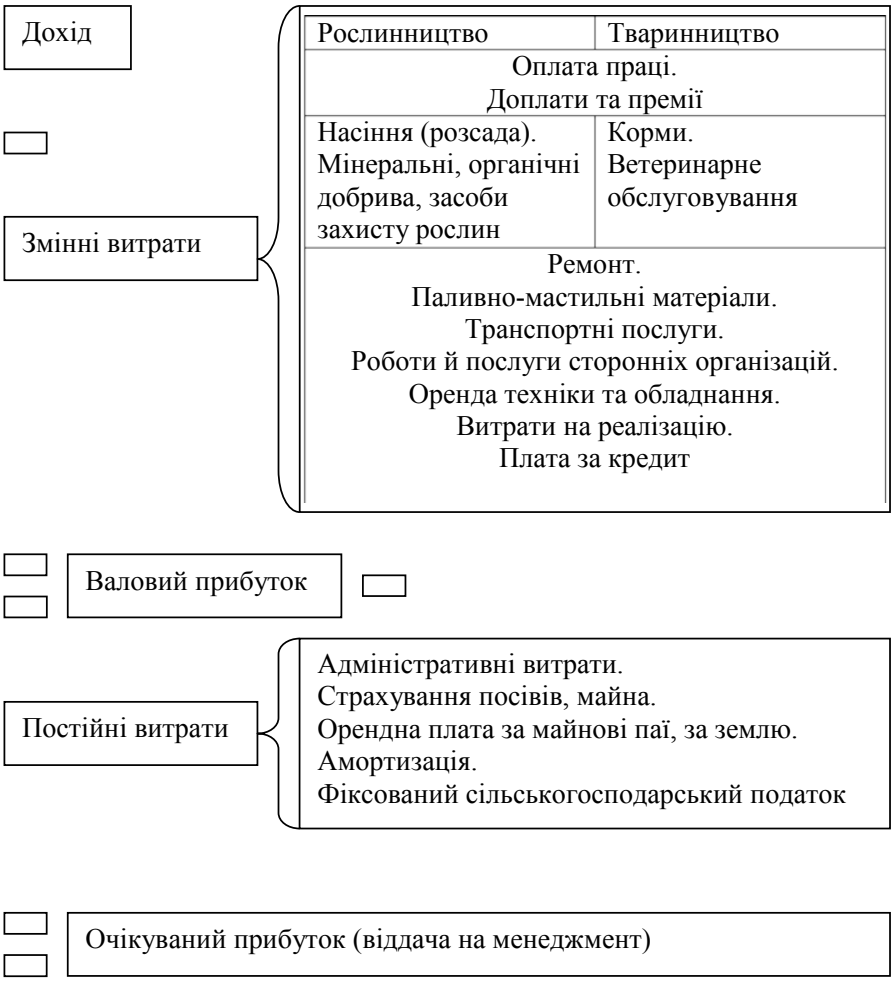


Рис. 3. Формування та аналіз виробничих бюджетів у рослинництві та тваринництві

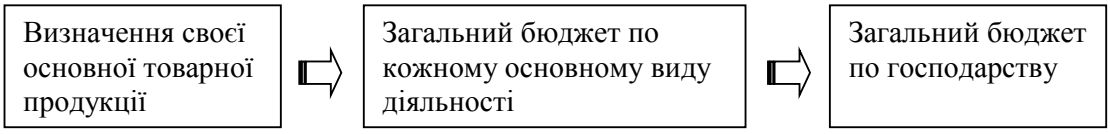


Рис. 4. Етапи складання загального бюджету господарства

Загальний бюджет – це прогноз усіх грошових та негрошових надходжень від діяльності підприємства, загальних витрат, які підприємство планує провести за певний період та можливий результат господарювання (прибуток або збиток).

Загальний бюджет складається у декілька етапів, розглянемо їх детальніше (див. рис. 4) [13, с. 451].

На першому етапі господарство для складання окремих бюджетів за видами діяльності визначає свою основну товарну продукцію, наприклад, пшеницю, ячмінь, соняшник, м'ясо великої рогатої худоби, молоко тощо.

Бюджет складається із трьох розділів. Перший розділ – загальні дані. У перший розділ включаються: назва виду діяльності, для рослинництва – запланована площа, врожайність і валовий збір, для тваринництва – загальне поголів'я, надої, жива маса для реалізації. У другому розділі розраховується виручка. У третьому розділі плануються змінні витрати, які згруповані за видами: витрати на оплату праці; на насіння; на засоби захисту рослин (тварин); на мінеральні добрива; на роботи та послуги; на утримання основних засобів й інші витрати [14, с. 163].

У бюджетах за окремими видами діяльності розраховуються лише змінні витрати, й бюджет закінчується розрахунком валового прибутку.

Такі бюджети мають велику практичну користь. Наприклад, складаються бюджети на різні культури, можна порівняти валовий прибуток кожної культури та прийняти рішення щодо доцільності й обсягів вирощення кожної із запланованих культур.

Загальний бюджет господарства також складається із трьох розділів. Перший розділ – визначення результатів від основної діяльності підприємства; другий – результати від інвестиційної діяльності господарства; третій – загальний результат господарської діяльності. Принцип складання першого та другого розділів бюджету аналогічний: прогнозується виручка, витрати й розраховується прибуток. Після розрахунку результатів діяльності необхідно провести аналіз загального бюджету.

Заключний етап процесу планування діяльності підприємства – складання бюджету руху готівки. Бюджет руху готівки – перелік усіх грошових надходжень та витрат підприємства за певний період часу. Такий бюджет зображає фінансову спроможність сільськогосподарського підприємства щодо виконання фінансових планів. Особлива важливість такого бюджету саме для сільськогосподарських підприємств, діяльність яких пов'язана із сезонністю виробництва, оскільки він допомагає вирішити проблему розриву між часом сплати боргів та одержанням готівкових надходжень. Тому потрібно шукати інноваційні моделі бюджетування.

Розглянемо схематично одну з моделей. Її ключовим елементом є запровадження бюджетування вартості (див. рис. 5) [15, с. 125].

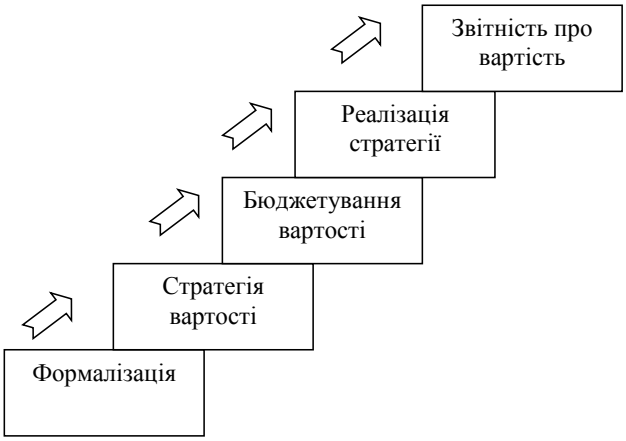


Рис. 5. Процес вартісно-спрямованого бюджетування сільськогосподарського підприємства

Першим етапом буде формалізація, або створення моделі вартості компанії. Цей етап передбачає виявлення ключових драйверів вартості і побудова на цій основі формальних та емпіричних моделей сільськогосподарського підприємства.

Другий етап – розробка стратегії максимізації вартості сільськогосподарського підприємства. На цьому етапі відбувається оцінювання можливостей зростання вартості підприємства за рахунок різних ключових драйверів вартості, їх поєднання, вибирається найбільш вдала стратегія.

Третій етап – власне бюджетування вартості: формування цільових показників збільшення вартості сільськогосподарського підприємства; розробка стратегії максимізації вартості сільськогосподарського підприємства.

Четвертий етап – реалізація обраної стратегії.

П'ятий етап – звітування щодо виконання генерального бюджету вартості та втілення стратегії у життя.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, ми розглянули стан сільськогосподарських підприємств у Вінницькій області. Було встановлення зростання кількості сільськогосподарських підприємств, а також обсягу виробленої сільськогосподарської продукції. Також ми звернули увагу не те, що у Вінницькій області переважають сільськогосподарські підприємства, а не господарства населення. Для аграрних підприємств основним інструментом управління є бюджетування. Були визначені основні види бюджетів, що складаються на сільськогосподарському підприємстві, узагальнені та систематизовані процеси бюджетування. Запропоновано інноваційний – вартісно-спрямований механізм бюджетування на сільськогосподарських підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тодосійчук В. Бюджетування як інноваційний підхід в управлінні аграрним підприємством / В. Тодосійчук, Ю. Алескерова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/1938-todosijchuk-v-l-aleskerova-yu-v-byudzhetuvannya-yak-innovatsijnij-pidkhid-v-upravlinni-agrarnim-pidpriemstvom.

2. Аптекарь С. Влияние бюджетирования на организационную структуру предприятия и его инвестиционную привлекательность / С. Аптекарь, А. Жамойда // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2003. – С. 347–352.

3. Бугай В. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві / В. Бугай, А. Бугай, Ю. Ренгевич // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 4 (8). – С. 10–16.

4. Вініченко М. Визначення цільової функції бюджетування / М. Вініченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 119–124.

5. Вініченко М. Визначення цільової функції бюджетування / М. Вініченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 119–124.

6. Гаврилова О. Типичные ошибки процесса бюджетирования / О. Гаврилова // Консультант. – 2009. – № 3. – С. 30–32.

7. Гладких Д. Особливості планування доходів та витрат / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2004. – № 1. – С. 6–8.

8. Квасницька Р. Бюджетування як елемент фінансового планування підприємства / Р. Квасницька, Л. Малінчук // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал / Тернопільський ін-т агропромислового виробництва НААН (ТІ АПВ НААН). – 2011. – № 6 (25). – С. 252–254.

9. Коркуна Д. Бюджетування у системі фінансового планування підприємства / Д. Коркуна // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 330–334.

10. Куцик П. Бюджетування як основна складова оперативного планування та фінансового контролінгу вищих навчальних закладів / П. Куцик // Економічні науки: збірник наукових праць. Серія «Облік і фінанси». – Луцьк: ЛНТУ, 2010. – Вип. 7 (25). – Ч. 2. – С. 192–201.

11. Ілляшенко Т. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств / Т. Ілляшенко, К. Ілляшенко, М. Скобенко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 36–44.

12. Жамойда А. Инструменты организации бюджетирования промышленных предприятий в Украине / А. Жамойда // Вісник Донецького університету. Серія В. «Економіка і право». – Донецьк: ДонНУ. – 2003. – № 1. – С. 159–170.

13. Непочатенко О. Фінанси підприємств: [підручник] / О. Непочатенко, Н. Мельничук. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 504 с.

14. Міньковська М. Аспекти бюджетування: переваги та недоліки, успіхи та помилки / М. Міньковська // Економіка промисловості. – 2008. – № 4. – С. 161–167.

15. Роговий А. Фінансове планування як функція менеджменту підприємства / А. Роговий // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 2 (3). – С. 120–127.

16. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vn.ukrstat.gov.ua.

17. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.

УДК 334.722.8

РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

REGULATION OF CORPORATE RELATIONS IN THE CORPORATE MANAGEMENT

Малюк С.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних дисциплін,
Миколаївський інститут права
Національного університету «Одеська юридична академія»

Визначено сутність поняття «корпоративне управління» та умови ефективного управління корпорацією. Досліджено суб'єкти корпоративного управління та конфлікти інтересів між ними. Надано рекомендації щодо систематизації та розподілу управлінських функцій між керуючою та керованою підсистемами корпорації.

Ключові слова: *корпоративне управління, керуюча система, керована система, конфлікт інтересів, управлінські функції.*

Определена сущность понятия «корпоративное управление», а также условия, необходимые для эффективного управления корпорацией. Исследованы субъекты корпоративного управления и конфликты интересов между ними. Даны рекомендации относительно систематизации и распределения управленческих функций между управляющей системой и управляемой подсистемой корпорации.

Ключевые слова: *корпоративное управление, управляющая система, управляемая система, конфликт интересов, управленческие функции.*

It has been determined the essence of the concept of «corporate management» and conditions of effective managing the corporation. It has been researched subjects of corporate management and conflicts of interests between them. Also it has been given recommendations for the systematization and separation of administrative functions between managing and managed subsystems corporation.

Keywords: *corporate management, managing system, managed system, conflict of interests, administrative functions.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Становлення вітчизняного підприємництва на новій цивілізаційній основі, що передбачає інтеграцію України у світовий економічний простір, зумовлює активізацію процесів впровадження вітчизняними компаніями міжнародних принципів та стандартів корпоративного управління. В умовах, коли традиційні механізми управління господарською діяльністю не здатні забезпечити очікуваний результат, для координації дій усіх суб'єктів у складі об'єднання необхідна відповідна трансформація економічних взаємин між ними. Інтеграційні процеси вимагають вирішення завдань щодо побудови адаптивних моделей управління корпоративними структурами, розмежування функцій і повноважень між керуючою й керованою підсистемами в їхньому складі. Невизначеність і мінливість ринкового середовища, а також жорстка конкуренція, що характерна для вітчизняного ринку продовольчих товарів, вимагають сучасних економічних методів, що дають можливість ухвалювати правильні стратегічні рішення щодо планування, організації виробництва й збуту, асортиментної політики як найважливіших інструментів їх адаптивного розвитку. Усе це вказує на актуальність науково-методичного забезпечення щодо формування адаптивного механізму взаємодії господарюючих суб'єктів (товаровиробників) у складі консолідованого об'єднання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблема корпоративного управління в різних аспектах обговорювалась багатьма дослідниками, проте основоположниками корпоративного управління прийнято вважати закордонних економістів: А. Берлі, Т. Веблена, П. Дракера, Дж.М. Кейнса, Р. Коуза, П. Лафарга, Дж. Міля, Г. Мінза, Д. Норта, А. Сміта. Серед вітчизняних авторів необхідно відзначити праці таких вчених, як В. Гріньова, З. Шершньова, Н. Пігуль, Н. Дехтяр, Т. Мостенська, М. Скопенко, Н. Шекмар, І. Бойко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазна-

чена стаття. Однак багато питань впровадження та розвитку корпоративного управління залишаються поза увагою дослідників. Зокрема, на сьогодні в науковій літературі недостатньо висвітлені питання регулювання корпоративних відносин. Тому виникає необхідність у більш ґрунтовному дослідженні суб'єктів корпоративного управління та шляхів підвищення ефективності їх взаємодії.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Обмеження в ефективному впровадженні корпоративного управління в Україні, як і в інших країнах, полягає в тому, що інтереси зацікавлених осіб – акціонерів, кредиторів, працівників, постачальників, покупців і місцевої громади суттєво різняться. Кожна із цих груп має власні бажання та рівень впливу під час прийняття управлінських рішень. Як відомо, у стосунках між усіма зацікавленими особами завжди є місце для потенційного конфлікту інтересів. Тому актуальною є розробка методичних положень, що дають змогу упорядкувати характер взаємовідносин суб'єктів корпоративного управління у складі об'єднання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Існують різні підходи до визначення сутності поняття корпоративного управління. Однак в науковій літературі [1, с. 187; 2, с. 59] сформувалися дві основні концепції щодо визначення цього поняття.

Основний зміст першої заснований на наслідках, що витікають із сутності корпоративної форми бізнесу, тобто корпоративне управління розглядається як система управлінських відносин між взаємодіючими господарюючими суб'єктами з приводу гармонізації та субординації їхніх інтересів як в процесі спільної діяльності, так і взаємовідносин із зовнішніми контрагентами з приводу досягнення поставлених цілей. Отже, в межах корпоративного управління визначається, яким чином інвестори здійснюють контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність несуть менеджери перед інвесторами за результати діяльності корпорації. У свою чергу, належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів нефінансових інвесторів, а саме працівників, споживачів, держави тощо.

Інший підхід полягає у визначенні корпоративного управління як управління інтегрованим об'єднанням. Тому корпоративне управління розглядається як управління організаційно-правовим оформленням бізнесу, оптимізацією організаційних структур та побудова внутріміжфірмових відносин компанії відповідно до визначених цілей. Такий підхід стосується визначення результатів використання корпоративної форми бізнесу.

У загальному значенні поняття корпоративного управління, як зазначає В. Гриньова, походить від англійського «corporate governance», що в буквальному перекладі означає «корпоративне управління» або «корпоративний уряд». Зважаючи на це, термін «корпоративне управління» досить часто розглядається саме як процес організації діяльності вищих керівних органів корпорації [3, с. 39].

Враховуючи той факт, що корпорація є інтегрованим формуванням, що включає суб'єктів з досить різними, та навіть, протилежними економічними інтересами, актуальною стає проблема розвитку корпоративних відносин і корпоративного управління зокрема. Сучасні умови ведення бізнесу вимагають від суб'єктів корпоративного управління своєчасної, коректної та чіткої реакції на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі акціонерної компанії.

Управління корпорацією здійснюється на засадах системного, процесного та ситуаційного підходів. Системний підхід має на увазі, що управління корпорацією здійснюється через взаємодію керуючої та керованої підсистем. Під управлінням розуміють процес впливу підсистеми управління (керуючої системи або органу управління) на керовану систему для досягнення певних цілей.

Для здійснення процесу управління необхідне виконання таких умов:

– керуюча та керована система мають бути пов'язані причинно-наслідковими зв'язками;

– керуюча система має бути орієнтована на досягнення певної цілі;

– керуюча система повинна бути орієнтована на сприйняття інформації щодо стану керованої системи;

– керована система повинна бути орієнтована на сприйняття впливу керуючої системи та виконання відповідних дій, які сприяють досягненню поставленої мети.

Керуюча система включає ті складові елементи, які забезпечують процес управління. Вона має ієрархічну структуру. До основних елементів керуючої підсистеми належать: апарат управління, засоби управлінської праці, управлінські рішення. До складу керованої системи входять елементи, які забезпечують безпосередньо процес виробничої, господарської, комерційної та інших видів діяльності [4, с. 20].

Конфлікт інтересів акціонерів та менеджерів (тобто керуючої та керованої систем) є основним бар'єром для ефективного впровадження корпоративного управління у вітчизняних корпораціях. Крім того, існують деякі інші конфлікти інтересів, що є актуальними для українських акціонерних товариств [5, с. 417]:

1) конфлікт між власником (акціонерами) та державою, внаслідок різного бачення доцільного рівня оподаткування (акціонери зацікавлені у зменшенні, а держава – у збільшенні рівня податків);

2) конфлікт між власником (акціонерами) та акціонерним товариством як цілісною

організаційно-економічною системою внаслідок різних інтересів щодо використання прибутків (акціонери вимагають винагороди у вигляді дивідендів за інвестований капітал, акціонерному товариству для розвитку потрібні реінвестиції);

3) конфлікт між державою та акціонерним товариством внаслідок розбіжностей інтересів із використання прибутків (держава зацікавлена більшу частину прибутку забрати через податки, акціонерне товариство – інвестувати прибуток у розвиток);

Таблиця 1

Систематизація функцій управління корпорацією (за альтернативними варіантами виконання)

Функція	Виконавець		
	Керуюча компанія	Керована компанія	Стороння організація
Науково-дослідна та дослідно-конструкторська діяльність			
Проведення НДДКР	+	–	+
Управління інноваціями	+	–	+
Розвиток суб'єктів корпорації			
Формування стратегії розвитку	+	+	–
Реструктуризація підприємства	+	–	+
Економічна, фінансова та юридична діяльність			
Організація та ведення бухгалтерського обліку	+	+	–
Розробка зведених фінансових планів	+	–	–
Складання зведених бюджетів	+	–	–
Управління витратами	+	+	–
Інвестування проектів	+	–	+
Оформлення позик і кредитів	+	–	+
Ведення операцій на фондових ринках	+	+	+
Формування централізованих фондів	+	–	–
Аудиторська та юридична діяльність	+	+	+
Податкове консультування	+	–	+
Інформаційно-технологічне забезпечення			
Розробка, впровадження й обслуговування єдиної інформаційної системи, прикладних програмних продуктів, документообігу	+	–	+
Систематизація й аналіз інформації	+	+	–
Управління персоналом			
Здійснення єдиної кадрової політики	+	–	–
Добір кадрів	+	+	+
Навчання персоналу	+	–	+
Удосконалення корпоративної культури	+	–	+
Мотивація й стимулювання праці	+	+	+
Атестація робочих місць	+	+	–
Розробка нормативів по праці	+	+	+
Маркетингова діяльність			
Дослідження й аналіз ринку	+	+	+
Внутрішнє й зовнішнє ціноутворення	+	+	–
Формування корпоративної асортиментної політики	+	+	–
Розробка й реалізація рекламних акцій	+	+	+
Постачальницько-збутова діяльність			
Здійснення корпоративної збутової політики	+	+	+
Забезпечення й централізований розподіл матеріальних ресурсів	+	–	–
Логістична діяльність			
Організація потоків матеріальних та інших ресурсів	+	+	+
Управління якістю			
Розробка й впровадження систем контролю якості	+	+	+

4) конфлікт між власником (акціонерами) та колективом працівників. Цей конфлікт пояснюється різним відношення до використання прибутків для соціального розвитку колективу;

5) конфлікт держави з колективом працівників акціонерного товариства знаходиться у той самій площині, як і попередній, лише контрагентом колективу, який прагне збільшення вкладень у соціальний розвиток виступає держава, зацікавлена у централізованому розподілі прибутків через систему оподаткування;

6) конфлікт між акціонерами-керівниками та працівниками-акціонерами, що пояснюється різним баченням цілей корпорації та способів їх досягнення, внаслідок різного рівня кваліфікації та впливу на справи компанії;

7) конфлікт між керівниками різних органів управління (що є типовим для будь-якої організації) внаслідок розподілу влади, впливу, фінансового забезпечення функціонування;

8) конфлікт керівників виборних органів управління (Спостережної Ради, Правління) представників зовнішніх (аутсайдерів) та внутрішні (інсайдерів) акціонерів, причини якого є дуже схожими до причин, що зумовлюють поведінку портфельного та стратегічного інвестора;

9) конфлікт інтересів посадових осіб акціонерного товариства, що найчастіше розглядається у західній літературі та є об'єктом регулювання з боку законодавства. Конфлікт інтересів трактується в цьому випадку, як ситуація, в якій посадова особа Правління акціонерного товариства, має особисту зацікавленість (пряму, опосередковану чи потенційну), що перевищує загальноприйняту зацікавленість у результатах виконуваної роботи, навіть може суперечити інтересам, діловій репутації чи діяльності акціонерного товариства.

Багато конфліктів, з одного боку, перешкоджає впровадженню корпоративного управління, а з іншого – розкриває особливості взаємодії акціонерного товариства з середовищем прямого та непрямого впливу. Світовий досвід доводить, що наявність проблеми конфлікту інтересів треба визнавати, що, у свою чергу, є першим етапом їх подолання. Розв'язання проблеми такого типу лежить в практичному застосуванні комплексу правових, економічних та соціально-економічних заходів, які мають розроблятися як на рівні держави, так і на основі зусиль колективів та керівників акціонерного товариства.

Основу механізму корпоративного управління становлять управлінські функції, які відносяться до розряду відособлених напрямів діяльності й дають змогу здійснювати необхідний керуючий вплив [6, с. 38]. На основі аналізу наукових праць українських і закордонних учених, а також статутних документів об'єднань харчової промисловості нами виділений типовий склад функцій, рекомендований для передачі керуючому органу об'єднання. Уся сукупність (набір) функцій, що підлягають розподілу між керуючою й керованою підсистемами корпорації або передачі сторонньої організації, систематизована й підтверджена експертною оцінкою (див. табл. 1).

Критерієм розмежування функцій на «централізовані» і «оперативні» послугував характер дій, які повинні виконуватися різними суб'єктами управління. До оперативних функцій віднесені всі види господарської діяльності, включаючи організацію й управління виробничим процесом, а також контроль якості, технічне обслуговування, дотримання технології, трудової дисципліни та інші. Економічну взаємодію суб'єктів корпорації ми пропонуємо здійснювати за допомогою надання ними взаємних послуг один одному у межах централізованого виконання функцій, виділених керуючою структурою. Крім того, керуючий орган може взяти на себе надання консультаційних і інформаційних послуг в області фінансів, права, маркетингу, управління виробництвом і персоналом, нормування ресурсів, управління якістю та ін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Запропоновані нами систематизація та розподіл функцій між суб'єктами корпоративного управління будуть сприяти збереженню корпоративного утворення як цілісної системи та максимально уникати конфліктів інтересів учасників корпоративного управління, що в результаті підвищить конкурентоздатність та інвестиційну привабливість корпорації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пігуль Н. Особливості реалізації корпоративного управління інтегрованими структурами в умовах перерозподілу прав власності / Н. Пігуль, Н. Дехтяр // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми, 2005. – Т. 12. – С. 186–193.

2. Храброва И. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика / И. Храброва. – М.: Альпина, 2000. – 198 с.

3. Гріньова В. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В. Гріньова. – К., 2003. – 324 с.

4. Корпоративне управління / [Т. Мостенська, Н. Скопенко, Н. Шекмар, І. Бойко]. – К.: НУХТ, 2010. – 98 с.

5. Шершньова З. Стратегічне управління: [підручник] / З. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

6. Печеная Л. Совершенствование механизмов корпоративного управления в пищевой промышленности РФ / Л. Печеная, И. Богомолова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 5. – С. 37–43.

УДК 658:005.7

ВПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

IMPLEMENTATION OF BUSINESS PROCESSES TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF HEALTH FACILITIES

Мартинюк О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний гуманітарний університет

Статтю присвячено проблемам впровадження процесного підходу в діяльність медичних закладів з метою підвищення їх конкурентоздатності. Розглянуто підходи до виокремлення медичних бізнес-процесів та впровадження в діяльність медичних організацій сучасних технологій менеджменту.

Ключові слова: *процесний підхід, медичні бізнес-процеси, перша група «до встановлення діагнозу», друга група «Формування обсягу послуг», третя група бізнес-процесів «Формування обсягу лікування та моніторинг», якість медичних послуг, стандарт якості серії ISO 9001.*

Статья посвящается проблема внедрения процессного подхода в деятельность медицинских учреждений, с целью повышения их конкурентоспособности. Рассмотрены подходы к выделению медицинских бизнес-процессов и возможность внедрения в деятельность медицинских организаций современных технологий менеджмента.

Ключевые слова: *процессный подход, медицинские бизнес-процессы, первая группа «до установления диагноза», вторая группа «формирование объема услуг», третья группа бизнес-процессов «формирование объема лечения и мониторинг», качество медицинских услуг, стандарт качества серии ISO 9001.*

This article is devoted to problems of implementation of the process approach in activities to improve their competitiveness. The approaches to medical isolation of business processes and implementation activities of medical institutions of modern technology management.

Keywords: *Process approach, medical business process, first group «for the diagnosis of», second group «Formation range of services», third group of business processes «Formation volume treatment and monitoring», quality of medical services, quality standard series ISO 9001.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Система охорони здоров'я – найважливіша соціальна система суспільства, яка має три основні мети: здійснення реальної діяльності в галузі профілактики захворювань медичними заходами, лікування хворих з конкретними видами патології, а також інформування органів управління суспільством щодо сучасних проблем здоров'я та медичного забезпечення населення.

Актуальною проблемою запровадження процесного управління у системі охорони здоров'я є розробка методології стандартизації медичних бізнес-процесів для конкретних видів медичних закладів з метою підвищення їх конкурентоспроможності на національному ринку та формування дієвого покращення якості медичних послуг для населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичним та методологічним аспектам визначення сутності бізнес-процесів у діяльності підприємств було присвячено низку наукових праць таких відомих вітчизняних та закордонних учених, як: М. Хаммер [12], Д. Чампі [12], М. Портер, П. Друкер, Б. Андерсен, М. Робсон, Ф. Уллах, О. Ареф'єва, А. Гончарук [11], І. Мельник, О. Мартинюк [9], Л. Денисенко, С. Шацька та інші. Але деякі питання сутності бізнес-процесів та широкого застосування процесно-орієнтованого підходу до управління медичними закладами залишаються недослідженими, тому що економічна трансформація постійно вимагає створення нових підходів та рішень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на велику зацікавленість науковців та дослідників до питання визначення сутності та удосконалення бізнес-процесів, комплексний підхід до зазначених питань у науковій літературі відсутній. Для вирішення поставлених питань потрібно комплексно розглянути сутність процесного підходу до управління медичними закладами, визначити

особливості бізнес-процесів для такої складної галузі, як медицина, та виокремити основні бізнес-процеси для медичних закладів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті –обґрунтувати методологію стандартизації медичних бізнес-процесів в медичних закладах, спрямованих на пацієнта, визначити основні медичні процеси та стандарти, з'ясувати їх вплив на конкурентоспроможність медичного закладу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Після здобуття Україною незалежності на ринку з'явилося багато підприємств, що позиціонують себе як медичні заклади кращі за державні. Перш за все, це пов'язано саме з кращою організацією процесів обслуговування клієнтів.

Виникла наполеглива потреба у впровадженні в діяльність медичних організацій сучасних технологій менеджменту. Лише під час виконання цих умов можна сподіватись на успішне використання інноваційних технологій діагностики, лікування та профілактики захворювань, що дають змогу реалізувати стратегічні цілі з розвитку української охорони здоров'я [1; 7].

У сучасній практиці моделювання управлінської діяльності з підвищення якості медичної допомоги процесний підхід набуває провідного значення. При цьому окремі підрозділи медичної організації розглядаються не як структурні одиниці зі своїми відособленими цілями, а як учасники єдиного процесу. Перевага процесного підходу полягає в безперервності управління, яке він забезпечує на стику окремих процесів у рамках їх системи, а також при їх комбінаторній взаємодії. Процесний підхід розглядає медичну діяльність як визначений послідовний ланцюг дій (процесів), результатом якого є клініко-економічний результат. Прийняття процесного підходу – це насамперед зміна мислення керівників, працівників та розстановка нових акцентів у системі менеджменту якості, коли головним стає увесь процес, адресований споживачеві [4; 9; 11; 12].

Необхідність розробки нових підходів до управління медичними організаціями продиктована потребою впровадження у вітчизняну охорону здоров'я сучасних принципів та технологій ефективного управління.

Індустріальна модель управління, яка ґрунтується на сучасних реаліях, зокрема, на переході медицини зі сфери мистецтва у складну індустріальну технологію, а також на невідповідності колишніх методів управління в охороні здоров'я вимогам сучасного виробництва. Ключовий принцип індустріальної моделі – процесний підхід, а одна з основних його технологій – стандартизація та уніфікація процесів управління та надання медичних послуг [2; 8].

Сучасні процесно-орієнтовані методи управління, на відміну від традиційної ієрархічної організаційної діяльності та принципів функціональної організації, що застосовуються в українських медичних установах, базуються на використанні корпоративних правил та вивірених, чітко прописаних процесів. Вони об'єднують медичні, технічні дані та економічні інформаційні потоки в рамках єдиної автоматизованої системи, забезпечуючи досягнення корінного покращення основних актуальних показників діяльності організації: вартості, якості, сервісу та швидкості [5; 10; 11].

Детальна характеристика і стандартизація бізнес-процесів є необхідною умовою для їх успішної реалізації. Визначення медичних бізнес-процесів надання клінічних та інших медичних послуг, допомагає на найнижчому амбула-

Рис. 1. Структуризація медичних бізнес-процесів медичного закладу

торно-поліклінічному рівні визначатися з рівнем їх цінності для пацієнта.

На амбулаторно-поліклінічній ланці першочерговою цінністю для пацієнта є встановлення правильного діагнозу.

Постановка діагнозу формує ланцюжок бізнес-процесів, який визначає всю подальшу послідовність взаємопов'язаних дій співробітників закладу і пацієнта як до, так і після встановлення діагнозу. Виділяються групи бізнес-процесів, спрямовані на встановлення правильного діагнозу, що дають змогу визначити ефективну схему лікування і, як наслідок, досягти успішних результатів у лікуванні захворювання (див. рис. 1).

Ключовими чинниками, які формують структуру груп медичних бізнес-процесів в амбулаторно-поліклінічному закладі, є:

– характер обслуговування (страховка, договір, пряма оплата);
– програма обслуговування (обсяг послуг);
– причина звернення (захворювання, діагностика, профілактика);
– характер взаємин клініки і пацієнта (регулярність);
– якість діагностики (обґрунтованість діагнозу, відповідність плану ведення пацієнта);
– якість лікування (правильність обсягу лікування);
– гнучкість у наданні медичних послуг (перезапис на прийом, заміна лікаря, послуг);
– автоматизація медичної діяльності.

Перша група бізнес-процесів «До встановлення діагнозу» характеризується тим, що у ході виконання включених до неї дій для пацієнта будуть сформовані обсяг і структура відвідувань закладу.

При цьому як вхідні події слід розглядати звернення пацієнта з метою запису на прийом, отримання допомоги на дому, прикріплення до поліклініки, отримання довідкової інформації.

Вхідна подія ініціює виконання співробітниками медичного закладу наступних функцій:

– первинне спілкування з пацієнтом, формування запису у розкладі;
– укладення угоди на надання медичних послуг;
– підписання добровільної інформованої згоди;
– узгодження умов надання медичної допомоги (час, місце, лікар і т.д.);
– формування медичної карти, статистичного талона;
– контроль явки пацієнта (нагадування про візит);
– підготовка до візиту пацієнта робочого місця лікаря.

Основним впливом для реалізації зазначених функцій буде ініціативне звернення пацієнта (дзвінок або відвідування реєстратури) та/або ініціативне звернення лікаря (організація повторного візиту), а також посадові інструкції, внутрішні нормативні документи, за наявності медичної інформаційної системи – відповідна відмітка у базі даних.

Ресурсами, які реалізують функції даної групи бізнес-процесів, є реєстратура, комерційний (договірний) відділ, середній медичний персонал, медична інформаційна система.

Вихідними подіями, які завершують ці бізнес-процеси, можуть бути:

– явка пацієнта на прийом;
– відмова пацієнта від обслуговування;
– направлення на лабораторну та інструментальну діагностику.

Друга група бізнес-процесів «Формування обсягу послуг» описується за аналогічним принципом. Вхідними подіями будуть вихідні події першої групи бізнес-процесів:

– явка пацієнта на прийом;
– направлення на лабораторну та інструментальну діагностику.

До основних управлінських функцій належать:

– приймання хворого/допомога на дому, діагностика, встановлення попереднього діагнозу, купування невідкладного стану;
– визначення обсягу лікувально-діагностичних послуг, їх відповідності програмі добровільного медичного страхування;
– визначення необхідності надання додаткових послуг;
– попереднє узгодження оплати додаткових послуг;
– оформлення медичної документації;
– визначення стану і тривалості непрацездатності, дати повторної явки (запускає подію на вході бізнес-процесу «До встановлення діагнозу»);
– консультації вузьких спеціалістів, лабораторні та інструментальні дослідження;
– аналіз результатів лабораторних та діагностичних досліджень, встановлення остаточного діагнозу.

Основні впливи управління: розклад, заявка на надання допомоги на дому, план ведення хворого, стандарт лікування, чинне законодавство, програма медичного страхування, посадова інструкція та інші внутрішні нормативні документи.

Ресурси виконання бізнес-процесів: лікарі та середній медичний персонал відділень медичного закладу, реєстратура, лабораторне та діагностичне обладнання, медична інформаційна система.

Вихідні події бізнес-процесного управління: направлення на консультацію до інших фахівців, встановлення остаточного діагнозу, направлення на лікувальні процедури; на диспансерне спостереження, госпіталізацію.

Третя група бізнес-процесів «Формування обсягу лікування та моніторинг» розподіляється на:

– встановлення остаточного діагнозу;
– направлення на лікувальні процедури до поліклініки;

– направлення на диспансерне спостереження.

Основні функції третьої групи:

– надання додаткових послуг (оплата вже погоджена);

– визначення обсягу та способів лікування,

– режим виконання планових лікувальних процедур і маніпуляцій;

– організація аптечного обслуговування та забезпечення пацієнта необхідними медикаментами;

– контроль ефективності лікування;

– формування медичної статистики;

– забезпечення динамічного спостереження.

Управлінські впливи: розклад, план ведення хворого, стандарт лікування, чинне законодавство, програма медичного страхування, посадова інструкція, ініціативне звернення лікаря (виклик для динамічного спостереження), посадові інструкції та інші внутрішні нормативні документи.

Ресурси: лікарі та середній медичний персонал відділень амбулаторно-поліклінічного закладу, реєстратура.

Події на виході: звернення пацієнта з метою запису на вторинний прийом, консультація у закладах іншого рівня, відмова пацієнта від обслуговування, одужання.

Незважаючи на універсальність основних принципів впровадження процесного підходу, в кожній області медицини під час його використання існує низка особливостей, пов'язаних з характером перебігу певних захворювань, виконанням інвазивних та неінвазивних втручань, психоемоційним статусом хворих та елементами організації лікувально-діагностичного процесу в цілому.

Так, у процесі впровадження процесного підходу в гастроентерології необхідно враховувати такі особливості організації процесу діагностики та лікування. По-перше, склад пацієнтів, яким проводиться гастроентерологічне лікування, відрізняється неоднорідністю (від хворих у легкому стані до хворих у тяжкому стані). По-друге, лікар-гастроентеролог тісно взаємодіє зі спеціалістами суміжних клінічних областей, насамперед хірургічного профілю, організація роботи яких також може вплинути на хід лікувально-діагностичного процесу в цілому.

Вирішити питання підвищення якості медичних послуг можна за допомогою впровадження у медичному закладі сучасних систем управління, зокрема системи управління якістю на базі міжнародних стандартів ISO серії 9001. «Стандарт якості» серії ISO 9001 можна застосовувати у медичних закладах як базовий, з обов'язковим розробленням і впровадженням внутрішніх документів залежно від специфіки роботи медичного закладу [2, 3, 11].

Стандарт ISO 9001 базується на двох методологічних аспектах:

1) процесному підході та орієнтації на споживача (пацієнта);

2) виправдання очікувань споживачів (пацієнтів).

Концептуальні основи системи адміністративного управління якістю (системи менеджменту якості) викладено у восьми принципах міжнародних стандартів якості:

1. Орієнтація на споживача (Customer-Focused Organization).
2. Лідерство керівника (Leadership).
3. Залучення персоналу (InvolvementofPeople).
4. Процесний підхід (ProcessApproach).
5. Системний підхід до менеджменту (SystemApproachtoManagement).
6. Постійне покращання (ContinualImprovement).
7. Обґрунтований метод прийняття рішень.
8. Взаємовигідні відносини з постачальниками послуг (MutuallyBeneficialSupplierRelationship).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Запропонована у статті методологія стандартизації медичних бізнес-процесів, яка полягає у структуризації всієї діяльності надання медичної допомоги, забезпечує орієнтацію роботи амбулаторно-поліклінічного закладу на пацієнта, підвищує ефективність використання наявних ресурсів, покращує контроль за діяльністю медичного персоналу, забезпечує високу якість медичної допомоги.

Майже всі бізнес-процеси, що відбуваються в медичному закладі, пов'язані з ефективністю процесу управління якістю. Постійне вдосконалення управління процесами дасть будь-якому медичному закладу можливість підвищити результативність своєї діяльності. Перехід приватних медичних закладів до міжнародних стандартів якості ISO серії 9000:9001 дасть медичним закладам змогу покращити свою позицію в галузі та сприятиме її розвитку в цілому.

На сьогодні майже всі підприємства медичної галузі використовують процесний підхід. Кожен чинних заклад охорони здоров'я, в першу чергу, цікавить моніторинг та оцінка наявних процесів на відповідність до стану якості, економічності та платоспроможності на ринку. Саме тому медичні заклади не лише приватної, а й і бюджетної форми підвищують ефективність бізнесової діяльності, а отже, бізнес-процесів, тим самим намагаючись забезпечити власну конкурентоспроможність та життєву стійкість на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бердутин В. Адаптация медицинских организаций к работе в современных рыночных условиях / В. Бердутин // Проблемы соц. гигиены, здравоохранения и истор. медицины. – 2007. – № 3. – С. 21–23.

2. Брескина Т. Современные подходы к организации экспертизы качества медицинской помощи в многопрофильном стационаре / Т. Брескина // Проблемы соц. гигиены, здравоохранения и истор. медицины. – 2007. – № 5. – С. 32–36.

3. Брескина Т. Технология реализации принципов TQM (всеобщего управления на основе качества) в деятельности медицинской организации / Т. Брескина // Проблемы соц. гигиены, здравоохранения и истор. медицины. – 2007. – № 3. – С. 41–43.

4. Журавлева И. Методология реинжиниринга бизнес процессов на основе системного подхода / И. Журавлева // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4 (19/20). – С. 21–29.

5. Князюк Н. От менеджмента качества к стратегическому управлению медицинской организацией с использованием сбалансированной системы показателей / Н. Князюк // Менеджер здравоохранения. – 2010. – № 4. – С. 21–29.

6. Куракова Н. Государственно-частное партнёрство в сфере здравоохранения: выбор форм и перспективных направлений /Н. Кураков // Менеджер здравоохранения. – 2009. – № 4. – С. 26–31.

7. Максимова Т. Современные проблемы и перспективные оценки здоровья населения как основа реформирования здравоохранения / Т. Максимова // Проблемы соц. гигиены, здравоохранения и истор. медицины. – 2000. – № 5. – С. 9–14.

8. Мартинюк О. Особливості опису бізнес-процесів в сучасних IT-системах / О. Мартинюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua.

9. Мартынюк Е. Проблемы оценки эффективности систем управления бизнес-процессами / Е. Мартынюк // Institutionelle Grundlagen für die Funktionierung der Ökonomik unter den Bedingungen der Transformation: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. – Nürenberg: Deutschland, 2014. – Vol. 1: Verlag SWG imex GmbH. – 348 p. – P. 240–243.

10. Хьюберт К. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / К. Хьюберт; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2004. – 352 с.

11. Goncharuk A. Benchmarking to improve a strategy and marketing in pharmaceuticals / A. Goncharuk // Benchmarking: An International Journal. – 2014. – Vol. 21. – № 3. – P. 364–385.

12. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution / M. Hammer, J. Champy. – N.Y.: Harper Business, 1993. – 368 p.

УДК 338.58

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛЯЦІЇ СОБІВАРТОСТІ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

FEATURES OF METHODOLOGY OF CALCULATION OF PRIME PRICE ARE IN DIFFERENT INDUSTRIES OF NATIONAL ECONOMY

Москаленко В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики,
Чернігівський національний технологічний університет

У статті розглянуто основні підходи до вибору методики калькуляції собівартості продукції, робіт і послуг з урахуванням особливостей виробництва в різних галузях народного господарства. Розкрито алгоритми розрахунку собівартості одиниці продукції в підприємствах промисловості агропромислового комплексу та готельному бізнесі.

Ключові слова: *собівартість, калькуляція, прямі виробничі витрати, накладні витрати, виробничі витрати, об'єкт калькуляції, об'єкт обліку витрат.*

В статье рассмотрены основные подходы к выбору методики калькуляции себестоимости продукции, работ и услуг с учетом особенностей производства в разных отраслях народного хозяйства. Раскрыты алгоритмы расчета себестоимости единицы продукции в предприятиях промышленности агропромышленного комплекса и гостиничном бизнесе.

Ключевые слова: *себестоимость, калькуляция, прямые производственные расходы, накладные расходы, производственные затраты, объект калькуляции, объект учета затрат.*

The article describes the main approaches to the selection of methods of costing of products, works and services taking into account features of production in different sectors of the economy. Discussed are the algorithms for the calculation of cost per unit of output in industrial enterprises of agro-industrial complex and the hotel business.

Keywords: *cost, costing, direct manufacturing expenses, overhead, production costs, the costing object, the object of cost accounting.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні визначення собівартості продукції, робіт і послуг є однією з основних завдань обліку, планування й управління в бізнесі. Саме собівартість одиниці продукції лежить в основі прийняття більшості управлінських рішень.

Успіх роботи бізнесу залежить також і від інформації про формування собівартості з кількох причин:

– повна собівартість продукції, робіт і послуг є базою для встановлення реалізаційної ціни;

– інформація про собівартість лежить в основі прогнозування й управління виробництвом, а також використовується під час вирішення величезної кількості поточних оперативних завдань управління.

Таким чином, ефективна організація управління витратами й процесу калькуляції собівартості має стати пріоритетним напрямом в розвитку підприємств, що функціонують в різних напрямах народного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. М. Огійчук, Ч. Гаррисон, Г. Емерсон, К. Друрі, М. Рустомджі, С. Паркінсон, Дж. Фостер, П. Фрідман, Ч. Хорнгрен, А. Бородін, В. Палій, О. Ніколаєва, Т. Шинякова – це не повний перелік учених-економістів, які присвятили свої праці проблемам удосконалення управління витратами підприємства.

Так, С. Голов наголошує, що інформація про собівартість об'єктів витрат дає змогу визначити, яку ціну на вибір або послугу необхідно встановити; який процес є найекономнішим; який підрозділ використовує ресурси найефективніше; який замовник забезпечує найбільший внесок у прибуток компанії тощо [1, с. 115].

Водночас О. Ніколаєва та Т. Шишкова вважають, що визначення собівартості одиниці продукції лежить в основі прийняття більшості управлінських рішень. Так, у фінансовому обліку для складання звітності важливо мати інформацію про загальну величину собівартості всієї реалізованої продукції та загальної вартості залишків продукції на складі, тоді як в управлінському обліку основний акцент робиться на собівартість виробництва одиниці продукції [2, с. 72].

Але потрібно сказати, що більшість авторів розглядають у своїх наукових роботах питання калькуляції собівартості підприємств, зайнятих у промисловості.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – розкрити особливості в підходах до калькуляції собівартості продукції підприємств різних галузей народного господарства, насамперед промисловості, сільського господарства та готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним з основних об'єктів економічного управління є витрати. Саме витратами більшою мірою, ніж доходами, можуть і повинні управляти керівники в середині підприємства на всіх його рівнях. Яким чином та як ефективно використовуються ресурси підприємства, значною мірою залежить від знання, вміння та професійності конкретних керівників, від наявності та доступності всієї інформації, необхідної для прийняття ними відповідних рішень.

Основний обсяг витрат у виробництві – це виробничі витрати. Організація обліку витрат у виробництві передбачає різне групування витрат з огляду на поставлені питання та їх описання [3, с. 469].

Розглядаючи процес калькуляції собівартості продукції в промисловому виробництві, необхідно звернути увагу на те, що систему калькулювання визначають характером продукції, яку виробляє конкретне підприємство. Найчастіше використовують дві системи калькуляції: за окремими замовленнями (контрактами, роботами, партіями) та за постійно повторювальними процесами виробництва.

В основу тієї й іншої калькуляції покладено поділ витрат на прямі виробничі витрати, які можна прямо віднести на об'єкт калькуляції та накладні, які на об'єкт калькуляції відносяться опосередковано. До прямих виробничих витрат відносять прямі матеріальні витрати, витрати на оплату праці основних працівників безпосередньо зайнятих на виробництві продукції, а також інші прямі витрати. До виробничих накладних витрат – амортизацію обладнання, орендну плату, витрати на страхування приміщення та обладнання, комунальні платежі, силову електроенергію, заробітну плату менеджера, тощо.

Таким чином, собівартість продукції в промисловому виробництві визначають додаванням до прямих витрат пропорційної частини накладних витрат. Накладні витрати розподіляються між підрозділами, виробами або іншими об'єктами калькуляції пропорційно до певної бази. Вибір бази розподілу залежить насамперед від технологічного процесу. Можна виділити такі бази розподілу: години праці робітників, машино-години, пряма заробітна плата, прямі матеріальні витрати, прямі матеріали, основні витрати, кількість продукції тощо. На основі обраної бази обчислюють ставку розподілу непрямих витрат. Її визначають як відношення суми непрямих витрат до загальної величини бази розподілу їх.

Повертаючись до питання вибору системи калькулювання собівартості в промислових підприємствах, вважаємо за необхідне розкрити сутність двох основних систем – калькулювання за замовленнями та калькулювання за процесами.

Калькулювання за замовленнями більшою мірою застосовують підприємства, які спеціалізуються на індивідуальних та дрібносерійних виробництвах, наприклад: авіаційна промисловість, будівництво, виробництво меблів, видавнича діяльність тощо. Сутність цієї системи полягає в калькулюванні собівартості продукції на основі обліку витрат за кожним індивідуальним виробом або за окремою партією виробів. Для обліку прямих витрат використовують відомість (картку) обліку витрат, де фіксуються всі фактичні витрати пов'язані з виконанням замовлення. Накладні витрати розподіляють між замовлення, використовуючи бюджетну ставку розподілу витрат та фактичну базу розподілу.

Калькуляцію за процесами полягає в тому, що витрати групуються в межах окремих процесів, окремих виробничих циклів. Ця система характерна для масового серійного виробництва. Сферою її застосування зазвичай є хімічна нафтопереробна, текстильна, фармацевтична та інші галузі.

Складність калькулювання цим методом залежить від кількості процесів і наявності незавершеного виробництва. Процес калькулювання ускладнюється, якщо підприємство займається виробництвом різних видів продукції й постійно має значний обсяг незавершеного виробництва. При цьому облік потрібно організовувати за кожним видом продукції, а калькулювання собівартості кожного виду продукції здійснюють з урахуванням залишків незавершеного виробництва.

Особливості калькуляції собівартості в сільськогосподарському виробництві полягає в тому, що необхідно чітко розрізняти об'єкти обліку затрат та об'єкти визначення собівартості. Об'єктами собівартості обліку затрат є окремі культури (групи культур) чи види тварин. Об'єктом визначення собівартості в рослинництві є види продукції, отримані від кожної сільськогосподарської культури. Крім того, визначається собівартість сільськогосподарських робіт, виконаних у поточному році під урожай майбутнього року, які належать до незавершеного виробництва, а також робіт щодо поліпшення земель, що здійснюються за власні обігові засоби підприємства, витрати, які плануються й обліковуються як витрати майбутніх періодів.

Витрати на утримання основних засобів, які не можливо відразу віднести на певний об'єкт обліку розподіляються за об'єктами пропорційно відповідної бази розподілу. Так, трактори розподіляються пропорційно обсягу викона-

них робіт в умовних еталонних гектарах, ґрунтообробні машини – пропорційно обробленим площам під культурами, сівалки – пропорційно площам сівби сільськогосподарських культу, технічні засоби для збирання врожаю – прямо або пропорційно зібраній площі певних культур, машини для внесення добрив – унесених під культуру, меліоративні споруди – пропорційно меліоративним площам, приміщення для зберігання продукції – пропорційно кількості та тривалості зберігання продукції.

Собівартість одиниці продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв визначається діленням суми витрат на обсяг продукції (робіт та послуг) [4, с. 16].

Загальні витрати на зрошення та осушення земель пропорційно площам осушення. Витрати на утримання бджолосімей списують на сільськогосподарські культури, що запилюються в розмірі 20–40% загальної суми витрат на утримання бджолосімей. На плодоягідні, насінники конюшину й люцерну – 40–60% залежно від площ запилених культур та урожайності.

Загально виробничі витрати розподіляються на об'єкти обліку витрат пропорційно до загальної суми прямих витрат без вартості насіння (в рослинництві), кормів (у тваринництві), матеріалів і напівфабрикатів (у промислових виробництвах).

Загальна сума виробничих затрат за об'єктами планування та обліку складається із суми прямих матеріальних затрат, прямих затрат на оплату праці і виробничих накладних затрат збільшених на витрати незавершеного виробництва на початок року та зменшених на витрати незавершеного виробництва на початок року [5, с. 199].

Перед здійсненням калькуляції собівартості продукції рослинництва від загальної суми виробничих витрат, віднесених на відповідну культуру, віднімають витрати на обробіток, на яких загинув урожай унаслідок стихійного лиха, списуються на надзвичайні витрати. Якщо площа повністю загиблих посівів була пересіяна, на надзвичайні витрати відносяться лише вартість насіння, витрати на передзасівний обробіток ґрунту, засів, інші роботи, які виконуються знову під час пересіву новою культурою (повторні витрати). Витрати на лущення стерні, підняття зябу й снігозатримання, вартість добрив та витрачені на їх внесення суми (неповторні витрати) списуються в розмірі статей на пересіяну культуру [6, с. 40].

Виробнича собівартість продукції за видами сільськогосподарських культур визначається: зерна, насіння – франко-тік; соломи, сіна – франко-місце зберігання; цукрових буряків, картоплі, баштанних культур, овочів, коренеплодів – франко-поле; плодів, ягід, винограду, листя тютюну, продукції лікарських та ефіроолійних культур і квітництва, овочів закритого ґрунту – франко-пункт приймання (зберігання); соломки та трести льону, конопель – франко-пункт зберігання чи перероблення; насіння трав, льону, конопель, овочевих та інших культур – франко-пункт зберігання; зеленої маси та корм – франко-місце споживання; зеленої маси на силос, трав'яного борошна, сінажу – франко-місце силосування, сінажування, виробництва борошна.

Наступні витрати на виконання операцій з підготовки продукції до реалізації та її проведення відносяться на витрати зі збуту.

Собівартість соломи, гички, стебел кукурудзи й соняшнику, капустяного листя та іншої побічної продукції рослинництва визначається, виходячи з розрахунково-нормативних витрат на збирання, транспортування, пересування, скиртування та інші роботи, пов'язані із заготівлею побічної продукції або за ринковими цінами.

Під час калькуляції вартість побічної продукції виключається із загальної суми витрат.

У культурах, від яких одержують один вид продукції (без побічної), собівартість визначають діленням витрат з вирощення культури на валовий вихід (кількість) продукції. При цьому об'єкт обліку витрат збігається з об'єктом обчислення собівартості.

Якщо на один об'єкт обліку затрат припадає декілька об'єктів калькуляції, то загальні витрати, віднесені на культуру за мінусом побічної продукції, розподіляються між видами одержаної продукції. Наприклад, під час калькуляції продукції зернових культур витрати між зерном і зерновідходами розподіляють пропорційно вмісту зерна в зерновідходах.

Обчислення собівартості продукції тваринництва розпочинають після розподілу витрат з утримання кормоцехів між окремими обліково-технологічними групами тварин пропорційно фізичній масі витрачених кормів, приготовлених у кормоцехах [7, с. 6]. Після цього списують та включають до складу витрат тваринництва відповідну частину витрат на спорудження та утримання таборів, загонів, навісів та інших тимчасових споруд для тварин. Якщо в літніх таборах і загонах утримується декілька видів або технологічних груп тварин, то витрати, які припадають на цей рік, треба розподіляти між видами чи групами тварин пропорційно до зайнятої площі або кількості поголів'я тварин.

Обчислення собівартості одиниці тваринницької продукції розпочинається з молока, оскільки воно може бути використане для вирощення інших груп і видів тварин. При цьому всі витрати на утримання основного стада за мінусом побічної продукції та мінусом вартості приплоду (60 кормоднів) ділять на кількість отриманого молока. Собівартість одного кормодня утримання худоби й птиці обчислюють шляхом ділення всієї суми витрат за відповідними групами худоби та птиці на кількість фуражних днів. Собівартість 1 ц приросту живої маси розраховують шляхом ділення загальної суми витрат на утримання відповідної групи худоби чи птиці (без

вартості побічної продукції) на кількість центнерів приросту живої маси. Для визначення собівартості. Для визначення собівартості 1 ц живої маси необхідно до суми витрат на дорощення та відгодівлю худоби за звітний рік (за мінусом вартості побічної продукції додати балансову вартість тварин на початок року, вартість тварин, що надходили на дорощування протягом року, і вартість приплоду поточного року (без вартості загиблих тварин). За обчисленою собівартістю центнера живої маси визначають фактичну собівартість як вибулого протягом звітного року поголів'я тварин, так і поголів'я, що залишилось у господарстві на кінець року. Собівартість продукції птахівництва визначається шляхом ділення витрат на утримання чи вирощення відповідної групи птиці (без вартості посліду та іншої продукції) на кількість відповідної продукції.

Важливо відмітити, що калькуляція собівартості послуг дещо відрізняється від калькуляції собівартості продукції. Зупинимось на калькуляції собівартості послуг розміщення в готельному бізнесі. Під час калькуляції собівартості послуг номерного фонду готелю, на нашу думку, доцільним буде застосування методики диференціації загальної вартості послуг розміщення за окремими категоріями номерів готелю, використовуючи при цьому «метод еквівалентних чисел».

Для розрахунків використовуються показники прямих експлуатаційних витрат за категоріями номерів готелю. Такі розрахунки буду служити більш об'єктивною базою визначення готельних тарифів.

Таким чином, для визначення тарифів необхідно спочатку розрахувати прямі експлуатаційні витрати за окремими категоріями номерів готелю. Використовуючи цей показник, розраховують коефіцієнт співвідношення прямих експлуатаційних витрат за категоріями номерів готелю до середньої величини прямих витрат у розрахунку на один номер.

Далі план реалізації номерів (людино-діб) коригують на коефіцієнт співвідношення прямих експлуатаційних витрат за категоріями номерів готелю до середньої величини прямих витрат у розрахунку на один номер і таким чином отримують та звані еквівалентні числа, які використовують під час розподілу загальних експлуатаційних, адміністративних та інших загальногосподарських витрат. Принципи розглянутої вище методики застосовують і під час розрахунку собівартості додаткових послуг готельного бізнесу (послуги камери зберігання, фітнес-центру, салону краси, здачі в оренду конференц-залів, спортивних майданчиків тощо). Таким чином, використання цієї методики дасть можливість більш ефективно здійснювати управління витратами готельного господарства й головне встановлювати реальні тарифи на всі послуги, що надаються готельним господарством [8, с. 156].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Здійснивши аналіз методів калькуляції собівартості в різних галузях народного господарства, доходимо висновку, що правильний підхід до побудови обліку витрат та вибір оптимальної методики калькуляції – це запорука ефективного управління бізнесом у будь-якій сфері народного господарства. Процес калькулювання собівартості продукції є клопіткою працею різних відділів і служб, спрямований на стабільну роботу підприємства. Стає зрозумілим, що потрібен індивідуальний підхід до кожного виду продукції, яка відрізняється кількістю об'єктів калькуляції, порядком формування суми виробничих витрат та принципами розподілу накладних витрат між об'єктами калькуляції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С. Управлінський облік: [підручник] / С. Голов. – 4-те вид. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
2. Николаева О. Классический управленческий учет / О. Николаева, Т. Шишкова. – М.: Из-во ЛКИ, 2010. – 400 с.
3. Шара Е. Особливості обліку витрат виробництва / Е. Шара // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4 (70). – С. 468–474.
4. Методичні рекомендації з планування обліку й калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132 // Баланс Агро. – 2001. – № 6. – С. 1–28.
5. Москаленко В. Методичні та практичні аспекти калькуляції собівартості сільськогосподарської продукції / В. Москаленко // First International Scientificand Practical Conference «Ukraine – EU. Moderntechnology, economicsandlaw». – Slovakia, 2015. – Т. 1. – С. 198–200.
6. Сук Л. Облік витрат на біологічні перетворення поточних біологічних активів рослинництва / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 11. – С. 37–45.
7. Обчислення собівартості продукції тваринництва // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 99. – С. 4–13.
8. Москаленко В. Особливості калькулювання собівартості послуг та оподаткування в готельному бізнесі / В. Москаленко // Вісник НУБіБ. – 2014. – № 1. – С. 150–157.

УДК 331.215.242(045)

МОТИВАЦІЯ СПІВРОБІТНИКІВ НАУКОМІСТКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ

MOTIVATION OF EMPLOYEES TO TRAINING IN HIGH-TECH COMPANIES

Кривицька Н.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Національний авіаційний університет

Пімжина М.С.
студентка,
Національний авіаційний університет

У статті досліджено проблеми мотивації персоналу наукомістких підприємств, які впливають на рівень ефективності діяльності й розвитку підприємства. Запропоновано модифіковану систему грейдів як основу мотивації співробітників і головний чинник спонукання їх до отримання нових знань.
Ключові слова: *мотивація співробітників, наукомісткі підприємства, підвищення кваліфікації, система грейдування, фактори оцінювання співробітників, оплата праці, ефективність підприємства.*

В статье исследованы проблемы мотивации персонала наукоемких предприятий, которые влияют на уровень эффективности деятельности и развития предприятия. Предложена модифицированная система грейдов, как основа мотивации сотрудников и главный фактор побуждения их к получению новых знаний.
Ключевые слова: *мотивация сотрудников, наукоемкие предприятия, повышение квалификации, система грейдирования, факторы оценивания сотрудников, оплата труда, эффективность предприятия.*

Personnel motivation problems of high-tech company, that influence on the efficiency level and company development are investigated in the article. A modified system of grades is offered as the basis of employee's motivation and main factor that motivates them to get new knowledge.
Keywords: *motivation of employees, high-tech companies, training, grading system, factors of employee's evaluation, salaries, company efficiency.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Результативність діяльності підприємств, перспективи подальшого зростання та розвитку значною мірою залежать від ефективності формування та використання їх потенціалу. У сучасних умовах господарювання, коли сукупність знань людства кожен рік збільшується майже вдвічі, проблема підвищення кваліфікації співробітників наукомістких підприємств стає дуже гострою. Активний розвиток ринкових відносин у наукомістких галузях України зумовлює необхідність розроблення нових підходів до управління підприємствами, у тому числі щодо ефективності управління персоналом підприємства.

Ефективність підприємства більшою мірою залежить від ефективності роботи персоналу. Використання наукомістких технологій на підприємстві створює необхідність залучення висококваліфікованих спеціалістів для генерування та впровадження розробок на практиці. Особливої актуальності набуває проблема професіоналізму персоналу наукомістких підприємств. Оскільки ця проблема пов'язана з інтелектуальним потенціалом, то не можна не позначити актуальність питання оплати та нормування праці таких працівників. До того ж це не лише економічна, а й соціальна проблема, джерело соціального напруження в суспільстві. Ефективна модель оплати праці стимулює продуктивність працівників, тобто підвищує ефективність використання людських ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретико-методологічні та прикладні засади формування моделей, форм та систем оплати праці висвітлені в роботах таких вітчизняних вчених, як А. Колот, Т. Костишина, Г. Куліков, А. Калина, Н. Лук'янченко, О. Новікова, В. Антонюк, О. Дороніна, роботах закордонних класиків менеджменту та маркетингу з проблем трудової активності та управління персоналом (В. Адамчук, О. Виханський, Б. Генкін, В. Грушенко, В. Дятлов, А. Егоршин, Ю. Кокін,

А. Карпов, А. Кібанов, В. Куликов, А. Наумов, Е. Смирнов, А. Трубкіна, Р. Яковлєв та ін.).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Й досі залишається не вирішеною проблема фінансової мотивації працівників до розвитку та самовдосконалення. Система оплати праці на наукомісткому підприємстві повинна бути такою, що швидко реагує на творчий та новітній підхід до виконання поставлених завдань, використання нових знань та технологій або знань з суміжних галузей.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження та вирішення проблеми мотивації персоналу наукомістких підприємств для підвищення ефективності діяльності та розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вкладення в людський капітал, тобто потенційну здатність індивідуумів приносити дохід, забезпечують високу економічну ефективність діяльності підприємства й більшою мірою визначають розвиток економіки, перш за все, в індустріальних країнах. Таким чином, удосконалення принципів підходу до ефективного управління персоналом є актуальним завданням. Зазначимо, що гроші самі по собі не завжди є стимулом, тобто не єдиним стимулом і не завжди однаково значущі для всіх працівників. Ефективна система оплати праці обов'язково повинна відповідати таким принципам:

– бути прозорою і легкою для розуміння співробітниками;

– бути справедливою;

– стимулювати до досягнення цілей, які ставить перед собою компанія. Якщо діяльність компанії пов'язана з впровадженням та розробкою новітніх та інноваційних технологій – це необхідність бути серед перших у своїй справі.

Поєднати оплату праці й логіку підприємницької діяльності, а також розв'язати проблеми, пов'язані з мотивацією персоналу, дає змогу система грейдів – система нарахування посадових окладів на основі бально-факторного методу та матрично-математичних моделей. В Україні система грейдів прийшла на зміну тарифній сітці (здебільшого використовується на державних підприємствах), основними «вузькими місцями» якої були непрозора внутрішня логіка й твердість ієрархічної структури. Систему грейдів винайшов економіст Е. Хей. Слово «грейд» походить від англ. «grade» – розташовувати за рівнями, ранжувати. В основу методу Е. Хея покладена оцінка робочих місць з точки зору обсягу знань, за допомогою яких вирішуються виробничі проблеми, обов'язки співробітника, умови його праці. Сутність грейдування проста: всі посади компанії оцінюються за низкою критеріїв, наприклад, таких як рівень відповідальності, вимоги до кваліфікації, вплив на фінансовий результат тощо. У результаті створюється система функціонально-посадових рівнів, де посади збудовані в ієрархію відповідно до їх цінності для бізнесу. До грейда прив'язується «вилка» оплати й обсяг соціальних гарантій і пільг. Таким чином, оплата праці співробітників стає не лише прозорою і справедливою, а й дуже важливо, якою можна управляти.

У процесі постановки системи оцінювання посад використовується уніфікований підхід, що включає низку обов'язкових умов: для оцінювання посад застосовується єдиний набір факторів оцінки діяльності, єдині правила виставлення оцінок важливості посади за кожним фактором, розміром заробітної плати, розрахованого за результатами бальної оцінки. У процесі використання цього методу проводиться його адаптація для цілей конкретної організації та умов її діяльності (див. табл. 1).

Впровадження системи грейдування персоналу складається з таких етапів:

– формування робочої групи, що включає як представників організації, так і зовнішніх консультантів, причому керівництво необхідно покласти на представників вищого менеджменту організації;

– аналіз і виявлення ключових факторів діяльності персоналу на певній посаді. При цьому проводиться опис факторів діяльності

Таблиця 1

Факторне оцінювання посад персоналу організації

№ фактора	Коефіцієнт Ri, %	Вимірювання фактора (підфактори)	Коефіцієнт ri, %	Мінімальна кількість балів	Кількість балів				
					1	2	3	4	5
1	50	1	10	10	10	12	14	17	21
		2	20	20	20	24	29	35	41
		3	20	20	20	24	29	35	41
2	25	1	15	15	15	18	22	26	31
		2	10	10	10	12	14	17	21
		3	10	10	10	12	14	17	21
3	15	1	5	5	5	6	7	9	10
		2	10	10	10	12	14	17	21
Усього	100			100					207

конкретного виду персоналу, визначення ваги факторів їх діяльності, формування бальної таблиці рівня оцінювання ваги посад;

– проводиться функціональний опис посади, за потреби узгодження з керівником відділу/підрозділу;

– для кожної посади визначається рівень значення за кожним фактором, відповідно до якого їй присвоюється певна кількість балів, що зазначено в таблицях. За потреби проводиться інтерв'ю зі співробітниками різних посад і їх керівниками;

– бали за кожною шкалою підсумовуються й визначається їх загальна кількість для конкретної посади;

– проводиться розрахунок грейда (рівня оплати) посади;

– рівнями оплати присвоюються грошові значення (мінімальне і максимальне), при цьому діапазон розміру заробітної плати вказується в таблицях для кожної посади.

Сучасна система грейдування оплати праці на підприємстві за посадами спрямована насамперед на зростання його продуктивності, але не враховує вмотивованість кожного співробітника до саморозвитку та отримання нових знань. Пропонуємо на підприємствах, діяльність яких пов'язана з використанням та впровадженням новітніх технологій, використовувати модифіковану систему грейдування, де рівень винагороди визначається не лише від кількості й якості праці робітників, а й від їх здібностей, рівня освіти, здатності генерувати нові ідеї та втілювати їх у життя, підвищення кваліфікації, внеску в загальні результати, а також від підсумків роботи підприємства. Впровадження модифікованої системи грейдування зумовить підвищення ефективності діяльності наукомістких підприємств.

Процес здійснення такої системи в організації повинен передбачати такі етапи:

1. Аналіз змісту робіт кожного співробітника.

2. Відбір еталонних (контрольних, ключових) робіт.

3. Визначення значущості еталонних робіт з використанням того чи іншого методу оцінювання складності праці.

4. Розробка системи оплати:

– визначення об'єктивної базової заробітної плати (не менше встановленої мінімальної та не більше середньої по галузі), до якої буде застосовуватися коефіцієнт;

– розподіл факторів за шкалою, враховуючи необхідність стимулювання індивідуальних результатів і досягнень працівників;

– «зважування» факторів за значущістю;

– вивчення ринку оплати праці;

– прийняття до уваги колективного договору й угод (за потреби внесення узгоджених з колективом змін);

– визначення грейдів і груп грейдів, а також розміру окладів.

5. Застосування до нееталоних робіт (винаходів, рацпропозицій тощо).

Таблиця 2

Вплив факторів індивідуального оцінювання співробітників підприємства

Назва фактора	Рівень 1 (50 балів)	Рівень 2 (100 балів)	Рівень 3 (150 балів)	Вагомість фактора (%)
1. Рівень освіти	Профільна середня професійна освіта	Профільна вища освіта	Вища професійна освіта з додатковими вузькоспеціалізованими знаннями	5
2. Освоєння нових знань	Підвищення кваліфікації в межах наявного рівня освіти	Освоєння однакових технологій та знань	Освоєння інноваційних технологій і знань	17
3. Професійний досвід	До 1 року	Від 1 року до 3 років	Від 3 років	5
4. Рівень відповідальності	За виконання значущих оперативних задач	За виконання тактичних завдань	Максимальний, за виконання стратегічних завдань підприємства	14
5. Управлінська роль	Немає підлеглих	Від 1 до 10 осіб	Від 10 осіб	11
6. Складність прийняття рішень	Однакові виробничі ситуації	Необхідність пошуку нових рішень	Неординарні, оригінальні, цілком нові ситуації	19
7. Здатність генерування нових ідей	Підвищує ефективність виробничого процесу ≤ 1%	Підвищує ефективність виробничого процесу ≥ 1% ≤ 5%	Підвищує ефективність виробничого процесу ≥ 5%	29

Таблиця 3

Відмінності між тарифною, системою грейдування персоналу та запропонованою системою

Тарифна система	Система грейдування за посадами	Система грейдування за індивідуальними досягненнями робітника
Побудована на основі оцінки професійних знань, навичок і стажу роботи персоналу	Передбачає широкий ряд критеріїв, зокрема: - управління; - комунікація; - відповідальність; - складність роботи; - самостійність діяльності тощо	Враховує індивідуальний розвиток та досягнення кожного співробітника за розробленими більш значущими для організації критеріями
Ієрархічна структура тарифної сітки заснована на мінімальній зарплаті, помноженій на коефіцієнти (міжрозрядні, міжгалузеві, міжпосадові і міжкваліфікаційні)	Структура грейдів побудована лише на вазі посади, яка розраховується в балах	Структура індивідуального грейдування побудована на значущості вкладу кожного співробітника в розвиток підприємства
Посади розміщуються за суворим наростання вертикалі (від робітника до керівника)	Посади розміщуються тільки за принципом важливості для організації. Грейдинг допускається перетин частин двох сусідніх грейдів	Посада мало впливає на обсяг зарплати, більш вагомим є потенціал співробітника

6. Дослідження та виправлення невідповідностей.

Як приклад спрощену модифіковану систему грейдування на наукомісткому підприємстві запропоновано в табл. 2.

Важливе значення для підвищення мотивації працівників до самовдосконалення, підвищення кваліфікації та здобуття нових знань як за власний рахунок, так і за рахунок роботодавця наукомістких підприємств має механізм регулювання заробітної плати, який є складовою частиною системи взаємодії елементів і методів впливу на оптимізацію політики соціального захисту й зайнятості співробітників. Основні переваги системи індивідуального (персоніфікованого) грейдування в системі мотивації персоналу розміром заробітної плати в порівнянні з наявними системами наведено в табл. 3.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Пропонуємо на підприємстві наукомісткої галузі за основу мотивації співробітників взяти модифіковану систему грейдів, яка б спонукала співробітників до отримання нових знань. Така система грейдів дає змогу гнучко побудувати схему оплати не за посадою, а персоніфіковано, з огляду не лише на кваліфікацію та стаж, але на інші не менш значущі фактори: рівень освіти, рівень управлінської й фінансової відповідальності, складність прийнятих рішень, здатність генерування нових ідей, освоєння нових знань тощо. У разі використання запропонованої системи експерт високої кваліфікації може мати більше високий грейд, ніж керівник відділу. Це забезпечуватиме співробітникам не лише управлінську, а й професійну кар'єру, спонукатиме їх до саморозвитку, освоєння новітніх технологій тощо, що, безперечно, важливо для тих, хто працює в наукомісткому бізнесі, особливо пов'язаному з ІТ-технологіями. А роботодавці разом із підвищення ефективності персоналу отримають підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку новітніх технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хрусталев Е. Проблемы организации и управления в наукоемких отрослях экономики России / Е. Хрусталев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – С. 42–47.

2. Давила Т. Работающая инновация / Т. Давила, М. Эпштейн, Р. Шелтон. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.

3. Одегов Ю. Управление персоналом, оценка эффективности: [учеб. пособие для вузов] / Ю. Одегов. – М/: Экзамен, 2005. – 657с.

4. Деревянко Т. Удосконалення механізму грейдової системи оплати праці / Т. Деревянко // Економіст. – 2008. – № 7. – С. 39–41.

УДК 631.115.71

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НОВОГО ТИПУ
FORMATION OF NEW TYPE OF STATE ENTERPRISES

Ряснянська А.М.
аспірант кафедри управління
земельними ресурсами та кадастру,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Стаття присвячена дослідженню сільськогосподарських підприємств державної форми власності. Проаналізовано їх сучасний стан, виявлено проблеми та перспективи розвитку. Запропоновано алгоритм щодо формування державних сільськогосподарських підприємств нового типу. Наголошено на необхідності створення Єдиного земельного банку.
Ключові слова: *державні сільськогосподарські підприємства, земельний банк, державна власність.*

Статья посвящена изучению сельскохозяйственных предприятий государственной формы собственности. Проанализировано их современное состояние, обнаружено проблемы и перспективы развития. Предложено алгоритм формирования государственных сельскохозяйственных предприятий нового типа. Подчеркнуто необходимость учреждения Единого земельного банка.
Ключевые слова: *государственные сельскохозяйственные предприятия, земельный банк, государственная собственность.*

The article investigates agricultural state-owned enterprises. Analyzed the current state, found problems and prospects of state-owned enterprises. Offered algorithm of formation new type of state-owned enterprises state farms. Marked the necessity of establishment a single land bank.
Keywords: *agricultural state-owned enterprises, land bank, state own.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Результатом реформування аграрних відносин в Україні стала істотна зміна кола суб'єктів сільськогосподарського виробництва. Поряд із державними та колективними сільськогосподарськими підприємствами, що були впродовж багатьох років монопольними суб'єктами аграрного сектора економіки, сьогодні на рівноправних засадах функціонують сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання, засновані на приватній власності. Пріоритет надається приватній формі власності, кількість держаних підприємств щороку зменшується, проте на нашу думку не можна недооцінювати їх роль в аграрному секторі економіки країни. Очевидно, що стара модель управління державними сільськогосподарськими підприємствами потребує оновлення й удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Тривалий час серед науковців, політиків та громадськості тривають дискусії щодо ролі державної форми власності в соціально-економічному житті України. Погоджуємося з тими, хто вважає, що знищення державних сільськогосподарських підприємств, недооцінка їх ролі і значення в умовах ринкової моделі господарювання була і є стратегічною помилкою і те, що кількість державних земель зведено до мінімуму – ставить під загрозу не тільки розвиток населених пунктів та їх інфраструктуру, а також національну безпеку країни [1, с. 71]. Сучасні провідні науковці-економісти (В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, М.М. Федоров, В.В. Юрчишин та інші) в своїх наукових працях досліджують, в основному, діяльність приватних та приватно-орендних сільськогосподарських підприємств. В останні роки ґрунтовне дослідження державних сільськогосподарських підприємств здійснив М.В. Щурик, який вважає їх перспективним інструментом реалізації державної аграрної політики [2–4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Акцентується увага на ролі державних сільськогосподарських підприємств в аграрному секторі економіки та пропонується алгоритм щодо їх формування.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Розробити алгоритм щодо формування державних сільськогосподарських підприємств нового типу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Практика організації сільськогосподарського виробництва у високорозвинених європейських країнах свідчить, що ключовою ланкою успішної діяльності аграрного сектора є не форма власності, в тому числі приватна, а рівень організації підприємницької діяльності. Саме підприємством забезпечується належний, високоефективний обробіток і догляд земельного фонду, його покращення та охорона. Не дрібні господарства населення, а організовані професійні сільськогосподарські підприємства вирішують належним чином завдання продовольчого забезпечення країни, збереження та охорони земельного фонду [2].

Забезпечення саме таких засад розвитку сільськогосподарських господарств в умовах сьогодення потребує посилення безпосередньої участі в цих процесах державних органів влади, місцевого самоврядування. У ситуації крайньої нерівності різних агроінвесторів, особливої вразливості середніх і малих сільгоспвиробників, коли йдеться про фінансові можливості, доступ до ринків, кредитних ресурсів, технологій, надзвичайної ваги набуває регуляторна роль держави. Вона має сформувати сильну систему відповідальної земельної власності і землекористування [3]. При цьому особливо важлива роль має бути відведена державним підприємствам, які виступають гарантом належного розв'язання передусім соціальних проблем на селі.

Серед учених-економістів під час реформування економіки України існувала думка, що ринкова модель економіки буде успішно функціонувати тільки завдяки відстороненню держави від організації діяльності підприємств. Вони вважали, що лише приватні підприємства є панацеєю організації аграрного виробництва ринкового типу. Як наслідок, відбулось стрімке зменшення кількості державних підприємств (див. рис. 1).

Так, згідно рис. 1, по Україні у 2014 р. порівняно з 2002 р. кількість державних підприємств скоротилась більш ніж в два рази: з 570 до 228 од. По Харківській області в 2014 р. налічувалось 15 од., хоча в 2011 р. їх було в два рази більше – 30 од. Питома вага державних підприємств по Україні дуже мала, найменша з-поміж інших організаційно-господарських форм господарювання: лише 0,4% від загальної кількості в 2014 р. При чому в 2002 р. їх питома вага становила 0,9%, тобто скоротилась в два рази.

Таблиця 1

Кількість та питома вага діючих суб'єктів господарювання у сільському господарстві по Україні за 2004–2014 рр. [5]

Рік, % до загальної кількості	Всього	Господарські товариства	Приватні підприємства	Виробничі кооперативи	Фермерські господарства	Державні підприємства	Підприємства інших форм
2004, од.	58 640	8 172	4 054	1 727	42 598	395	1 694
%	100,0	13,9	6,9	2,9	72,6	0,8	2,9
2005, од.	57 877	7 900	4 123	1 521	42 477	386	1 500
%	100,0	13,7	7,1	2,6	73,3	0,7	2,6
2006, од.	57 858	7 545	4 112	1 373	42 932	371	1 525
%	100,0	13,1	7,1	2,4	74,2	0,6	2,6
2007, од.	58 387	7 428	4 229	1 262	43 475	360	1 633
%	100,0	12,7	7,2	2,2	74,5	0,6	2,8
2008, од.	59 059	7 879	4 326	1 101	43 894	354	1 505
%	100,0	13,3	7,3	1,9	74,3	0,6	2,6
2009, од.	57 152	7 819	4 333	1 001	42 101	345	1 553
%	100,0	13,7	7,6	1,7	73,7	0,6	2,7
2010, од.	56 493	7 769	4 243	952	41 726	322	1 481
%	100,0	13,7	7,5	1,7	73,9	0,6	2,6
2011, од.	56 247	8 080	4 244	917	40 965	310	1 731
%	100,0	14,4	7,5	1,6	72,8	0,6	3,1
2012, од.	56 056	8 235	4 220	848	40 676	296	1 781
%	100,0	14,7	7,5	1,5	72,6	0,5	3,2
2013, од.	55 630	8 245	4 095	809	40 752	269	1 460
%	100,0	14,8	7,4	1,5	73,2	0,5	2,6
2014, од.	52 543	7 750	3 772	674	39 428	228	691
%	100,0	14,8	7,2	1,3	75,0	0,4	1,3

Джерело: розраховано автором

Трансформація відносин власності і створення інноваційних господарських формувань має забезпечити їх рівноправність, свободу вибору товаровиробникам, правовий і соціальний захист.

Відносини власності є первинними щодо відносин господарювання. Форма власності як конкретний засіб відчуження, привласнення, приналежності виробничих ресурсів визначає форму господарювання.

Найбільше підприємств в Україні представлено фермерськими господарствами, господарськими товариствами та приватними підприємствами, їх питома вага до загальної кількості у 2014 р. становить 75,0%, 14,8% та 7,2% відповідно (див. табл. 1).

Поява різних організаційно-правових підприємств ринкового типу, заснованих на приватній власності призвела до знищення сільськогосподарських підприємств державної форми власності, а разом з тим значно загострились соціальні проблеми сільських мешканців, зросло безробіття, бідність, відбувся занепад сільської інфраструктури тощо. Слід зазначити, що саме державні сільськогосподарські підприємства забезпечували на селі соціально-економічний розвиток та соціальний захист місцевого населення.

Незважаючи на тенденцію до зменшення кількості державних підприємств у 2014 р. порівняно з 2010 р. (з 279 до 223 од.), а також зменшення їх площі (з 585,7 до 566,2 тис. га) та середньооблікової кількості працівників, зайнятих в сільськогосподарському виробництві (з 23 821 до 15 687 осіб), такі показники як чистий дохід (виторг) від реалізації сільськогосподарської продукції та прибуток (збиток) від реалізації сільськогосподарської продукції зросли у 2014 р. порівняно з 2010 р.: з 1 257,6 до 2 102,3 млн грн і з 14,7 до 122,4 млн грн,

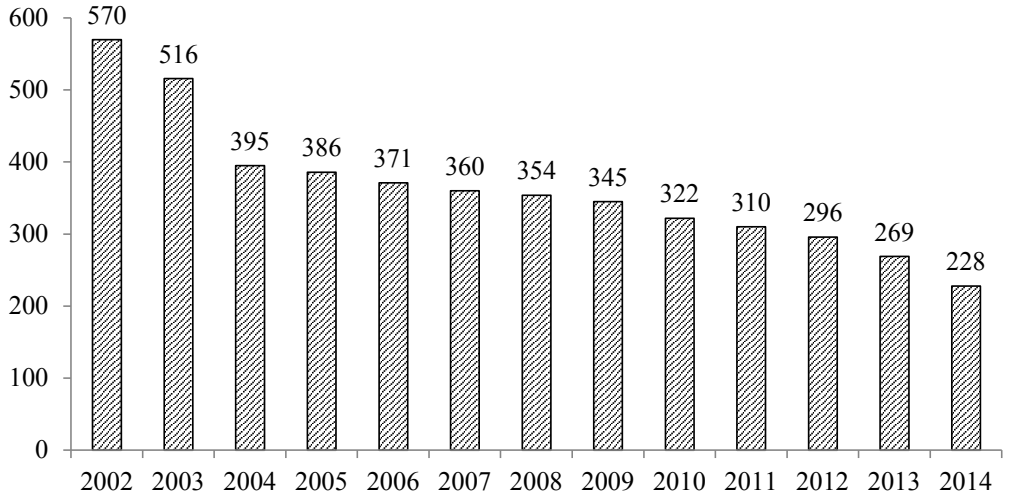


Рис. 1. Динаміка зміни кількості державних підприємств по Україні за 2002–2014 рр. [5]

Таблиця 2

Характеристика господарської діяльності державних підприємств по Україні за 2010–2014 рр.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість підприємств, од.	279	310	284	272	223
Середньооблікова кількість працівників, осіб	23 821	24 307	21 554	20 607	15 687
у т.ч. в рослинництві	15 676	16 562	14 910	14 186	10 230
в тваринництві	8 142	7 745	6 644	6 421	5 457
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	585,7	631,1	585,8	620,8	566,2
з неї взято в оренду	20,6	35,7	16,8	18,3	19,8
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн	1 257,6	1 569,9	1 608,2	1 679,4	2102,3
Прибуток (збиток) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн	14,7	62,6	6,1	7,2	122,4
Рівень рентабельності (збитковості), %	1,2	4,2	0,4	0,4	6,2
у т.ч. продукції рослинництві	14,1	16,0	9,6	8,1	15,3
продукції тваринництві	–17,1	–16,1	–16,9	–14,8	–18,1

Джерело: розраховано автором

що легко пояснюється ростом цін. А найголовніше, збільшився показник рівня рентабельності державних сільськогосподарських підприємств у 2014 р. порівняно з 2010 р.: з 1,2 до 6,2%, тобто можемо констатувати підвищення ефективності діяльності цих підприємств, хоча дані покращення відбулися лише за допомогою галузі рослинництва, рентабельність якої у 2014 р. становить 15,3%, тоді як галузь тваринництва залишається нерентабельною, її збитковість у 2014 р. досягла рівня –18,1% (див. табл. 2).

Очевидно, що старий механізм господарювання малоефективний й неприйнятний для сучасної моделі економіки, тому необхідно змінити стиль управління державними сільськогосподарськими підприємствами. Вважаємо, що вони повинні стати інструментом реалізації аграрної політики держави. Тобто підприємства вказаного типу повинні бути побудовані

Таблиця 3

Земленавантаженість державних підприємств по Україні у 2014 р.

Назва підприємства	Середньо-облікова кількість працівників, осіб	у тому числі в		Площа, га		Навантаження на 1 працівника	
		рослинництві	тваринництві	с. -г. угідь	ріллі	с. -г. угідь	ріллі
Краснокутський науково-дослідний центр Інституту садівництва НААН	3	3	–	210	70	70,0	23,3
ДП «Благодатне»	24	24	–	240	240	10,0	10,0
ДП «Харківське обласне сільськогосподарське підприємство по племінній справі у тваринництві»	13	–	13	264	245	20,3	18,8
Краснокутська дослідна станція садівництва інституту садівництва НААН	30	30	–	738	315	24,6	10,5
ДП «Богодухівський сільськогосподарський учбово-курсовий комбінат»	37	31	6	888	885	24,0	23,9
ДП «ДГ «Красноградське» Інституту сільського господарства степової зони НААН»	80	58	22	1227	1037	15,3	13,0
ДП «ДГ «Пархомівське» Інституту овочівництва і баштанництва НААН»	42	29	13	1626	1370	38,7	32,6
ДП «ДГ «Елітне» Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН»	72	72	–	2033	1545	28,2	21,5
ДП «ДГ «Борки» Інституту сільського господарства північного сходу НААН»	49	48	1	2356	2171	48,1	44,3
ДП «СП Дергачівської виправної колонії управління Державної пенітенціарної служби України в Харківській області (№ 109)»	95	15	80	3026	2110	31,9	22,2
ДП «ДГ «Комсомолець» Інституту сільського господарства північного сходу НААН»	121	94	27	4975	3930	41,1	32,5
ДП «ДГ «Червона хвиля» Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН»	143	77	66	5593	5231	39,1	36,6
ДП «ДГ «Гонтарівка» Інституту тваринництва НААН»	189	42	147	6612	6291	35,0	33,3
ДП «ДГ «Кутузівка» Інституту сільського господарства північного сходу НААН»	221	62	159	9334	7386	42,2	33,4
ДП «ДГ «Червоний жовтень» Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН»	94	87	7	9676	9294	102,9	98,9
Усього	**1213**	**672**	**541**	**48798**	**42120**	**38,1**	**30,3**

Джерело: авторська розробка

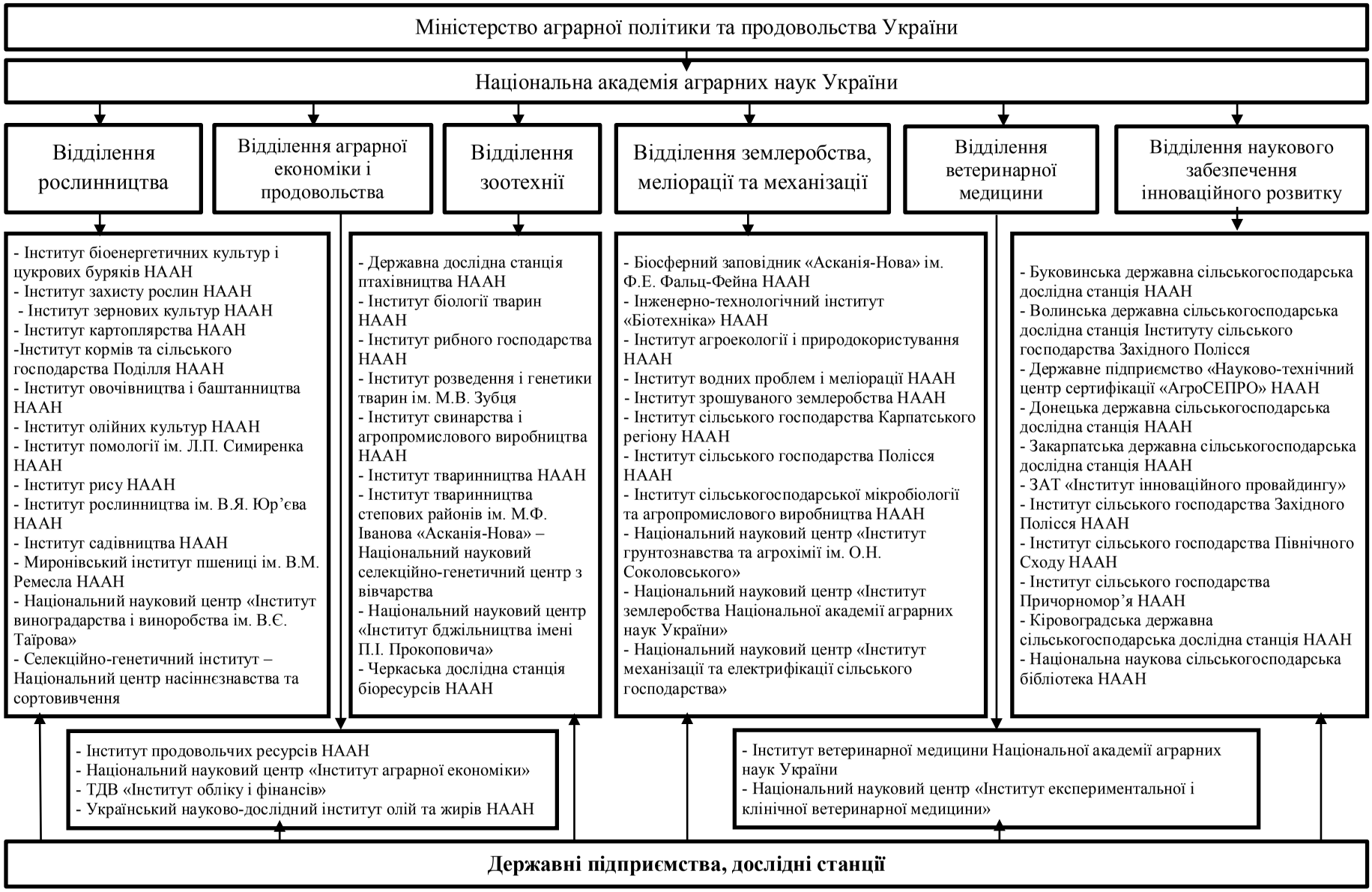


Рис. 2. Ієрархія НААНУ

таким чином, щоб подавати приклад успішного розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем іншим організаційно-правовим формам підприємств.

Мова йде про те, що не можна недооцінювати роль державних підприємств в сільському господарстві України. Але щоб вивести їх діяльність на ефективний рівень, необхідно вирішити ряд проблем. Однією з них є нераціональне залучення персоналу до роботи в підприємстві. Штатний розпис державних підприємств затверджує Національна академія аграрних наук України за погодженням Міністерства аграрної політики та продовольства України (див. рис. 2). Проте доцільніше було, щоб керівники підприємств власноруч набирали необхідну кількість працівників. Так, в ДП «ДГ «Пархомівське» Інституту овочівництва і баштанництва НААН України» Краснокутського району Харківської області працює сім бухгалтерів при розмірі підприємства 1626 га, а в підприємствах приватної форми власності аналогічних розмірів працюють один-два бухгалтера, які використовуючи сучасну техніку та комп'ютерне програмування справляються зі своїми обов'язками. Тому необхідно включити в повноваження керівника підприємства затвердження штатного розпису працівників.

Наступним питанням є неврегульована земленавантаженість, тобто розмір сільськогосподарських угідь, що припадає на одного зайнятого в сільському господарстві працівника. Так, земленавантаженість державних підприємств Харківської області у 2014 р. коливається від 10,0 до 102,9 га на одного працівника сільського господарства, при чому середній показник становить 38,1 га (див. табл. 3). Водночас, згідно з даними досліджень науковців, для того, щоб продуктивність праці була високою навантаження на одного працівника повинно бути в межах 20–30 га. Крім того, не треба забувати, що сільське господарство нерозривно пов'язане з селом й є основним осередком робочих місць на селі. Дотримання такого нормативу земленавантаженості дало б змогу збільшити кількість робочих місць в підприємствах всередньому по області в два рази. Тому, на нашу думку, сьогодні дуже важливим завданням є відновлення функціонування та розвитку державних підприємств, діяльність яких покликана, насамперед забезпечувати потреби селянина, а не ринку, оскільки за інших умов організації сільськогосподарського виробництва сільські мешканці продовжуватимуть залишатися соціально незахищеними, оскільки підприємства приватної форми власності здебільшого піклуються про нагромадження капіталу, а не про соціальний розвиток сільської місцевості.

Як для державних підприємств, так і для сільськогосподарських підприємств приватної форми власності, в останні роки характерною рисою є повний занепад галузі тваринництва, хоча сільське господарство апріорі є тісним поєднанням рослинництва і тваринництва: побічна продукція галузі рослинництва використовується в якості кормів для тварин, які в свою чергу є продуцентами органічних добрив для сільськогосподарських культур. Наслідком цього стало різке зниження внесення органічних добрив: з 257,1 млн т у 1990 р. до 9,9 млн т у 2014 р., тобто в 26 разів. Частка удобреної площі скоротилася з 18 до 2%, якщо в 1990 р. на 1 га посіву сільськогосподарських культур вносилось 8,6 т органічних добрив, то починаючи з 2010 р., цей показник скоротився до 0,5 т на 1 га (див. табл. 4).

Галузь тваринництва є дуже трудомісткою й затратною справою з довгим періодом отримання прибутку. Крім того, останнім часом підвищились ризики хвороби у тварин: крім загальновідомих, з'являються й нові штами хвороби, протидія яким ще недосліджена і господарі за санітарно-ветеринарними нормами мають виводити все стадо з сільськогосподарського виробництва, що призводить до великих збитків. Зазначимо, що розвиток галузі тваринництва також є одним зі шляхів подолання сезонності сільськогосподарського виробництва, а значить й підвищення матеріального добробуту працівників.

Державні сільськогосподарські підприємства підпорядковуються певним інститутам: рослинництва, тваринництва, сільського господарства тощо. Крім отримання прибутку від сільськогосподарської діяльності, також займаються науково-дослідною діяльністю: виведенням нових сортів сільськогосподарських культур, порід сільськогосподарських тварин, що є діяльністю з надвисокими ризиками. Тому часто їх діяльність виявляється збитковою.

Ще одним важливим питанням є оподаткування сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 4

Внесення органічних добрив під сільськогосподарські культури у сільськогосподарських підприємствах України у 2014 р.

Показники	Роки								
	1990	1996	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Внесено – усього, млн т	257,1	80,6	28,4	13,2	9,9	9,8	9,6	9,6	9,9
Удобрена площа, млн га	5,4	1,8	0,7	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Частка удобреної площі, %	18	7	3	3	2	2	2	2	2
Внесено на 1 га посівної площі, т	8,6	3,2	1,3	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5

Податковим кодексом України затверджено, що сільськогосподарські підприємства, частка сільськогосподарського товаровиробництва яких за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%, мають право оподаткуватись за спрощеною системою, тобто декілька податків замінюється на один, який має назву єдиний податок. Дана система застосовується нібито для зменшення податкового навантаження, і в 2016 р. Кабінет Міністрів України вирішив не індексувати нормативну грошову оцінку земель, яка є базою оподаткування єдиним податком, проте було внесено зміни до Податкового кодексу України і ставка єдиного податку зросла з 0,49% у 2015 р. до 0,85% у 2016 р., що привело до значного підвищення податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства, майже в два рази.

Ще однією проблемою є єдиний соціальний внесок. Для того, щоб уникнути його сплати, приватні товаровиробники неофіційно зараховують до праці на підприємстві робітників, на відміну від державних, які звітують про свою діяльність Національній аграрній академії наук України і всі робітники в даних підприємствах працюють офіційно. Державні підприємства сплачують на багато більше податків та платежів, ніж приватні, адже вони. У зв'язку із цим фактом, пропонуємо переглянути систему оподаткування сільськогосподарських підприємств і прив'язати податок для таких підприємств не тільки до розміру сільськогосподарських угідь, а й до кількості зайнятих у сільськогосподарському виробництві працівників. Для цього пропонуємо використати вже вище згаданий норматив 20-30 га угідь на одного працюючого.

Процес формування державних підприємств має розпочатись з формування їх земельного фонду. Для цього перш за все необхідно провести інвентаризацію земель для того, щоб визначити наявність та площі земель різних форм власності та встановлення землевласників та землекористувачів. За результатами проведеної інвентаризації необхідно сформувати Єдиний земельний банк, до якого ввійдуть землі державної форми власності існуючих державних підприємств, землі запасу, не витребувані паї, а також покинуті землі, які вже давно не використовуються.

Далі пропонуємо надати Єдиному земельному банку повноваження щодо викупу земель сільськогосподарського призначення у власників, що виявлять бажання продати їх. Для цього необхідно розрахувати справедливу ціну для сільськогосподарських земель. Пріоритетне право отримання земель сільськогосподарського призначення у Єдиного земельного банку матимуть державні підприємства нового типу, запровадження яких ми пропонуємо.

На рис. 3 зображений алгоритм удосконалення земельних відносин шляхом створення Єдиного земельного банку, в якому на IV етапі передбачено надання Єдиним земельним банком земельних ділянок в оренду, надаючи перевагу державним підприємствам.

Наступним етапом має бути: запровадження оптимальних розмірів земельних ресурсів державних підприємств нового типу, фінансової політики, підбору кадрів, формування основного капіталу, розподілу й перерозподілу прибутків, підпорядкованості, самостійності та інших важливих складових, за допомогою яких регламентується діяльність державних сільськогосподарських підприємств

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, підвищення ефективності функціонування сільського господарства в цілому та в Харківській області зокрема значною мірою залежатиме від формування державних підприємств нового

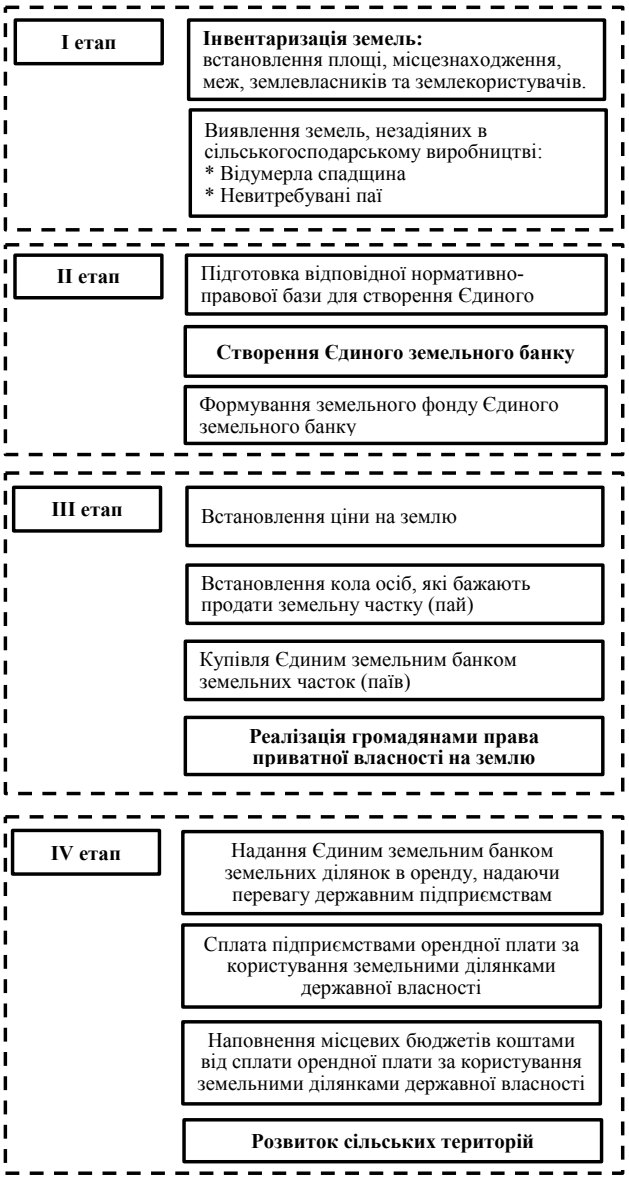


Рис. 3. Алгоритм удосконалення відносин власності шляхом створення Єдиного земельного банку

типу. Їх активна участь у сільськогосподарському виробництві дасть можливість реалізувати аграрну політику держави. Йдеться про належну організацію високотоварного виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення її конкурентоспроможності, подолання монополізму цін, збутову політику, а найважливіше – розв'язання соціальних та екологічних завдань на селі. Нині в аграрному секторі економіки потрібний учасник відносин власності на землю нового типу, який тривалий час, на наше глибоке переконання, безпідставно вважається представником командно-адміністративної моделі господарювання. Державні сільськогосподарські підприємства при створенні належних умов їх функціонування можуть і повинні стати взірцевими суб'єктами господарювання, в основу діяльності яких покладена реалізація загальнодержавних інтересів. Складовою частиною відродження державних сільськогосподарських підприємств є проведення заходів у зв'язку з формуванням земельного фонду, підготовкою кадрів, запровадженням сучасного менеджменту тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шарій Г. Концепція фінансово-управлінської інфраструктури ринку земель / Г. Шарій, Ю. Микитенко // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 71–75.

2. Щурик М. Державні сільськогосподарські підприємства: передумови становлення та розвитку / М. Щурик // Агросвіт. – 2010. – № 2. – С. 4–10.

3. Щурик М. Державні землі аграрного сектора як важіль подолання кризи в сільському господарстві / М. Щурик // Економічний форум. – 2012. – № 4. – С. 10–17.

4. Щурик М. Державні земельні господарства як інструмент реалізації аграрної політики / М. Щурик // Агросвіт. – 2010. – № 8. – С. 15–19.

5. Сільське господарство України. 2014 рік: статистичний збірник / за ред. О. Прокопенка // Державна служба статистики України. – К.: 2015. – 517 с.

УДК 339.138

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИБОРУ ПРОЕКТУ БАГАТОКВАРТИРНОГО ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

OPTIMIZING THE PROJECT SELECTION OF MULTIAPARTMENT HOUSING IN UKRAINE

Селезньова О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

У статті розроблено економіко-математичну модель оптимізації вибору проекту багатоквартирного житлового будівництва в Україні. Запропоновано математичну модель вибору оптимальних параметрів проекту будівництва. Здійснено вибір економічних показників у маркетинговому аналізі вибору проекту будівництва.

Ключові слова: *багатоквартирне житлове будівництво, будівельне підприємство, економіко-математична модель, проект будівництва, товарно-асортиментна політика.*

В статье разработана экономико-математическая модель оптимизации выбора проекта многоквартирного жилищного строительства в Украине. Предложена математическая модель выбора оптимальных параметров проекта строительства. Осуществлен выбор экономических показателей в маркетинговом анализе выбора проекта строительства.

Ключевые слова: *многоквартирное жилищное строительство, строительное предприятие, экономико-математическая модель, строительный проект, товарно-ассортиментная политика.*

In article there has been developed an economical and mathematical model of the optimization of the choice of a tenement house building in Ukraine. A mathematical model of a choice of optimal parameters of a construction's project has been proposed. There has been implemented choice of economic indicators in a marketing analysis of the choice of the construction's project.

Keywords: *apartment building, building enterprise, economic and mathematical model construction project, commodity assortment policy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Товар займає ключове місце у комплексі маркетингу будівельного підприємства. Товарно-асортиментна політика повинна переконати споживача в тому, що вироблений об'єкт відповідає якісним характеристикам і ринковим вимогам, а також забезпечити досягнення запланованого прибутку, товарообігу й частки ринку. Створення конкурентоспроможних будівельних товарів у встановлені терміни – найголовніша умова ефективної діяльності будівельного підприємства. Тому одним з основних маркетингових завдань суб'єкта господарювання будівництва виступає визначення основних вимог до майбутнього товару та його необхідних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанню формування й розвитку товарно-асортиментної політики підприємств приділено увагу багатьма вченими, практиками та дослідниками, такими як: Л. Балабанова [1], С. Гаркавенко [2], С. Захаров, Б. Сербиновский, В. Павленко [3], В. Кардаш [4], Ф. Котлер, К. Келлер [5] та ін. Зважаючи на наявність вагомої кількості наукових розробок, раціоналізація товарно-асортиментної політики будівельних підприємств недостатньо розкрита в роботах науковців.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є розробка універсальної методики оптимізації вибору проекту багатоповерхового житлового будівництва для українських будівельних підприємств, що повинна сприяти підвищенню обсягів реалізації готового об'єкта та тим самим забезпечити ефективне функціонування суб'єктів господарювання будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним з основних завдань маркетингової діяльності будівельного підприємства є підвищення продажів. Якщо будівельне підприємство є підрядником та замовником водночас, вибір проекту будівництва впливає на рівень реалізації готового об'єкта або ступеня інвестування на етапах будівництва. Тому, мар-

кетингова діяльність будівельного підприємства повинна брати свій початок ще на етапі вибору проекту. Відділ маркетингу, маркетолог або керівник підприємства зобов'язаний виявити незадоволені потреби і сформувати товарну пропозицію, покликану їх задовольнити. Необхідно надати пропозиції та рекомендації, щодо характеристик і властивостей майбутнього об'єкта на етапі вибору проекта.

Труднощі виконання такої роботи пов'язані з винятковою складністю суспільних процесів, різноманіттям і великою кількістю зовнішніх та внутрішніх факторів, взаємопов'язано впливають один на одного. Подібні завдання, зазвичай, вирішуються з використанням математичної статистики, як основного методу обробки і аналізу економічної та соціальної інформації. Проводиться набір статистичних даних, потім, використовуючи механізми кореляційного та регресивного аналізу, визначається статистична залежність необхідного параметра від різних факторів та впливових величин. На основі

Рис. 1. Алгоритм оптимізації проекту будівництва шляхом обрання максимального рівня реалізації (P) при різних значеннях двох впливових факторів (x1, x2)

цього аналізу робляться висновки для оптимізації результуючого параметра або процесу.

Якщо під час оптимізації вибору проекта об'єкта будівництва необхідно максимізувати рівень реалізації об'єкта *(P)*, що будується або вже збудованого, тобто визначити максимум функції:

$$P(x_1, x_2 \ldots x_n), \quad (1)$$

де P – обсяг реалізації об'єкта будівництва;

$x_1, x_2 \ldots x_n$ – параметри об'єкта будівництва.

Параметром об'єкта будівництва може бути будь-яка характеристика будівлі або споруди (вартість м^2, кількість поверхів, використовувані матеріали, процентне співвідношення одно-, двох-, і трикімнатних квартир, наявність вільного планування, рівень обробки приміщень тощо).

Зазвичай керівництво будівельного підприємства не має можливості й часу для того, щоб розбиратися за яким критерієм оцінювалася достовірність регресивної залежності, яка величина довірчого інтервала та інших параметрів математичної моделі [6]. Для обговорення представляються графіки отриманої регресії, за якими визначаються оптимальні значення впливових факторів або виконується прогноз.

Наявні труднощі оцінки одночасного впливу двох і більше параметрів, внаслідок їх корельованості. Наприклад, показуючи статистичну залежність величини продажів квартир від вартості одного м^2, не можна не враховувати зміну рівня обробки приміщень, яка також впливає на рівень реалізації.

Автором розроблена математична модель, що дозволяє наочно провести аналіз впливу одночасно двох параметрів на результуюче поводження регресійної залежності. Програмне забезпечення, яке використано при розробці моделі – Mathworks Matlab v7.1.

Припустимо, є статистичні дані залежності аналізованої величини *P* від параметра *x1* при різних значеннях параметра *x2*. За допомогою запропонованої моделі, в результаті, виходить наочна картина статистичної залежності величини *P* від *x1* і *x2* в об'ємному зображенні одночасно. Алгоритм моделі наведено на рис. 1.

Алгоритм роботи математичної моделі, представлений на рис. 1, працює таким чином.

Вводяться статистичні дані величини *P (x1, x2)*. У циклі в кожному фіксованому значенні *x2*, проводиться апроксимація поліномом третього ступеню залежності величини *P* від *x1*. Результати апроксимації та дані статистики величини *P* виводяться на графіки для кожного значення *x2*. Далі формується допоміжна матриця апроксимованих значень величини *P* у змінах *x1, x2*. У результаті обробки даних будується тривимірний графік величини *P* в осях *x1, x2*. У разі перетину цього тривимірного графіка поверхнями з однаковим інтервалом, отримуємо лінії рівних величин параметра *P*, за якими легко визначити області оптимальних значень *x1* та *x2*, при яких *P* приймає максимальне (необхідне) значення [7, с. 115 – 133].

Зважаючи на те, що реалізація об'єкта будівництва найбільше залежить від вибору проекту в житловому секторі, а також виходячи із соціальної значимості вирішення житлового питання, розглянемо оптимізацію проектування та планування будівлі багатоквартирних будинків.

Реалізація житлових об'єктів нерухомості залежить від економічних, політичних, соціальних та інших факторів. Врахувати всі впливають фактори, спираючись на офіційну статистику, досить складно та, іноді, навіть неможливо. Наприклад, порівнюючи середню заробітну плату в країні з офіційним прожитковим мінімумом, можна сказати, що економічна ситуація в останні роки в Україні стабільна, а рівень життя населення зростає, хоча насправді це не зовсім так.

Для аналізу економічного стану населення, як основного впливового чинника на реалізацію об'єктів житлової нерухомості, застосуємо величину, рівну відношенню середньої заробітної плати в окремому регіоні до мінімальної заробітної плати у країні. Цю величину будемо називати коефіцієнтом заробітної плати *(Кз)*:

$$Кз = ЗП_{ср} / ЗП_{мин}, \quad (2)$$

де $ЗП_{ср}$ – середня заробітна плата у регіоні;

$ЗП_{мін}$ – мінімальна заробітна плата у країні.

Під час аналізу величини $ЗП_{ср}$ [8] помітно значну різницю між окремими областями України.

Для того, щоб якісно оцінити вплив *Кз* на будівництво у країні проведемо розрахунки цього параметру з 2007 до 2013 рр. в середньому по усій Україні, на основі даних Держкомстату та Міністерства фінансів України [8; 9] (див. табл. 1).

Дані 2014–2016 рр. у зв'язку з різкими змінами політико-економічної ситуації в Україні, веденням бойових дій на сході країни не використовувалися у математичному моделюванні.

Динаміку змін коефіцієнту заробітної плати *(Кз)* у 2007–2013 рр. наведено на рис. 2.

Далі розглянемо динаміку загальної площі житла, уведеного в експлуатацію у досліджуваний період у країні (див. рис. 3) [10, с. 19].

Порівнюючи графіки на рис. 2 й рис. 3 простежується кореляція величини коефіцієнта середньої заробітної плати *(Кз)* з об'ємом введеного в експлуатацію житла. Можна зробити висновок, що введений коефіцієнт заробітної плати *Кз* можна використовувати як один з параметрів оцінки економічного стану при маркетинговому аналізі і прогнозі вибору проекту будівництва у цільовому регіоні.

За допомогою запропонованої математичної моделі проведено дослідження вибору оптимального, з точки зору продажів, співвідношення 1-2-3-4-5-кімнатних квартир під час вибору проекту будівництва житлового будинку, на підставі статистичних даних введення в експлуатацію квартир за сім років: з 2007 до 2013 роки.

За кожен рік було обрано вибірку введення в експлуатацію квартир за різними восьми регіонами України [10, с. 49–53]. Обиралися області з найбільш відмітними показниками, коли інші мали близькі до них значення. Тому вісім областей виступили необхідною і достатньою кількістю. Виключено з дослідження Донецьку й Луганську області, а також Автономну республіку Крим, у зв'язку з тимчасовою окупацією.

Використовуючи формулу (2), дані про середню зарплату в регіоні та мінімальної заробітної плати в країні, розраховувався *Кз* за кожен досліджуваний рік. Після виконання розрахунків (усереднення й обробки даних), було отримано наступні результати залежності кількості введених в експлуатацію 1-2-3-4-5 – кімнатних квартир від коефіцієнта заробітної плати *Кз* (див. рис. 4) 12.

Таблиця 1

Коефіцієнт заробітної плати в Україні, 2007–2013 рр.

Показники	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
$ЗП_{мін}$, грн	400	515	605	869	941	1 073	1 147
$ЗП_{ср}$, грн	1 112	1 521	1 665	1 916	2 297	2 722	3 000
Кз	2,78	2,95	2,75	2,20	2,44	2,53	2,61

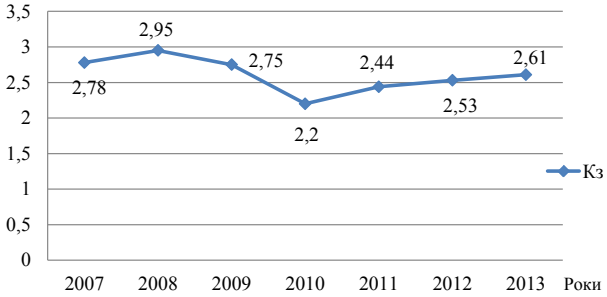


Рис. 2. Динаміка коефіцієнту заробітної плати (Кз) в Україні у 2007–2013 рр.

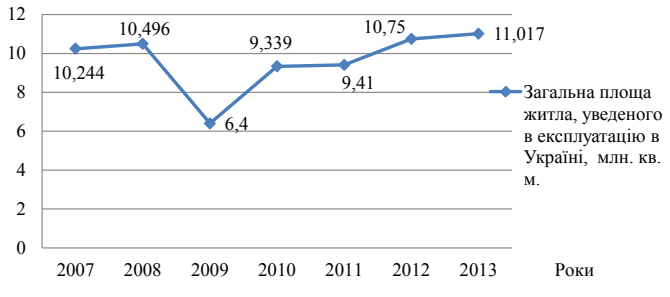


Рис. 3. Динаміка загальної площі житла, уведеного в експлуатацію в Україні у 2007–2013 рр.

На рис. 4–10 наведено залежності кількості введених в експлуатацію 1-2-3-4-5-кімнатних квартир від коефіцієнта заробітної плати в Україні за сім років (2007–2013 рр.).

Для однокімнатних квартир (див. рис. 4) спостерігається характерне зростання до рівня 27% у разі зростанні рівня життя населення регіону до розміру *Кз* = 2,7. Надалі зростанні *Кз* починається зниження кількості введення в експлуатацію однокімнатних квартир.

Кількість двокімнатних квартир (див. рис. 5) має максимум рівний 30% при *Кз* = 2,4, і в подальшому, при зміні *Кз*, спостерігається спад.

Максимум кількості трикімнатних квартир (див. рис. 6), рівний 33%, припадає на значення *Кз* = 2,1, але при зростанні *Кз* > 3 видно характерне збільшення відсоткового співвідношення трикімнатних квартир.

Чотирьохкімнатні квартири (див. рис. 7) в середньому складають 15%, їх збільшення спостерігається при *Кз* < 2 й при *Кз* > 3.

П'ятикімнатні квартири (див. рис. 8) складають приблизно 6–7%, та їх кількість незначно змінюється при змінах *Кз*.

Загальна картина розподілу 1-2-3-4-5-кімнатних квартир від коефіцієнта заробітної плати показана на рис. 9 у вигляді поверхні на тривимірному графіку. На осі *X* відображено коефіцієнт заробітної плати *(Кз)*, на осі *Y* – 1-2-3-4-5-кімнатні квартири, на осі *Z* – відсоткове співвідношення 1-2-3-4-5-кімнатних квартир.

Для наочності змін залежності відсоткового співвідношення 1-2-3-4-5-кімнатних квартир від коефіцієнта заробітної плати *(Кз)* у регіоні, на рис. 10 показано перетини з рівним інтервалом

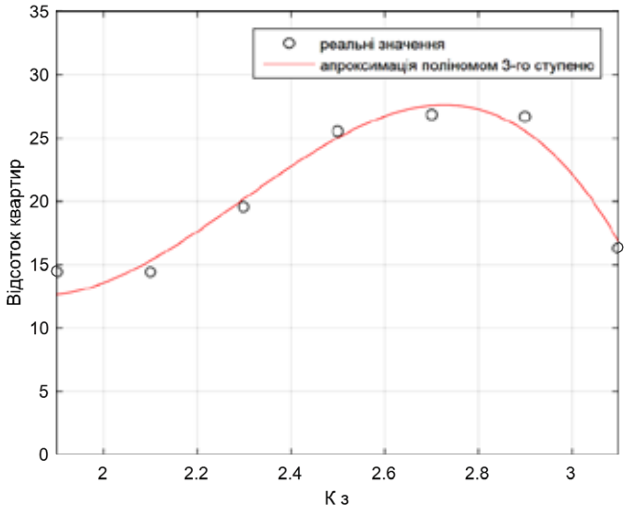


Рис. 4. Залежність введення в експлуатацію 1-кімнатних квартир в Україні від коефіцієнта заробітної плати, у 2007–2013 рр.

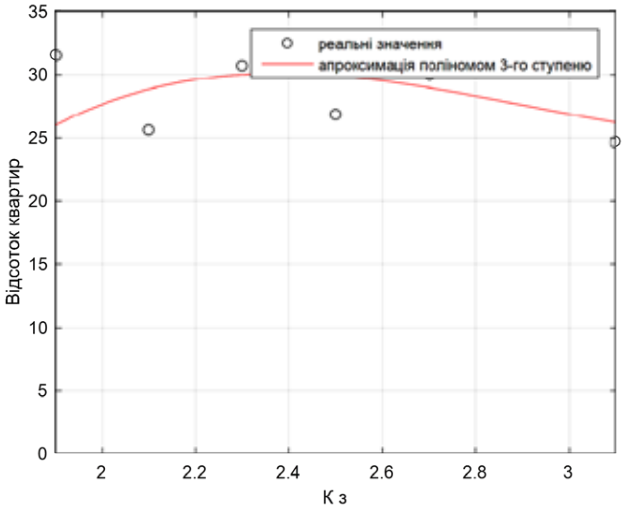


Рис. 5. Залежність введення в експлуатацію 2-кімнатних квартир в Україні від коефіцієнта заробітної плати, у 2007–2013 рр.

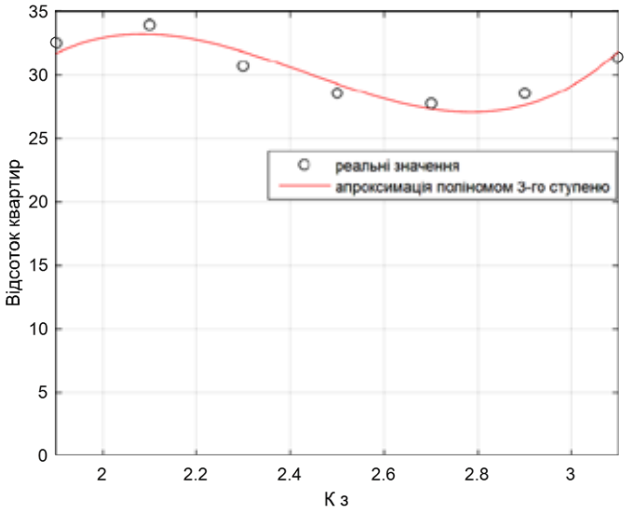


Рис. 6. Залежність введення в експлуатацію 3-кімнатних квартир в Україні від коефіцієнта заробітної плати, у 2007–2013 рр.

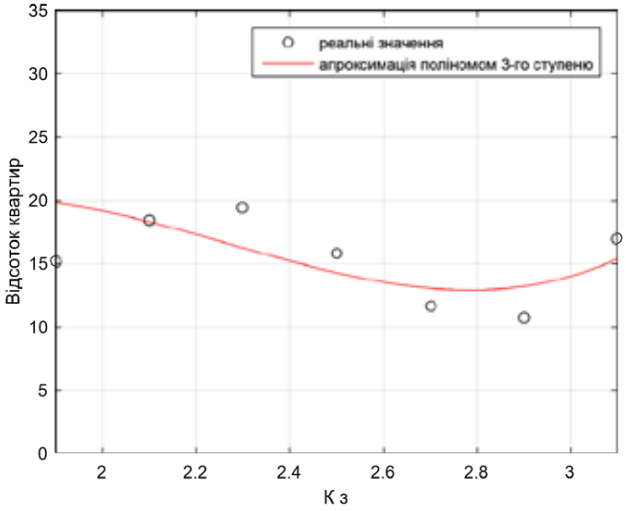


Рис. 7. Залежність введення в експлуатацію 4-кімнатних квартир в Україні від коефіцієнта заробітної плати, у 2007–2013 рр.

рівнів загального розподілу 1-2-3-4-5-кімнатних квартир від коефіцієнта заробітної плати.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. З проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

Одним із завдань маркетингової діяльності будівельного підприємства є розробка рекомендацій стосовно ринкової пропозиції на етапі вибору проекту будівництва з урахуванням економічних, соціальних, національних та інших особливостей країни й регіону розташування майбутнього об'єкта.

У якості кількісної оцінки рівня економічного розвитку цільового регіону будівництва запропоновано використати величину, рівну відношенню середньої заробітної плати в регіоні до мінімальної заробітної плати в країні – коефіцієнт заробітної плати *(Кз)*, який має кореляцію з загальною площею введеної в експлуатацію житлової нерухомості.

Розроблена й рекомендована до використання математична модель, що дозволяє наочно оцінити вплив одночасно двох параметрів на результуюче поводження регресійної залежності рівня реалізації майбутнього об'єкта будівництва.

Проведено дослідження щодо розробки рекомендацій для вибору проекту будівництва житлового будинку за критерієм співвідношення 1-2-3-4-5-кімнатних квартир від рівня економічного розвитку регіону.

Наприклад, при коефіцієнті заробітної плати в регіоні *Кз* = 2, рекомендованими співвідношеннями є: 1-кімнатні квартири повинні складати 14%; 2-кімнатні – 27%; 3-кімнатні – 32%; 4-кімнатні – 18%; 5-кімнатні – 8%.

Оскільки будівництво є відносно довгостроковим процесом, то доцільним має бути прогноз

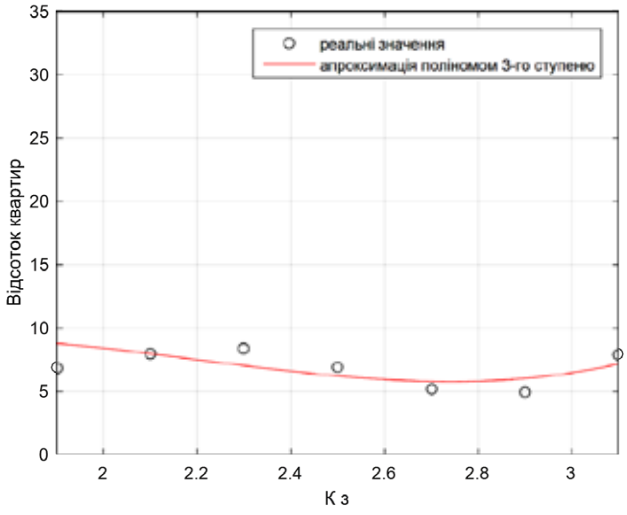


Рис. 8. Залежність введення в експлуатацію 5-кімнатних квартир в Україні від коефіцієнта заробітної плати, у 2007–2013 рр.

впливових показників. Якщо очікуються зміни економіки регіону, наприклад, завершує будівництво промисловий комплекс, що спричинить зростання *Кз* від 2 до 2,5, то необхідно рекомендувати вибір проекту житлового будинку, у складі якого 1-кімнатні квартири становитимуть не 14%, а 25% (див. рис. 6).

Застосування моделі може бути обмежено недостатньою наявністю статистичних даних, а також факторами непереборної сили, непрогнозованими подіями економічного, політичного та іншого характеру.

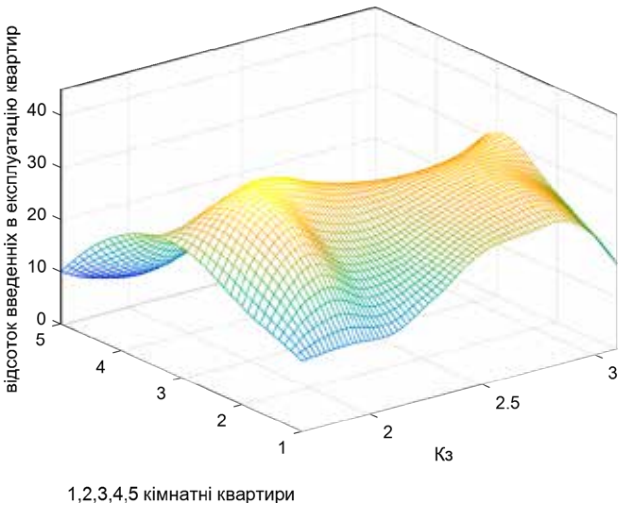


Рис. 9. Залежність введених в експлуатацію квартир в Україні від коефіцієнту заробітної плати (Кз) та співвідношення 1-2-3-4-5-кімнатних квартир у 2007–2013 рр. у тримірному просторі

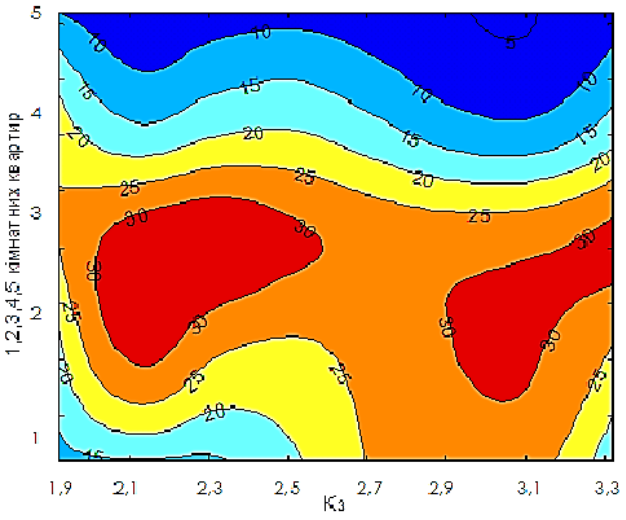


Рис. 10. Залежність введених в експлуатацію квартир в Україні від коефіцієнту заробітної плати (Кз) та співвідношення 1-2-3-4-5-кімнатних квартир у 2007–2013 рр. у двомірному просторі

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л. Маркетинг підприємства: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / Л. Балабанова, В. Холод, І. Балабанова; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Баранівського, Шк. Маркетингового менеджменту. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 599 с.

2. Гаркавенко С. Маркетинг: [підручник] / С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.

3. Захаров С. Маркетинг: [учебник] / С. Захаров, Б. Сербиновский, В. Павленко. – 2-е изд., доп. и перераб. – Ростов на-Дону: Феникс, 2009. – 361 с.

4. Кардаш В. Маркетингова товарна політика: [підручник] / В. Кардаш. – К.: КНЕУ, 2010. – 240 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 816 с.

6. Гмурман В. Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике / В. Гмурман. – 9-е изд., стер. – М.: Высшая школа, 2004. – 404 с.

7. Селезньова О. Організаційно-економічний механізм управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств: [монографія] / О. Селезньова, М. Сахацький, Г. Запша. – Одеса: КП «ОМД», 2012. – 182 с.

8. Средняя зарплата по Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/average.

9. Минимальная зарплата (Украина) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/salary.

10. Житлове будівництво в Україні у 2007–2013 рр.: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 110 с.

УДК 331.101.012.32.

ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

EVOLUTION OF PERSONNEL MANAGEMENT AND HUMAN FACTOR IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT ENTERPRISES

Ситник Й.С.
кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті досліджено еволюцію концепцій, теорій та практик менеджменту у взаємозв'язку з управлінням персоналом та людським фактором. Окреслено основні тенденції та напрями розвитку управління персоналом характерні для сучасного етапу функціонування підприємств. Визначено залежність ефективності управління персоналом та конкурентоспроможності підприємств від рівня інтелектуального капіталу у системах менеджменту підприємств.

Ключові слова: *еволюція, персонал, інтелектуалізація, система менеджменту, людський фактор, інтелектуальний капітал.*

В статье исследовано эволюцию концепций, теорий и практик менеджмента во взаимосвязи с управлением персоналом и человеческим фактором. Очерчены основные тенденции и направления развития управления персоналом характерные для современного этапа функционирования предприятий. Определена зависимость эффективности управления персоналом и конкурентоспособности предприятий от уровня интеллектуального капитала в системах менеджмента предприятий.

Ключевые слова: *эволюция, персонал, интеллектуализация, система менеджмента, человеческий фактор, интеллектуальный капитал.*

In article investigational evolution of conceptions, theories and practices of management in intercommunication with a management a personnel and human factor. Outlined basic tendencies and directions of development of management a personnel characteristic for the modern stage functioning's of enterprises. Certainly dependence of efficiency of management and competitiveness of enterprises some personnel is on the level of intellectual capital in the systems of management of enterprises.

Keywords: *evolution, personnel, intellectualization, management system, human factor, intellectual capital.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток менеджменту як науки зазнає постійних змін через призму появи нових поглядів на управління, концепцій, трансформації парадигм, які обґрунтовані новими знаннями, винаходами і відкриттями у різних сферах життєдіяльності людей. Стрімкі зміни світового економічного устрою, вичерпність природних ресурсів, надмірне споживання та володіння незначною часткою людства більшістю національних багатств, екологічні катастрофи та затяжні кризи супроводжують господарську діяльність підприємств. Водночас динамічний розвиток науки, інформаційних технологій, короткий період між розробленням та реалізацією інновацій вимагають від менеджменту підприємств швидких та якісних дій. Останні тенденції у світовій економіці свідчать про динамічне зростання ролі «людського фактора», здібності людей, цінності їх інтелекту, людських якостей та інтелектуальної культури. За таких умов управління персоналом у системах менеджменту на більшості підприємств не відповідає стратегії світових трансформацій у напрямі формування економіки знань, зростання інтелектуалізації економіки та наукомісткої продукції, впровадженню передових технологій та інноваційного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Різні обґрунтування наукових шкіл, ключові підходи і концепції до управління персоналом досліджено у багаточисельних наукових працях теоретиків і практиків менеджменту: Ф. Тейлора, М. Вебера, Д. Макгрегора, Е. Мейо, А. Файоля, М. Фоллет, Г. Емерсона, П. Дракера, Р. Лайкерта, М. Портера, Г. Саймона, М. Армстронга, Д. Ульріх та ін. Вагомий внесок у вивчення проблематики та напрацювання теоретико-методологічного інструментарію формування й розвитку персоналу зробили такі українські науковці: Д. Богиня [3], А. Колот [7; 8], В. Воронкова [4], Г. Захарчин [6], В. Гриньова [5], В. Колпакова і В. Дмитренко [9] та ін.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є узагальнення теоретико-концептуальних підходів до розвитку управління персоналом та еволюції ролі людського фактора в процесі інтелектуалізації систем менеджменту сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Практичне застосування елементів менеджменту налічує вже багато тисячоліть, адже будь-яка стародавня держава в процесі здійснення певних проектів застосовувала цілеспрямований вплив на колективи людей. Розвиток теорії менеджменту має еволюційний характер, окремі його частини та складові теорії можна почерпнути у релігійних вченнях, працях відомих філософів та теоретиків військової науки тощо.

Сучасна цілісна теорія менеджменту є відносно молодою наукою і налічує лиш понад сто років. Еволюція систем менеджменту відбувалася відповідно до універсального закону розвитку та соціальних, політичних, економічних, культурологічних процесів кожного етапу розвитку суспільства [6, с. 51], а також зі зміною практики менеджменту в ХХ столітті.

Управління персоналом є невід'ємною складовою частиною загальної науки управління сучасними підприємствами – менеджменту, і з цих позицій належить до соціальних наук. Започаткування науки управління персоналом було обумовлено орієнтацією суспільного виробництва не лише на матеріальні його складові, а й на людину, на удосконалення її інтелекту, творчих здібностей, культури мислення, створення матеріальних і духовних передумов для всебічного цілісного її розвитку [14, с. 7].

Суттєвий вплив на формування систем менеджменту мали наукові теорії й концепції, які розвивали людино-центричний напрям. Роль фактора особистості визначав ключові елементи менеджменту, зростаючий вплив інтелектуальної складової людини обґрунтовував механізм прийняття управлінських рішень, постійно вдосконалював теорію мотивування, систему комунікацій тощо.

Еволюція концепцій, теорій та практики менеджменту у взаємозв'язку з управлінням персоналом та людським фактором представлено в табл. 1. Де виокремлено основні етапи, які характеризують розвиток найважливіших наукових напрямів, підходів та концепцій науки менеджменту, які спричинили зародження науки управління персоналом. Методами власного наукового дослідження в управлінні персоналом розроблено багато концепцій та теорій, які відображають відповідні етапи розвитку бізнесу, соціально-економічні умови трудових відносин, організаційної поведінки, використання творчих здібностей персоналу, формування інтелектуального потенціалу підприємств.

Узагальнюючи погляди наукових шкіл щодо ролі людини на підприємстві та в системі менеджменту зокрема, можна виокремити такі три вектори наукових досліджень як економічний, органічний та гуманістичний.

Сподвижники економічного підходу обґрунтували концепцію управління трудовими ресурсами – яка замість людини розглядала лише її функцію – працю як найбільшу цінність працівника, вимірюючи її затратами робочого часу і заробітною платою. Основоположниками цієї концепції були американські інженери Ф. Тейлор, Френк і Ліліан Гілбрети, Г. Гантт, які належали до школи наукового управління, а отже основну увагу в управлінні звертали на раціоналізацію праці. Особливостями концепції управ-

Таблиця 1

Еволюція управління персоналом та людського фактора в системах менеджменту

Етапи, роки	Наукові школи менедж-менту	Підходи і концепції до управління персоналом	Теорії управління персоналом	Основні акценти в менедж-менті	Ставлення менедж-менту до персоналу	Діяльність з кадрового управління
Розвиток науки про управління людьми в процесі виробництва 1890–1935 рр.	Науковий менеджмент. Школа «фордизму». Класична (адміністративна) школа управління	**Економічний підхід** Концепція використання трудових ресурсів	Управління трудовими ресурсами	Виробничі технології. Нормування праці. Правила. Закони, норми. Інструкції	Байдужність до нестатків. Безпечні умови праці і можливості зростання. Висока заробітна плата за умови підвищення продуктивності праці. Врахування індивідуальних розходжень працівників	Системи дисциплінарного впливу. Програми з безпеки праці. Дослідження трудових рухів під час праці і витрат часу. Психологічне тестування і консультації

Продовження таблиці 1

Формування управління на засадах розвитку людських стосунків 1936–1955 рр.	Людських стосунків Поведінкових наук	**Органічний підхід** Концепція управління персоналом. Концепція управління людськими ресурсами	Управління персоналом	Мотивування. Соціальна безпека	Висловлювання власних думок на противагу думок адміністрації. Заходи соціального захисту працівників	Програми комунікацій працівників. Програми пенсійного забезпечення, охорони здоров'я та ін.
Активне застосування кількісних методів із 1956 р.	Кількісного підходу Маркетингові концепції		Психологічна теорія мотивування. Теорія мотивації праці (досягнень). Теорії X і У Теорія факторів «гігієни та мотивації»	Моделювання. Дослідження операцій	Вимоги врахування думок працівників в управлінні	Професійна підготовка менеджерів (рольові ігри, підготовка, навчання навикам)
Формування системних і ситуаційних підходів у менеджменті 1971–1985 рр.	Системного підходу. «Емпірична» школа менеджменту. Ситуаційного підходу		Теорія ЖВЗ. Теорія очікувань. Теорії справедливості	Стратегії. Комп'ютеризація управлінських процесів. Інновації	Участь у прийнятті рішень. Удосконалення змісту праці, з метою вирішення складних завдань	Прийоми колективного менеджменту. Перегляд елементів праці, посадових обов'язків. Ротація персоналу
1986–2000 рр.	Нові підходи і теорія змін	**Гуманістичний підхід** Концепція управління людиною	Теорії інвестування в людський капітал. Теорії часового чинника розвитку людського капіталу	Організаційні зміни. Організаційний розвиток. Само менеджмент	Перепідготовка і підвищення кваліфікації згідно вимог ринкової кон'юнктури і НТП. Підвищення мобільності і гнучкості робочої сили і форм її використання	Безперервність навчання. Стратегічне планування, права працівників, професійна підготовка, гнучка система пільг, комп'ютеризація
З початку XXI ст.	Етичний, соціально орієнтований менеджмент	Концепція інтелектуалізації систем менеджменту	Теорія управління знаннями. Теорія управління інтелектуальним капіталом	Управлінські рішення на якісній основі (інтуїції). Зміна ідеології управління і підходів до лідерства	Партнерство. Узгодження цілей розвитку. Програми особистісного та власницького зростання	Сприяння самоменеджменту. Персоніфікована та командна система мотивування. Максимізація інтелектокомунікаційних зв'язків

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 4; 6; 10; 11; 13; 14]

ління трудовими ресурсами були: технічна, а не управлінська підготовка працівників; єдність керівництва; баланс між владою й відповідальністю; дисципліна; чітка ієрархія; підпорядкування індивідуальних інтересів загальній справі.

У кінці XIX – початку XX ст. найбільш поширеною моделлю управління була автократична модель: управління ґрунтувалося на владі пана або менеджера, авторитеті керівника. Була сильна персональна залежність кожного працівника від свого безпосереднього начальника, найбільше цінувалася виконавча дисципліна, а уся ця система в цілому ґрунтувалася на тейлоризмі.

Для прихильників органічного підходу базовими були дві концепції, зокрема, управління персоналом де людину розглядають через призму посади, а стрижнем управління вважали адміністративний механізм – принципи, методи, функції, повноваження, відповідальність. Тобто раціонально визначивши основні функції бізнесу (фінанси, маркетинг, виробництво, збут), можна обрати найоптимальніший спосіб поділу підприємства на підрозділи або робочі групи. Засновниками цієї концепції були керівник великої французької вугільної компанії А. Файоль, британець Л. Урвік, американець Г. Емерсон, німецький соціолог й економіст М. Вебер, американський вчений і урядовець Л. Г'юлік.

Другою концепцією цього підходу було управління людськими ресурсами – наголошувалось на тому, що поряд із фізіологічними (первинними) потребами кожна людина має так само вторинні (соціальні) потреби, а також потреби в самореалізації. Ефективна політика персоналу має обов'язково їх враховувати. Реалізація завдань підприємств неможлива без задоволення потреб персоналу й розвитку людей, які є джерелом збільшення їх багатства. Родоначальниками цієї концепції були американські психологи А. Маслоу (психологічна теорія мотивування), Д. Мак-Клелланд (теорія мотивації праці (досягнень), Д. Мак-Грегор описав ставлення до праці двох типів людей, які суттєво відрізняються один від одного (теорії X і Y). Відповідно до теорії X людина має вроджену огиду до праці й намагається будь-що уникнути її, тому більшість людей необхідно контролювати, скеровувати та під загрозою покарання примушувати працювати задля досягнення цілей підприємств. За теорією Y існують люди, для яких праця є джерелом задоволення, якщо така людина поділяє цілі підприємства, то контролювати її не потрібно, оскільки у неї розвинуті самоконтроль та ініціатива. Ф. Герцберг дійшов висновку про два типи факторів, що впливають на ставлення людини до праці: фактори, які не вселяють відчуття задоволення (фактори «гігієни»), – політика підприємств, тривалість робочого дня, оплата й умови праці та ін.; фактори, що породжують почуття задоволення (фактори «мотивації»), – досягнення, визнання, цікава за змістом праця, відповідальність, можливість службового просування та ін. К. Альдерфер (теорія ЖВЗ, життєві потреби, стосунки та зростання), В. Врум (теорія очікувань) розглядали проблеми під кутом «шлях – ціль» й орієнтувались на психологію теорії вибору, яка виходить з того, що людина обирає те, що максимально відповідає суб'єктивно очікуваній нею користі. Комплексна теорія Портера – Лоурера (теорії справедливості) ґрунтується на моделі, яка враховує цінність винагород, зв'язки між явищами «зусилля – винагорода», здібності, характер, роль працівника.

Особливостями органічного підходу до управління персоналом є те, що в процесі управління персоналом акцентується увага на підборі працівників, їх навчанні, оцінюванні, плануванні кар'єри персоналу.

У середині XX ст. стала панувати економічна система, яка базується на економічному примусі й матеріальному заохоченні, на мотивації. Економічна система характеризується ініціативою найбільш активних працівників. Еволюція від автократичної моделі до економічної проходила в першу чергу серед підприємств, що характеризуються високими результатами діяльності.

До середини 60-х рр. У практиці менеджменту розвинених країн склалася ситуація, при якій ні автократична, ні економічна моделі управління не могли гарантувати підприємствам успіху. Використання будь-якої з цих двох моделей управління, навпаки могло завдати підприємствам поразки в конкурентній боротьбі.

Гуманістичний підхід сформував концепцію управління людиною – згідно якої, професійні вміння, виховання і освіта є справжнім капіталом, з яким працівник вступає у виробничий процес. Стрижнем теорії інвестування в людський капітал є зв'язок між інвестиціями у людський капітал і економічним розвитком, оскільки він нагромаджується і використовується впродовж усього життя індивіда. Це припущення зумовило виникнення теорії часового чинника розвитку людського капіталу, згідно з якою питання використання часу будь-якою людиною полягає у зіставленні відпочинку і доходу: ці два елементи визначають її добробут. Отже, теорії людського капіталу задали новий напрям розвитку управлінської думки – відтепер людина більше не вважається просто чинником виробництва, вона – специфічний елемент, що постійно розвивається і має бути оцінений як справжній актив.

Особливостями цього підходу є:

– акцентування уваги на корпоративній культурі;

– вплив культурного контексту на управління персоналом.

На сучасному етапі вплив культурного контексту в управлінні персоналом підприємств з позиції гуманістичного підходу є очевидним, та має низку проявів. Зазначений підхід дозволяє інтерпретувати характер стосунків підприємств з навколишнім середовищем (коли вони здатні

не тільки адаптуватися, але і змінювати своє оточення, ґрунтуючись на власному уявленні про себе і свою місію).

Зауважимо, що культурологічний погляд на людські ресурси формує у керівників систему понять, що дозволяє правильно трактувати типи дій і вчинків працівників та прогнозувати відповідні організаційні ситуації. Виникає розуміння того, що основа ефективного функціонування підприємств – це не лише зміна структури, технологій, кадрового складу тощо, а й зміна цінностей, які є основою спільної діяльності працівників.

Розглядання підприємств як культурного феномену дозволяє зрозуміти, яким чином, за допомогою яких переконань, принципів, технологій і символів здійснюється спільна діяльність персоналу в організаційному середовищі. Якщо організаційний підхід в управлінні працівниками підкреслює структурну сторону підприємств, то соціально-культурний показує, як можна створювати працездатне підприємство і впливати на нього через мову, національні традиції, норми, фольклор, церемонії тощо. Якщо раніше багато кадрових менеджерів лише створювали структури і посадові інструкції, координували трудову діяльність і будували схеми мотивування працівників, то тепер вони стануть здійснювати символічні дії, спрямовані на створення і розвиток необхідної системи керівних переконань і принципів.

Для сучасного етапу розвитку управління персоналом характерні такі тенденції:

1. Зміна підходів до управління персоналом (стають актуальними: концепція управління людськими ресурсами, концепція управління людиною, концепція управління талантами).

До головних особливостей управління людськими ресурсами належать:

– персонал розглядається як один з найважливіших ресурсів підприємств;

– акцент на якість залучення, наймання і розвитку персоналу;

– застосування колективних, групових методів організації праці з метою формування сприятливого середовища для делегування компетенції і відповідальності;

– спрямованість на розвиток цілісної сильної організаційної культури;

– інтеграція діяльності менеджерів з персоналу і лінійних керівників;

– системне, комплексне рішення питань управління персоналом і усіх інших стратегічних завдань на основі єдиної програми діяльності підприємств.

2. Розвиток руху за компетентність.

У русі за компетентність, властивому сучасному етапові розвитку управління персоналом, простежується деяке переміщення акцентів від професійної компетентності до соціальної компетентності працівників.

Соціальна компетентність працівника забезпечує можливості його ефективної співпраці з іншими членами групи або команди, культуру його ділового спілкування та організаційної поведінки. Також дає змогу одержувати задоволення від праці, повніше втілити в життя свій потенціал, налагоджувати ефективні комунікації в межах та за межами підприємств, забезпечити кар'єрне зростання. Водночас для підприємств соціально компетентні працівники виступають однією з найважливіших умов досягнення їх цілей і завдань;

3. Увага до підвищення ефективності управління персоналом (як економічної, так і соціальної);

Економічна ефективність в сфері управління персоналом означає досягнення цілей підприємств з мінімальними витратами на персонал, а соціальна ефективність реалізується за допомогою задоволення інтересів і потреб працівників (можливість особистої самореалізації, оплата праці, її змістовність, задоволеність спілкуванням з колегами тощо).

4. Усвідомлення і підвищення значущості організаційної культури.

Сучасні менеджери розглядають організаційну культуру як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі підрозділи та окремих працівників на загальні цілі, мобілізувати ініціативу працівників і полегшувати продуктивне спілкування між ними. Вони прагнуть створити власну культуру, щоб усі працівники підприємства розуміли і дотримувалися її.

Розвиток ринкової економіки, зміни в соціальній і політико-правовій сферах обумовили виникнення таких нових напрямків управління персоналом: стратегічний менеджмент персоналу; індивідуальне планування кар'єри менеджера; техніка кадрового регулювання; кадровий контролінг; маркетинг персоналу; управління персоналом в кризових ситуаціях та ін.

З плином часу, в умовах постіндустріальної та інформаційної економіки ці моделі управління значною мірою відходять в минуле. У стані конкурентної боротьби утверджувалися нові, динамічніші моделі управління. Основними їх рисами було поєднання економічних і моральних стимулів, колективізм і прихильність власній праці, своєму колективу та підприємству загалом. Де кожен працівник бере участь в діяльності підприємства, не лише виконуючи свої обов'язки, а й бере участь в пошуку і розробленні нових видів послуг, нових методів праці, нових соціальних технологій. Така модель сформувалася у кінці XX ст. в успішних підприємств розвинених країн. Її особливість у тому, що менеджмент будь-яких підприємств, зазвичай, поєднує в собі елементи усіх трьох підходів.

Водночас ефективність управління персоналом потрібно розглядати через призму зростання ролі інтелектуальної складової у як визначальної конкурентної переваги підприємств, що напряму залежатиме від сформованої концепції інтелектуалізації систем менеджменту підприємств [12, с. 93]. Мета інтелектуалізації систем менеджменту визначається цільовими пріо-

ритетами підприємства, а саме: забезпечення конкурентоспроможності на ринку, динамічна адаптація до змінних зовнішніх умов на основі формування максимально сприятливого внутрішнього середовища для розвитку інтелектуального потенціалу, ефективного використання складових частин інтелектуального капіталу: споживчого, людського й організаційного. Враховуючи те, що конкретні функції менеджменту безпосередньо характеризують управлінський процес, і їх реалізація відбувається через загальні функції менеджменту, то до конкретних функцій інтелектуалізації систем менеджменту, а отже і управління персоналом, належатимуть такі:

1) управління знаннями, інтелектуальним капіталом, ресурсами, продуктами та інтелектуальною діяльністю;

2) формування інтелектуальної інфраструктури та управління її розвитком;

3) управління послідовними (змістовними) процесами інтелектуалізації, а саме:

– процесом трансформації загальної інформації в актуальні професійно-творчо-креативні знання персоналу (шлях від інтелектуальних ресурсів (потенціалу) до інтелектуального капіталу);

– процесом трансформації вмінь, навиків, творчих знань у функціональні фундаментальні (базові) форми інтелектуального капіталу систем менеджменту (конкретизація шляхів формування і розвитку інституційного, соціального і управлінського капіталу підприємства);

– процесом трансформації функціональних базових форм інтелектуального капіталу систем менеджменту у функціональні кінцеві форми цього капіталу (розроблення інтелектуальних категорій менеджменту, які забезпечують створення доданої цінності);

– механізмом активного зворотного впливу результатів інтелектуального виробництва підприємства (керованої системи) на інтелектуалізацію системи менеджменту.

Відповідно, завданням процесу інтелектуалізації систем менеджменту є формування творчо-емоційного та соціально-економічного внутрішнього середовища підприємства. У якому за найсприятливіших умов для інтелектуально обдарованих людей здійснюються послідовні трансформації: «інтелектуальні ресурси –> інтелектуальний потенціал –> інтелектуальний капітал –> інтелектуальна власність». Водночас сам процес менеджменту персоналу має бути орієнтованим на особистостей, їх фінансову, морально-психологічну та емоційно-духовну мотивацію, справедливий розподіл економічних результатів діяльності підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Управління персоналом є невіддільною складовою частиною загальної науки управління сучасними підприємствами – менеджменту, і з цих позицій належить до соціальних наук. Суттєвий вплив на формування систем менеджменту підприємств мають наукові теорії й концепції, які розвивають людино-центричний напрям. Сьогодні роль фактора особистості та інтелектуального капіталу визначають напрями формування ключових елементів менеджменту, є передумовою обґрунтування зміни системи організування праці та винагороди в управлінні персоналом. У подальших дослідженнях на підставі викладеного варто розробити концептуальний та методичний підходи до формування механізмів мотивування інтелектоносіїв підприємств та економічного оцінювання й аналізування процесів інтелектуалізації персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. / М. Армстронг; под ред. С. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.

2. Балабанова Л. Управління персоналом: [підручник] / Л. Балабанова, О. Сердак. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 468 с.

3. Богиня Д. Основи економіки праці / Д. Богиня, О. Грішнова. – К.: Знання-Прес, 2000. – 313 с.

4. Воронкова В. Управління людськими ресурсами: філософські засади: [навч. посібник] / В. Воронкова. – К.: Професіонал, 2006. – 576 с.

5. Гриньова В. Формування мотиваційної стратегії управління персоналом підприємства: [монографія] / В. Гриньова, І. Грузіна. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 300 с.

6. Захарчин Г. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства: [монографія] / Г. Захарчин. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 348 с.

7. Колот А. Індивідуалізація особистості та формування індивідуалізованого суспільства як феномени сучасності: наслідки та уроки / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 2. – С. 3–10.

8. Колот А. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумова збереження та розвитку людського капіталу / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 19–22.

9. Колпаков В. Стратегический кадровый менеджмент: [учеб. пособие] / В. Колпаков, Г. Дмитренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2005. – 752 с.

10. Кузьмін О. Основи менеджменту: [підручник] / О. Кузьмін, О. Мельник. – 2-ге вид., випр., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.

11. Радіонова І. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ / І. Радіонова, В. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10 (124). – С. 56–66.

12. Ситник Й. Теоретико-методологічні засади інтелектуалізації систем менеджменту підприємств: [монографія] / Й. Ситник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 248 с.
13. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации / Д. Ульрих; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 304 с.
14. Хміль Ф. Управління персоналом: [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Ф. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 448 с.

УДК 658

ОСНОВНІ ДЕФІНІЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ

THE BASIC DEFINITION OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN TERMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: FACTOR ANALYSIS

Вікнянська О.М.
аспірант,
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Сокровольська Н.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Виділено основні дефініції управління ланцюгами постачань в умовах сталого розвитку підприємств. Сформовано кореляційно-регресійну модель взаємозалежності процесу ефективного управління сталим розвитком підприємства та процесу управління ланцюгами постачань.
Ключові слова: *сталий розвиток, ланцюги постачань, економічний аспект сталого розвитку, екологічний аспекту сталого розвитку, соціальний аспекту сталого розвитку.*

Выделены основные дефиниции управления цепями постачань в условиях устойчивого развития предприятий. Сформирован корреляционно-регрессионная модель взаимозависимости процесса эффективного управления устойчивым развитием предприятия и процесса управления цепями постачань.
Ключевые слова: *устойчивое развитие, цепи постачань, экономический аспект устойчивого развития, экологический аспект устойчивого развития, социальный аспект устойчивого развития.*

The basic definition of supply chain management in terms of sustainable development of enterprises. Formed correlation-regression model the interdependence of the process of effective management of sustainable development of enterprises and the process of supply chain management.
Keywords: *sustainable development, supply chain, economic dimension of sustainable development, environmental aspects of sustainable development, social aspect of sustainable development.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний розвиток підприємств виробничої сфери стикається із багатьма проблемами, ризиками та кризовими явищами, які різною мірою впливають на сталий розвиток підприємства. Досить часто ми можемо спостерігати приклади того, як система управління, менеджменту підприємства виявляється не готовою до системно виникаючих ризиків та загроз, а отже, підприємство починає втрачати прибуток, а інколи взагалі припиняє функціонування.

Процес управління сталим розвитком підприємств є однією з ключових завдань сучасного менеджменту та вчених. Зазначимо, що в процесі функціонування виробничих підприємств, найбільш небезпечним етапом життєвого циклу діяльності є ланцюги постачань, оскільки саме логістика постачання як сировини, так і готової продукції, є найбільш ризиковими, а отже, невміле та неефективне управління ланцюгами постачань може привести до серйозних загроз у сталості роботи всього підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблеми дослідження так званих сталих ланцюгів постачань та окремих питань оцінювання їх ефективності розкриті у працях вітчизняних науковців, серед яких: Є. Крикавський, Н. Мащак, Б. Гречин, Н. Меджибовська, С. Дорогунцевий, Ю. Дерев'нко, Т. Піддубна, Л. Квятковська, Н. Чухрай, І. Ворончак, А. Бурда, І. Смачило.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Однак, віддаючи належне наукових дослідженням вітчизняних та іноземних науковців, варто зазначити, що питання взаємозалежності процесу управління сталим розвитком та управління ланцюгів постачань підприємств розкрито неповністю і потребують більш ґрунтовного вивчення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою цього дослідження є формування основних дефініцій для проведення факторного аналізу процесу управління ланцюгами постачань в умовах сталого розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Протягом останніх двох десятиліть багато іноземних компаній здійснили дієві кроки у напрямі імплементації принципів сталого розвитку в їх довгострокових та короткострокових стратегіях прийняття рішень.

Міжнародні компанії вже давно приділяють значну увагу питанням розбудови продуктивних відносин зі своїми постачальниками і створенню сталих ланцюгів постачань, що пов'язано не лише з внутрішніми процесами самої компанії і безумовною вигодою для неї, а й з впливом зазначеного питання на рівень корпоративної репутації, який, безсумнівно, підвищується, якщо такі відносини засновані на принципах відкритості, чесності та прозорості.

Сталий розвиток та управління ланцюгами постачань – це дві концепції, поєднання яких в останні два десятиліття викликало появу нового напряму дослідження з численними невирішеними науковими завданнями [1]. З метою проведення чіткого аналізу відповідності та взаємовпливу концепцій сталого розвитку та управління ланцюгами постачань, а також дослідження окремих аспектів їх інтеграції потрібно провести факторний аналіз впливу сталого розвитку на процес управління ланцюгами постачань на підприємствах різних галузей економіки.

Управління сталими ланцюгами постачань характеризується як інтегральний підхід до управління процесами, які містять концептуальні принципи сталого розвитку підприємства та логістичних ланцюгів з метою формування міжфункціональних стратегій, міжорганізаційних структур та прийняття на цій основі оптимальних рішень. Ланцюг постачань це сукупність внутрішніх і зовнішніх відносно підприємства учасників, діяльність яких прямо або опосередковано пов'язані з виробничо-господарською діяльністю. До таких учасників належать не лише постачальники сировини, виробники, а й ті, хто відповідає за транспортування, зберігання та продаж продукції підприємства. Сюди також належать технології, процеси, інформація та ресурси, які використовуються в просуванні продукту або послуги від постачальника до споживача. Для підприємств управління ланцюгом постачань – це можливість зниження витрат, які пов'язані з виробництвом продукції, а також зміцнення взаємовідносин з постачальниками, клієнтами, інвесторами та іншими зацікавленими сторонами.

Досліджуючи проблематику оцінювання ефективності управління сталими ланцюгами постачань, необхідно виокремити наявність значних методологічних та процесних проблем у розрахунку, оскільки у процесі розрахунку використовується значна кількість показників, які складно привести порівняльного або певного універсального вигляду, загальновизнаного інтегрального індикатора не існує. Тому актуальним є проведення кореляційно-регресійного аналізу співвідношення між макроекономічними показниками розвитку держави, окремими аспектами сталого розвитку та практикою управління ланцюгами постачань на базі наявної інформації.

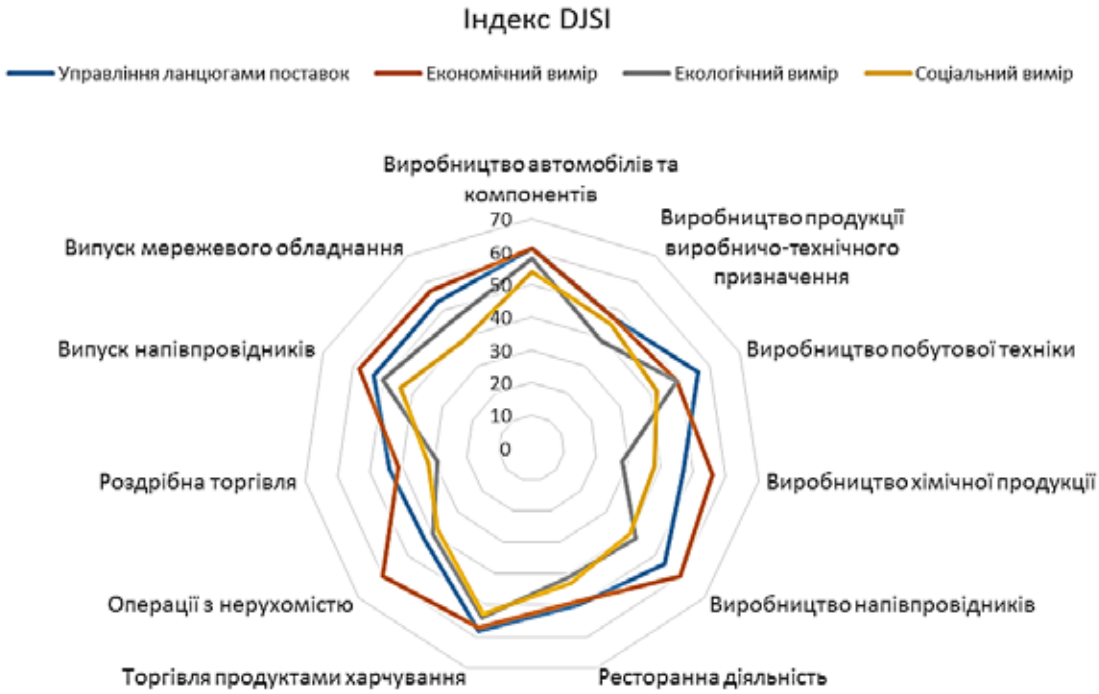


Рис. 1. Середні значення індексу DJSI оцінення сталого розвитку компаній (у розрізі окремих видів діяльності) та ефективності управління ланцюгами постачань

Джерело: побудовано автором на основі [6–8]

Для здійснення аналізу на мікрорівні треба відмітити щорічний індекс сталого розвитку Dow Jones (Dow Jones Sustainability Index, DJSI), який складений компаніями S&P Dow Jones Indices, світовим лідером у розрахунку фінансових і ринкових індексів, та RobecoSAM, інвестиційним аналітичним агентством, що спеціалізується виключно на тематиці сталих інвестицій. Так, у звіті компаній надається інформація про оцінку індексу DJSI (за 100-бальною шкалою) окремих видів діяльності на основі всебічного аналізу їх економічної, екологічної та соціальної складових [6]; на основі такої оцінки будується звіт про «кращих в секторі», виділяючи в кожному виді діяльності ті компанії, які перевершують конкурентів за низкою показників сталого розвитку.

Цілком зрозуміло, що зазначені методи аналізу, які формуються на основі оцінки індексу DJSI, відрізняються залежно від виду економічної діяльності і мають певну специфіку, тому оцінювання ефективності управління ланцюгами постачань здійснюється в 11 з них: виробництво автомобілів та компонентів, продукції виробничо-технічного призначення, побутової техніки, хімічної продукції, напівпровідників, ресторанна діяльність, торгівля основними товарами, торгівля продуктами харчування, операції з нерухомістю, роздрібна торгівля та випуск мережевого обладнання. Середні значення індексу DJSI сталого розвитку компаній та ефективності управління їх ланцюгами постачань у розрізі окремих видів діяльності (в яких впроваджується концепція SCM) зображено на рис. 1

З рис. 1 видно, що найбільша ефективність управління ланцюгами постачань у компаніях, які здійснюють свою діяльність за такими видами: виробництво автомобілів та компонентів, побутової техніки та торгівля продуктами харчування. Наявні аналітична база та сформовані вище, попередні оцінки дають основу для проведення кореляційно-регресійного аналізу з метою виявлення залежності ефективності управління ланцюгами постачань та оцінення сталого розвитку компаній, які входять до переліку Dow Jones Sustainability World Index [8]. Узагальнено кореляційно-регресійна залежність ефективності управління сталим розвитком підприємства через ефективність управління ланцюгами постачань формально можна зобразити як:

$$y_i = a + b_1 x_{1i} + b_2 x_{2i} + ... + b_m x_{mi} + \delta_i,\ i = \overline{1,n}. \quad (1)$$

де, $a, b_1, .., b_m$ – оцінки параметрів;

$\alpha, \beta_1, ..., \beta_m$, а δ_i – оцінка теоретичного відхилення ε_i $(i = \overline{1,n})$.

Для оцінення моделі в цілому будемо здійснювати перевірку гіпотезу про загальну значущість – гіпотезу про одночасну рівність нулеві всіх коефіцієнтів регресії у пояснювальних змінних:

$$H_0 :\ \beta_1 = \beta_2 = ... = \beta_m = 0,$$
$$H_1 :\ \sum_{j=1} \beta_j^2 \neq 0$$

(не всі коефіцієнти дорівнюють нулеві). (2)

Якщо гіпотеза H_0 не відхиляється, то це означає, що сукупний вплив усіх m регресорів на залежну змінну несуттєвий, а загальна якість рівняння регресії низька.

Для перевірки цієї гіпотези будемо використовувати загальноприйняту перевірку через *F*-статистику. Знайшовши критичне значення $F_{\theta;\, l_1;\, l_2}$, що відповідає рівню значущості θ і рівням вільності $l_1 = k - 1 = m, l_2 = n - m - 1$, можна зробити висновок про значущість моделі в цілому (про її адекватність), порівнявши $F_{\theta;\, l_1;\, l_2}$ з F^*. Якщо $F^* > F_{\theta;\, l_1;\, l_2}$, то модель адекватна. Якщо $\left(F^* \leq F_{\theta;\, l_1;\, l_2}\right)$, приймається гіпотеза H_0 про її неадекватність [9].

Трансформуючи вищезазначений формульний апарат кореляційно-регресійного аналізу в практичне русло отримаємо такі позначення:

Y – індекс DJSI ефективності управління ланцюгами постачань в даному виді економічної діяльності;

X_1 – індекс DJSI економічного аспекту сталого розвитку компанії;

X_2 – індекс DJSI екологічного аспекту сталого розвитку;

Таблиця 1

Регресійний аналіз залежності ефективності управління ланцюгами постачань та рівня сталого розвитку компаній за індексом DJSI

Зведена статистика								
n	*a*	b_1	b_2	b_3	$\overline{R}^2$	$\overline{R}$	$F^* > F_{\theta;\, l_1;\, l_2}$	θ
11	25,250	0,002	0,432	0,174	0,762	0,873	7,47 > 1,37	0,05
Вибіркова кореляційна матриця								
	Управління ланцюгами постачань		Економічний аспект		Екологічний аспект		Соціальний аспект	
Управління ланцюгами постачань	1							
Економічний аспект	0,438		1					
Екологічний аспект	0,866		0,504		1			
Соціальний аспект	0,776		0,414		0,824		1	

Джерело: розраховано автором на основі [6–8]

X_3 – індекс DJSI соціального аспекту сталого розвитку.

Економетрична модель залежності індексу DJSI ефективності управління ланцюгами постачань (Y) та індексів DJSI економічного, екологічного та соціального аспектів сталого розвитку компаній (відповідно, X_1, X_2, X_3) буде виглядати так:

$$Y = 25,250 + 0,002X_1 + 0,432X_2 + 0,174X_3. \quad (3)$$

Значення коефіцієнтів вибіркової кореляційної матриці показують нам силу зв'язків різних пар змінних. При цьому зв'язок кожної пари змінних впливає на зв'язки з іншими змінними. Як бачимо з проведеного вище аналізу найбільший тісний прямий зв'язок існує між екологічним та соціальним аспектами сталого розвитку. Цікаво, що ефективність управління ланцюгами постачань найбільше залежить від екологічного та соціального аспектів діяльності компаній які входять в аналіз індексу DJSI, а найменше – від економічного.

Значення множинного коефіцієнта кореляції $\overline{R}$ = 0,873 свідчить, що між ефективністю управління ланцюгами постачань та сталим розвитком компанії існує тісний лінійний зв'язок. Побудована модель є значущою, якщо θ = 0,05, оскільки $F^* = 7,47 > F_{0,05;\,3;7} = 1,37$.

Недолік проведеного аналізу полягає у тому, що індекс DJSI не охоплює велику кількість країн: у звіт за 2014 р. потрапило 319 компаній з 26 країн. Тому розглянемо інші індикатори, які можуть бути використані під час оцінювання ефективності сталих ланцюгів постачань.

У зв'язку із зростанням складності структури ланцюгів постачань, для власників підприємства важливо володіти не лише актуальною інформацією про макроекономічний розвиток своєї країни, а й про країни де розмішені об'єкти їх постачальників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, у зв'язку з проблемою оцінювання ефективності управління сталими ланцюгами постачань та відсутністю загальновизнаного інтегрального індикатора, проведений детальний кореляційно-регресійний аналіз співвідношення між макроекономічними показниками розвитку держави, окремими аспектами сталого розвитку та практикою управління ланцюгами постачань на базі наявної інформації. На основі наявної статистичної інформації побудовано узагальнену модель оцінювання ефективності управління сталими ланцюгами постачань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ashby A. Making connections: a review of supply chain management and sustainability literature / A. Ashby, M. Leat, M. Hudson-Smith // Supply Chain Manag. An Int. J. – 2012. – № 17 (5). – P. 497–516.

2. Дерев'янко, Ю. Аналіз показників сталого розвитку підприємства / Ю. Дерев'янко, Т. Піддубна // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності факультету економіки та менеджменту СумДУ (3–5 квітня 2012 р., м. Суми) / за ред. О. Прокопенко. –Суми: СумДУ, 2012. – Т. 2. – С. 55–57.

3. Квятковська Л. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1 (48). – С. 85–89.

4. Анпилов С. Ключевые факторы устойчивого развития современных предприятий / С. Анпилов // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 6 (48). – С. 40–45.

5. Уваров С. Проблемы управления цепями поставок / С. Уваров. // Прикладная логистика. – 2008. – № 9. – С. 2–5.

6. RobecoSAM Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yearbook.robecosam.com/industry-leaders.html#x.

7. Industry Group Leaders [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sustainability-indices.com/review/industry-group-leaders-2014.jsp.

8. Dow Jones Sustainability World Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sustainability-indices.com/index-family-overview/djsi-family-overview/index.jsp.

9. Григорків В. Економетрика: лабораторний практикум: [навч. посібник] / В. Григорків, О. Якутова. – Чернівці: Рута, 2006. – 124 с.

УДК 338.48

ІННОВАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

INNOVATIONS IN SUSTAINABLE HOTEL DEVELOPMENT COMPANIES IN UKRAINE

Лисюк Т.В.
кандидат педагогічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Терещук О.С.
кандидат географічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

У статті висвітлено стратегічну позицію щодо забезпечення стійкого розвитку готельних підприємств. Обґрунтовано можливості й загрози готелів на сучасному етапі. Визначено механізми забезпечення щодо їх конкурентоспроможності. Схарактеризовано економічно вигідні інноваційні технології, які полегшать роботу готелів і підвищать якість обслуговування в них.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, інновації у готельному бізнесі, автоматизовані системи, технологічні інновації, інтернет-середовище.*

В статье освещена стратегическая позиция по обеспечению устойчивого развития гостиничных предприятий. Обоснованно возможности и угрозы отелей на современном этапе. Определены механизмы обеспечения по их конкурентоспособности. Охарактеризованы экономически выгодные инновационные технологии, которые облегчат работу гостиниц и повысят качество обслуживания в них.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, инновации в гостиничном бизнесе, автоматизированные системы, технологические инновации, интернет-среда.*

The article highlights the strategic position to ensure the sustainable development of the hotel business. Reasonable hotels possibility of threat at present. The mechanisms provide for their competitiveness. Describes cost-effective innovative technologies that will facilitate the work of hotels and increase quality of service in them.

Keywords: *innovation, innovation, competitiveness and innovation in the hotel industry, automated systems, technological innovations, online environment.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання готельних підприємств першочерговим завданням, крім отримання прибутку, є забезпечення його стійкого розвитку.

Визначаючи свою стратегічну позицію щодо забезпечення стійкого розвитку, готельні підприємства повинні врахувати всі можливості й загрози. Тому основним завданням забезпечення сталого розвитку готельного підприємства є або організація власного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринковий запит, або пошук та впровадження інноваційних технологій.

У комплексі заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності й утримання позиції лідера готельних підприємств на ринку пріоритетного значення набуває необхідність наукового пошуку дієвих механізмів впровадження інновацій: розроблення інноваційних проектів у сфері готельного бізнесу, імплементація передового світового інноваційного досвіду з реалізації готельних послуг високої якості.

За таких умов провідним напрямом готельного бізнесу є впровадження інновацій, що будуть рушійною силою забезпечення сталого розвитку готельних підприємств на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблеми стійкого розвитку підприємств розглядали багато відомих вітчизняних і закордонних учених, зокрема: А. Алієва, В. Глухова, В. Єршова, М. Портера. Закономірності інноваційного розвитку підприємства досліджувалися у наукових роботах учених-економістів С. Валдайцева, К. Вахрейна, В. Гриньової, П. Друкера, М. Кизима, В. Пономаренка, О. Пушкаря, І. Шумпетера та інших; підходи до оцінювання економічної ефективності інноваційних проектів – Г. Бірман,

М. Браун, Р. Бурместер, А. Гриньов, П. Орлов, С. Покропивний, Р. Фатхутдінов, А. Яковлєв, О. Ястремська та інші.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. *Метою нашої статті* є визначення ролі інновацій у забезпеченні сталого розвитку готельних підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інновація (нововведення) – кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку; нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності [4].

Для здійснення інноваційної діяльності готельного підприємства розробляється інноваційна програма, яка є комплексом інноваційних проектів і заходів, що узгоджений з виконавцями та термінами їх здійснення, а також забезпечує ефективне вирішення завдань з освоєння і поширення принципово нових видів послуг і технологій.

Інноваційна діяльність є головним засобом забезпечення сталого розвитку готельного підприємства, збереження своїх позицій на ринку, подальшого підвищення ефективності функціонування.

Для реалізації інноваційної діяльності готельного підприємства необхідно вирішувати такі проблеми [6]:

– дослідження ринку нових послуг, вибір цільових сегментів ринку для нових послуг, стратегії просування нових послуг;

– прогнозування одержання прибутку від надання послуг;

– дослідження кон'юнктури ринку усіх видів послуг;

– комплексний аналіз витрат на впровадження нових послуг у готелі;

– аналіз ризиків, визначення методів їх мінімізації [6].

Ефективне функціонування готельного бізнесу в сучасних умовах неможливе без належного впровадження нових економічно вигідних нововведень.

Конкурентоспроможність готелю залежить від його здатності до безперервного розвитку та вдосконалення, новаторства в усіх сферах його діяльності.

Інновації в готельному бізнесі здебільшого мають технічне спрямування. За останні роки технічні нововведення значно полегшили роботу готелів і підвищили якість обслуговування в них.

На нашу думку, доречно було б у готелях України впроваджувати автоматизовані системи управління готелем (АСУ), такі як Opera, Fidelio, Libra та ін. АСУ містить інформацію про номери, їх заселеність, інформацію про гостей, їх паспортні дані тощо. Дані системи дають змогу отримувати звіти за різними даними за будь-який часовий період [7].

Важливию інновацією у готельному бізнесі є система електронних замків. Вона суттєво підвищила б рівень безпеки в готелях, а разом із системою відеоспостереження створила б практично 100% захист від проникнення у готель сторонніх людей.

RFID (Radio Frequency Identification). Дверний замок з радіочастотною ідентифікацією, за наявності якого гість потрапляє у номер та інші приміщення готелю без ключа. Такий інноваційний механізм стає усе більш популярним у готелях усього світу завдяки тому, що для його відкриття не потрібно ключ. Для доступу в номер гість може використовувати мобільний телефон будь-якої марки і не витрачати час на пошуки ключа.

Онлайн-бронювання, власні сайти, нові маркетингові можливості, наприклад, сайти з купонами на знижки, електронні інформаційні панелі, автоматизовані мінібари та багато інших результатів інноваційної діяльності допоможуть підвищити якість готельних послуг.

На сучасному етапі з'явилося безліч оригінальних готелів, що залучають своїх гостей неординарними інтер'єрами або місцезнаходженням. Готелі з льоду, готелі на деревах, під водою, у потягах, на кораблях, у пустелях – це далеко не всі новинки незвичайних готелів.

Неодмінна умова сталого розвитку готельних підприємств – це грамотне й послідовне впровадження інновацій: від застосування нових методів управління персоналом до використання новітніх технологій готельної сфери.

Для підприємств сфери послуг доцільно впроваджувати не технологічні інновації, які, з одного боку, є джерелом конкурентних переваг, а з іншого – не можуть бути ідеально скопійовані.

Якщо технологічні інновації – форма нових продуктів і технологій, а також є основним фактором виробничо-господарської динаміки готельних підприємства, то управлінські інновації – основа постійного процесу вдосконалення системи управління в цілому й необхідна умова для ефективного розвитку готельного бізнесу.

До активно мінливих умов діяльності готельні підприємства як повноцінний учасник ринку змушені змінюватися, стаючи ініціатором внутрішньоорганізаційніих інноваційних процесів [7].

Для підприємств готельного бізнесу інноваційний підхід визначається насамперед у вдосконаленні інформаційного забезпечення діяльності засобів розміщення. Для забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності необхідним є використання новітніх інформаційних технологій під час впровадження нових типів основних і додаткових послуг, а також розширення застосування нових каналів комунікацій для просування готелю.

В управлінні готельними комплексами, особливо готелями, що входять у великі міжнародні мережі, є можливість широкого застосування всього спектра сучасних інформаційних технологій: від систем автоматизованого управління службами готелю до програм бронювання номерів у мережі Інтернет.

Наявність подібної системи дає готелю змогу підтримувати взаємодію з туроператорами й турагентами, виходити на ринок бронювання послуг для індивідуальних туристів, а також входити в системи глобального бронювання через спеціалізовані портали.

Сучасні продукти автоматизації управління готелем, такі як Fidelio і Epitome PMS, позиціонуються як інструменти максимальної інтеграції готельного комплексу зі сторонніми системами. Системи управління від корпорації MICROS-Fidelio – призначені як для незалежних готелів, так і для готельних мереж, як для невеликих готелів з обмеженим набором послуг, так і для першокласних 5-зіркових готелів.

Наступним кроком у розвитку системи є використання платіжних терміналів для продажу номерів по всій Україні.

Готелі повиненні прагнути отримати доступ до максимально широкого набору каналів продажів. Зокрема, представляти себе в глобальних або альтернативних системах бронювання, у першу чергу, необхідно готелям, спрямованим на бізнес-сегмент.

Однак це можуть бути не лише міські бізнес-готелі, а й засоби розміщення будь-якого формату: заміські готелі, SPA-готелі на узбережжі, готелі для любителів екстремального відпочинку, охочі залучити клієнтів з певним рівнем достатку.

Створення власного сайту готелю надає можливості не лише бронювання номерів безпосередньо, а й широкі маркетингові можливості для готелю. Наявність віртуальної екскурсії готелем, форми зворотного зв'язку, анкети, спрямованої на отримання інформації про оцінку сервісу клієнтом, можливість підписатися на розсилку спеціальних пропозицій та інші можливості сучасних технологій широко використовуються провідними виробниками готельних послуг. На нашу думку, сайт сучасного українського готелю може бути не лише засобом бронювання проживання, а й певним інформаційним порталом, що дасть можливість замовити квитки в театр, дізнатися погоду, прокласти маршрут екскурсії історичном центром або в режимі реального часу подивитися за допомогою веб-камери на пам'ятки.

Досить актуальним, на наш погляд, є впровадження інновацій, що забезпечують комфорт і безпеку клієнтів.

На сучасному етапі в готелях України презентаційні матеріали поступово мають перейти з формату друкованої продукції у категорію мультимедійних продуктів, від традиційних каталогів, які можна скачати з сайту готелю, до віртуальних екскурсій у форматі 3D.

Клієнт зі свого комп'ютера за допомогою Інтернет може переглянути меню ресторану готелю, ознайомитися з асортиментом послуг SPA-салону і роздрукувати купон, що дає право на знижку. Отримання оперативної інформації дає можливість швидко й точно вибрати необхідну послугу.

Наявність системи відеоспостереження не лише на території готелю, а й на прилеглій території, електронні замки на дверях номера та програмовані сейфи можуть стати широко поширеними засобами захисту клієнтів. Особливо актуальні питання безпеки в невеликих готелях з мінімумом персоналу або його відсутністю.

Практично виправданим, на нашу думку, є наявність вільного широкосмугового Інтернету в персонала і гостей, що дає змогу налагодити цілодобовий обмін інформацією як між собою, так і з зовнішніми джерелами. Використання IP-телефонії і спеціальних програм доступу (наприклад, Skype) дає можливість скоротити витрати на міжміські та міжнародні дзвінки.

Connectivity Panel (виносна панель аудіо-, відеороз'ємів) – дуже зручний пристрій, що дає гостю змогу підключати своє обладнання.

Залежно від моделі гість може:

– підключити ноутбук або інший пристрій через HDMI/VGA вхід;

– використовуючи Bluetooth, слухати музику зі свого телефону через динаміки телевізора;

– вивести зображення й звук з відеокамери або фотоапарата на телевізор HD-якості;

– за наявності в номері iPod/iPhone docking station (пристрій для підключення iPod/iPhone) слухати музику та заряджати пристрій одночасно.

Для досягнення конкурентних переваг сучасним готелям України необхідно вивчити можливість використання таких мобільних додатків.

Мобільний контент, який дає великі можливості для нового інтернет-середовища, може стати новим ключем до маркетингу українського готелю, він є перевіреним способом підвищення завантаження й привабливість готельних підприємств.

Впровадження системи «Віртуальний консьєрж-сервіс» у готелі України допоможе гостям бути обізнаними щодня з оновленою інформацією, яка буде розміщена на дисплеях, наприклад, про погоду, курси валют, акціях у ресторанах і барах, а також з відеорекламою.

Ще однією інноваційної тенденцією є використання принципів екологічності не лише під час проектування та будівництва, а й надалі в діяльності готелю.

Інноваційний екоготель може вміщувати сонячні панелі на даху для нагріву води, вітряні

генератори для вироблення електроенергії, шибки з вторсировини, меблі, повністю зроблені з перероблених матеріалів. В обробці використовуються нетоксичні фарби. Харчові відходи переробляються у добрива.

У сучасних готелях України доречно було б змоделювати готельний номер, який передбачав би повну автоматизацію запропонованих сервісів для гостя під назвою «Картинна галерея». Номер декорують звичайними рамками, в які необхідно вмонтувати спеціалізовані дисплеї, що проектують зображення в такій колірній гамі, яку вибирає сам гість. Залежно від його смаків, можна було б встановити показ морських пейзажів, природних ландшафтів, різноманітних картин.

Безперервне впровадження нововведень створює потік потенційних змін, а вони, у свою чергу, приводять до реальних змін діяльності готельних підприємств. Інновації є основою конкурентного потенціалу готельних підприємств і забезпечують його сталий розвиток [1].

Інновації як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути спрмовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного економічного ефекту у вигляді прибутку для готельних підприємств, що ініціюють їх розробку та впровадження.

Оцінюючи ефективність інновацій з фінансової точки зору, зазначаємо, що витрати на їх впровадження є досить помітними. За таких умов слід проаналізувати ефективність впровадження інноваційних напрямків та визначити затрати на їх застосування, а також розрахувати прибуток, що отримає підприємство у найближчій перспективі від їх впровадження.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, використання сучасних технологій у готельному обслуговуванні є невіддільною складовою сталого розвитку готельного бізнесу в умовах конкуренції. Вони дають змогу підтримувати високий рівень обслуговування, розширювати спектр послуг, удосконалювати систему управління, посилити контроль за роботою персоналу, а також забезпечити високий рівень безпеки для гостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнипа-Черневецька Л. Криза як об'єктивний етап розвитку підприємства / Л. Гнипа-Черневецька, А. Вязовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gisap.eu/ru/node/1416.

2. Шипович Л. Инновации как инструмент преодоления кризиса и основа экономического развития / Л. Шипович // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 32 (247). – С. 15–21.

3. Власова Н. Інноваційна діяльність в туристичному бізнесі / Н. Власова, В. Смирнова, Н. Семененко // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 176. – С. 113–114.

4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.

5. Яковенко Е. Сущность и типы инноваций в сфере туризма / Е. Яковенко // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 95. – С. 102–105.

6. Журавльова С. Стратегія інноваційної діяльності на підприємствах готельного господарства / С. Журавльова // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 2 (8). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/zhuravljova.html.

7. Нестерук М. Инновации в гостиничном бизнесе / М. Нестерук [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://is.park.ru/doc. jsp?urn=8230836.

УДК 338.33:65.012.34:334.716

ВИТРАТИ НА ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ОЦІНЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗ[1]

THE COST OF MARKETING ACTIVITIES OF COAL MINING ENTERPRISES OF UKRAINE: ASSESSMENT AND FORECAST

Залознова Ю.С.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
заступник директора з наукової роботи та міжнародних зв'язків,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

Трушкіна Н.В.
магістр з економіки, науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

Оцінено показники збутової діяльності вугледобувних підприємств України. Розраховано коефіцієнт кореляції рангу Спірмена для виявлення кореляційного зв'язку між собівартістю та ціною 1 т товарної вугільної продукції по Україні; коефіцієнти Фехнера – між повною собівартістю та витратами на організацію збутової діяльності, витратами на збут 1 т товарної та реалізованої вугільної продукції.

Ключові слова: *вугледобувне підприємство, собівартість, ціна, витрати на збут, товарна вугільна продукція, реалізована вугільна продукція, статистичний аналіз, оцінювання, прогнозування, методи.*

Оценены показатели сбытовой деятельности угледобывающих предприятий Украины. Рассчитан коэффициент корреляции ранга Спирмена для выявления корреляционной связи между себестоимостью и ценой 1 т товарной угольной продукции по Украине; коэффициенты Фехнера – между полной себестоимостью и расходами на организацию сбытовой деятельности, расходами на сбыт 1 т товарной и реализованной угольной продукции.

Ключевые слова: *угледобывающее предприятие, себестоимость, цена, затраты на сбыт, товарная угольная продукция, реализованная угольная продукция, статистический анализ, оценка, прогнозирование, методы.*

Assessed the marketing performance of coal enterprises of Ukraine. The calculated correlation coefficient of rank Spearman correlation to identify the correlation between the cost and price of 1 ton of marketable coal production in Ukraine; the coefficients of the Fechner – between full cost and cost of organizing sales activities, distribution costs of 1 ton of product and sales of coal products.

Keywords: *coal mining enterprise, cost, price, distribution costs, product coal products, coal products implemented, statistical analysis, assessment, forecasting methods.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Дослідження показують, що в сучасних умовах господарювання актуальними залишаються проблеми скорочення витрат на збутову діяльність вугледобувних підприємств. Згідно з даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, витрати на збут у фактичних цінах в 2015 р. становили 154,4 млн грн, а їх питома вага в повній собівартості 0,54%. За цей період витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції становили 7,39 грн, а витрати на збут 1 т реалізованої вугільної продукції – 4,27 грн.

За оцінками фахівців, витрати на забезпечення збуту готової продукції у структурі логістичних витрат ряду підприємств в Україні складають до 8% [1, с. 35]. При цьому, згідно з результатами дослідження європейської промисловості, виявлено, що питома вага на організацію збуту становить, як правило, 5–10% вартості продажів [2, с. 271]. За розрахунками

Дослідження виконано в межах науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638).

експертів, економія витрат на організацію збутової діяльності підприємства внаслідок скорочення витрат на реалізацію продукції споживачам дорівнює 20% [3, с. 19].

Результати наукових досліджень говорять про доцільність здійснення аналізу витрат на збут з метою виявлення резервів їх скорочення та розробки комплексу заходів щодо удосконалення організації збутової діяльності вугледобувних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. З аналізу наукової економічної літератури виявлено, що вченими приділяється значна увага оцінці витрат на організацію збутової діяльності підприємств різних видів економічної діяльності.

На думку вчених, питома вага витрат на збут у структурі повної собівартості реалізованої продукції коливається від 1 до 5% (залежно від виду продукції, місця, домовленостей та умов її збуту) [4, с. 20].

На основі аналізу наукових публікацій узагальнено основні положення вчених і фахівців:

– визначено сутність і місце витрат на збут у системі обліку невиробничих витрат та обґрунтовано пропозиції щодо підвищення його інформованості [4, с. 20; 5, с. 37];

– запропоновано три групи витрат операційної діяльності підприємства легкої промисловості: адміністративні, комерційні (пов'язані зі збутом та постачанням) та виробничі [6, с. 226];

– виявлено, що до структури витрат на збут будівельних підприємств належать: витрати на утримання підрозділу підприємства, який пов'язано зі збутом продукції (22%), витрати на підготовку продукції до реалізації (17%), витрати на розподіл та реалізацію продукції (35%), витрати на проведення рекламних заходів і дослідження ринку (10%) та інші витрати, пов'язані зі збутом продукції (16%) [7, с. 69];

– досліджено науково-методичні підходи до управління витратами на підприємствах [8, с. 31; 9, с. 24; 10, с. 266–267];

– запропоновано збалансовану систему показників оцінювання результативності стратегічного управління витратами підприємства роздрібної торгівлі [11, с. 247].

Таким чином, обстеження показали, що на цьому етапі виникає потреба здійснення аналізу витрат на збутову діяльність вугледобувних підприємств з метою розробки комплексу заходів щодо підвищення ефективності їх функціонування шляхом скорочення витрат. Це й зумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. *Мета цього дослідження* полягає в оціненні та прогнозуванні витрат на організацію збутової діяльності вугледобувних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Організація збуту вугільної продукції впливає на кінцеві показники господарської діяльності державних вугледобувних підприємств – собівартість, ціну продукції та рентабельність підприємств. Аналіз статистичних даних показав, що в 2006–2015 рр. спостерігалося зростання збитковості вуглевидобутку в державному секторі вугільної галузі України. У 2006 р. цей показник становив 27,1%, в 2011 р. – 36,4%, а в 2015 р. – 71,6% (див. рис. 1).

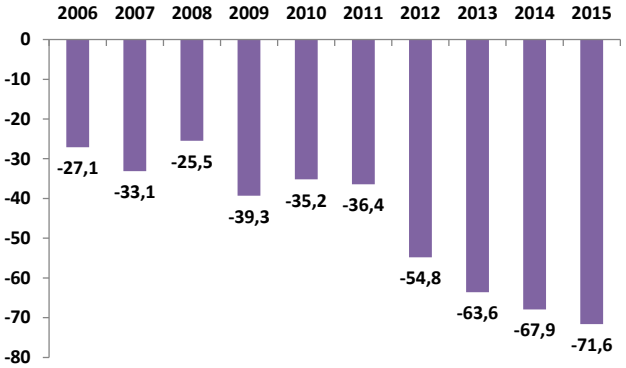


Рис. 1. Рівень збитковості вуглевидобутку на державних вугледобувних підприємствах України, %

У цілому по Україні збитковість вуглевидобутку в 2015 р. становила 61%, (у 2006 р. – 24,3%, у 2013 р. – 53,2%, у 2014 р. – 57,3%). У 2015 р. собівартість 1 т товарної вугільної продукції перевищувала ціну 1 т товарної продукції на підприємствах, підпорядкованих Міністерству енергетики та вугільної промисловості України, в 3,5 раза (у 2006 р. – у 1,4 раза, у 2011 р. – у 1,6 раза) (див. табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка собівартості та ціни 1 т товарної вугільної продукції на державних вугледобувних підприємствах України

Роки	Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн	Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн
2006	337,16	245,77
2007	442,76	296,01
2008	609,34	453,89
2009	728,14	441,93
2010	850,78	550,90
2011	989,39	629,74
2012	1 217,35	550,55
2013	1 352,88	491,91
2014	1 592,70	511,90
2015	1 875,10	532,70

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України

З табл. 1 видно, що собівартість 1 т товарної вугільної продукції по Україні перевищувала в 2015 р. ціну 1 т товарної вугільної продукції в 2,6 раза (у 2006 р. та 2011 р. – у 1,3 раза). На основі розрахунку коефіцієнта кореляції рангу Спірмена визначено щільність (силу) і напрям кореляційного зв'язку між собівартістю і ціною 1 т товарної вугільної продукції по Україні (див. табл. 2).

Використовуючи дані табл. 2 і формулу $r = 1 - \frac{6\sum d^2}{N(N^2-1)}$, маємо r = 0,65. Отже, між собівартістю та ціною 1 т товарної вугільної продукції виявлено помірний зв'язок, оскільки значення коефіцієнта кореляції Спірмена перебуває в межах $0,5 \le r \le 0,7$. При цьому знак «+» означає, що між показниками існує прямий кореляційний зв'язок, тобто більшому значенню собівартості відповідає більше значення ціни 1 т товарної вугільної продукції.

Аналіз показав, що за 2006–2015 рр. повна собівартість у вугільній промисловості України зросла на 119,7%, а обсяг витрат на організацію збутової діяльності зменшився на 27,5%. На основі розрахунку коефіцієнта Фехнера (застосовується для оцінення тісноти зв'язку шляхом порівняння знаків відхилень значень результативного і факторного ознак від їх середнього значення) визначено наявність і напрям кореляційного зв'язку між повною собівартістю і витратами на збут (див. табл. 3).

Використовуючи дані табл. 3 і формулу $k = \frac{\sum a - \sum b}{\sum a + \sum b}$, маємо k = –0,2, тобто між повною собівартістю і витратами на організацію збутової діяльності вугледобувних підприємств виявлено зворотній кореляційний зв'язок. Розбіжність знаків за обома ознаками вказує на порушення узгодженості варіації.

Таблиця 2

Дані для розрахунку коефіцієнта рангової кореляції

Собівартість 1 т товарної вугільної продукції X, грн	Ціна 1 т товарної вугільної продукції Y, грн	До розрахунку коефіцієнта рангової кореляції			
		ранги		різниця рангів $d = x - y$	квадрат різниці рангів d^2
		x	y		
310,55	235,11	1	1	0	0
396,52	280,63	2	2	0	0
565,83	412,38	3	4	–1	1
657,99	392,98	4	3	1	1
788,76	547,90	5	8	–3	9
875,15	649,02	6	10	–4	16
962,57	554,01	7	9	–2	4
1 049,15	490,70	8	5	3	9
1 194,50	510,20	9	6	3	9
1 359,90	530,50	10	7	3	9

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 3

Дані для розрахунку коефіцієнта Фехнера

Повна собівартість X, млн грн	Витрати на збут Y, млн грн	Різниця до середньої величини (+, –)		Збіг (a), розбіжність (b) знаків
		для X	для Y	
12 919,0	212,82	–	–	a
15 144,30	190,81	–	–	a
18 726,11	297,43	–	+	b
20 335,14	279,12	–	+	b
23 188,47	336,11	+	+	a
27 546,43	454,56	+	+	a
22 807,56	165,44	+	–	b
25 043,46	191,77	+	–	b
26 663,80	172,10	+	–	b
28 388,90	154,40	+	–	b
$X_{ср}$ = 22076,32	**$X_{ср}$ =245,46**			

Джерело: авторські розрахунки

Вищезазначені показники та їх динаміка залежать від багатьох інших чинників і значно відрізняються у підприємствах. Тому вони не можуть безпосередньо використовуватися для оцінення ефективності збутової діяльності. Не можуть застосовуватися для цієї мети й показники витрат на збутову діяльність (див. табл. 4), які значною мірою залежать від об'єктивних виробничо-технологічних чинників (обсягів виробництва, відстані від шахти до збагачувальної фабрики, вартості послуг вантажно-транспортних управлінь, ставок страхування продукції, вартості транспортно-експедиційних послуг тощо), а також від особливостей обліку витрат.

Таблиця 4

Динаміка показників витрат на збутову діяльність

Роки	Частка витрат на збут у повній собівартості товарної вугільної продукції, %	Питомі витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції, грн	Питомі витрати на збут 1 т реалізованої вугільної продукції, грн
2006	1,65	5,10	3,82
2007	1,26	5,00	3,70
2008	1,59	8,99	5,81
2009	1,37	9,03	5,77
2010	1,45	11,43	7,42
2011	1,65	14,44	9,06
2012	0,73	6,98	3,25
2013	0,77	8,03	4,81
2014	0,65	7,70	4,53
2015	0,54	7,39	4,27

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України

З табл. 4 видно, що витрати на організацію збутової діяльності вугледобувних підприємств по Україні зросли за 2006–2011 рр. на 113,6%, а з 2012 р. почали зменшуватися. Так, у 2015 р. витрати на збут знизилися на 66% порівняно з 2011 р. Питома вага витрат на збутову діяльність у повній собівартості товарної вугільної продукції за 2006–2015 рр. скоротилася на 1,1% – з 1,65 до 0,54%. Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції за 2006–2011 рр. збільшилися на 183,1%, а в 2015 р. зменшилися на 48,8% порівняно з 2011 р. Витрати на збут 1 т реалізованої вугільної продукції відповідно зросли на 137,2% і скоротилися на 52,9%.

Виявлено, що обсяг витрат на організацію збутової діяльності залежить від форми власності вугледобувного підприємства. Так, на державних вугледобувних підприємствах спостерігалося значне збільшення обсягу витрат на збут на 1 т товарної вугільної продукції, тоді як на приватних шахтах значення цього показника скорочувалося.

На основі розрахунку коефіцієнта Фехнера визначено наявність і напрям кореляційного зв'язку між витратами на збут 1 т товарної та реалізованої вугільної продукції (див. табл. 5).

Використовуючи дані табл. 5 і формулу $k = \frac{\sum a - \sum b}{\sum a + \sum b}$, маємо k = 1. Отже, розрахунки свідчать про наявність прямого кореляційного зв'язку між витратами на збут 1 т товарної та реалізованої вугільної продукції. Збіг знаків за обома ознаками характеризує узгодженість варіації.

Сила зв'язку між двома ознаками визначається за лінійним коефіцієнтом кореляції Пірсона. У статистиці коефіцієнт кореляції Пірсона (r) є показником кореляції (лінійної залежності) між двома змінними x та y, який набуває значень від –1 до +1 включно.

Використовуючи дані табл. 2 і 4 та формул, розраховано лінійний коефіцієнт коре-

Таблиця 5

Дані для розрахунку коефіцієнта Фехнера

Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції X, грн	Витрати на збут 1 т реалізованої вугільної продукції Y, грн	Різниця до середньої величини (+, –)		Збіг (a), розбіжність (b) знаків
		для X	для Y	
5,10	3,82	–	–	a
5,00	3,70	–	–	a
8,99	5,81	+	+	a
9,03	5,77	+	+	a
11,43	7,42	+	+	a
14,44	9,06	+	+	a
6,98	3,25	–	–	a
8,03	4,81	–	–	a
7,70	4,53	–	–	a
7,39	4,27	–	–	a
$X_{ср}$ = 8,41	**$X_{ср}$ =5,24**			

Джерело: авторські розрахунки

ляції Пірсона між собівартістю (X) та витратами на збут 1 т товарної вугільної продукції по Україні (Y):

середні значення показників $\overline{X}$, $\overline{Y}$:

$$\overline{X} = \sum X_i / N, \overline{Y} = \sum Y_i / N, \ \overline{XY} = \sum X_i Y_i / N ;$$

дисперсія:

$$S^2(X) = \sum X_i^2 / N - (\overline{X})^2, S^2(Y) = \sum Y_i^2 / N - (\overline{Y})^2 ;$$

середньоквадратичне відхилення:

$$S(X) = \sqrt{S^2(X)} \ , \ S(Y) = \sqrt{S^2(Y)} \ ,$$

лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона:

$$r_{XY} = \overline{XY} - \overline{X}\ \overline{Y} / S(X)\ S(Y) ,$$

тобто r_{XY} = 0,23.

Таким чином, між собівартістю та витратами на збут 1 т товарної вугільної продукції по Україні відзначається низький рівень лінійного кореляційного зв'язку, оскільки значення лінійного коефіцієнта кореляції становить 0,23.

На основі фактичних даних собівартості, ціни, витрат на збут 1 т товарної вугільної продукції та витрат на збут 1 т реалізованої вугільної продукції розраховано коефіцієнти варіації цих показників (V) як відношення середньоквадратичного відхилення (σ) до середньої арифметичної величини показника ($x_{ср.}$) (див. табл. 6). Чим більше значення коефіцієнта варіації, тим більше мінливість ознаки. Якщо коефіцієнт варіації менше 33%, то така сукупність вважається однорідною.

Згідно з розрахунками, коефіцієнт варіації собівартості 1 т товарної вугільної продукції становить 39,5%, що майже в 1,5 раза перевищує значення коефіцієнта варіації ціни 1 т товарної вугільної продукції (26,6%), у 1,2 раза більше значення коефіцієнтів варіації витрат на збут 1 т товарної (32%) і реалізованої вугільної продукції (33%). Це означає, що фактичні дані собівартості 1 т товарної вугільної продукції є неоднорідною сукупністю, оскільки значення коефіцієнта перевищує нормативне значення 33%. Характерною особливістю цього показника є високий рівень мінливості й суттєві коливання, тобто спостерігається тенденція постійних змін структури собівартості. Відчутне збільшення та коливання собівартості порівняно з ціною 1 т товарної вугільної продукції говорять про погіршення стану галузі в 2006–2015 рр. у зв'язку із зростанням рівня збитковості вуглевидобутку.

За прогнозними розрахунками, в 2016 р. спостерігатиметься тенденція зростання рівня збитковості вуглевидобутку в Україні. Так, значення цього показника на основі методу регресії становитиме 74,9%, середнього темпу зростання – 74,4%. Собівартість 1 т товарної вугільної продукції перевищуватиме ціну майже в 4 рази. Частка витрат на збут й надалі знижуватиметься – за 2006–2016 рр. скорочення цього показника становитиме 1,19%. У 2016 р. питомі витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції

Таблиця 6

Показники варіації собівартості, ціни, витрат на збут 1 т товарної вугільної продукції та витрат на збут 1 т реалізованої вугільної продукції

Показники	Розрахункові показники		
	$x_{ср.}$, грн	σ, грн	V, %
Собівартість 1 т товарної вугільної продукції	816,09	322,21	39,5
Ціна 1 т товарної вугільної продукції	460,34	122,57	26,6
Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції	8,41	2,69	32,0
Витрати на збут 1 т реалізованої продукції	5,24	1,73	33,0

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 7

Прогнозні значення основних показників збутової діяльності вугледобувних підприємств України на 2016 р.

Показники	Методи прогнозування	
	регресії	середнього темпу зростання
Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн	2 207,56	2 268,87
Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн	554,33	580,64
Повна собівартість товарної вугільної продукції, млн грн	30 225,66	30 972,29
Витрати на організацію збутової діяльності, млн грн	138,54	149,00
Частка втрат на збут у повній собівартості, %	0,46	0,48
Питомі витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції, грн	7,09	7,70
Питомі витрати на збут 1 т реалізованої вугільної продукції, грн	3,98	4,32

Джерело: авторські розрахунки

зменшаться на 4,3% порівняно з 2015 р., а 1 т реалізованої вугільної продукції – на 6,8% (див. табл. 7).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Дослідження показують, що певною мірою ефективність збутової діяльності характеризується динамікою питомих витрат на цю діяльність. Можна відзначити зменшення питомої ваги витрат на збут у собівартості вугледобувних підприємств приватної форми власності та суттєвого зростання на державних вугледобувних підприємствах України.

Зауважимо, що зміна витрат на збут може бути наслідком змін не в організації збуту, а в технології або організації виробництва. Наприклад, значне зменшення питомих витрат на збут 1 т товарної та реалізованої вугільної продукції в ПАТ «Шахтоуправління «Покровське» зумовлено, перш за все, введенням у дію власної збагачувальної фабрики.

З метою підвищення ефективності організації збутової діяльності вітчизняних вугледобувних підприємств в умовах нестабільного попиту на вугілля з використанням сучасних інформаційних технологій доцільним є:

– проведення маркетингових досліджень з метою аналізу кон'юнктури ринку вугільної продукції;

– пошук нових сегментів ринку збуту вугілля;

– удосконалення організації дистрибуції на основі впровадження сучасних інформаційних технологій DRP та DRPII;

– розробка методики вибору ефективних каналів збуту на основі спеціального програмного забезпечення для здійснення розрахунків за допомогою економіко-математичних методів;

– розробка методів обліку запасів із застосуванням програмного забезпечення та систем електронного документообігу для ефективного управління запасами;

– удосконалення процесів обслуговування різних категорій споживачів вугільного підприємства на основі здійснення електронної торгівлі шляхом впровадження інформаційної системи CRM (управління взаємовідносинами з клієнтами);

– застосування автоматизованої обробки документів для оформлення процесу транспортування вантажів;

– укладання довгострокових договорів на поставку вугільної продукції, в яких має бути зазначено про стягнення штрафних санкцій у разу відмови від замовлення на поставку.

Надалі в дослідженнях планується сформувати методичні підходи до прогнозування показників збутової діяльності вугледобувних підприємств та розробити рекомендації щодо підвищення ефективності її організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Исследование удовлетворенности потребителей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://customerservice.com.ua/ru.

2. Економіка логістики / [Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко, Н.В. Чорнописька, О.М. Костюк, Н.Б. Савіна та ін.]; за заг. ред. Є.В. Крикавського, О.А. Похильченко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 640 с.

3. Неруш Ю.М. Логистика / Ю.М. Неруш. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 390 с.

4. Дерій В.А. Витрати на збут у системі обліку й аналізу невиробничих витрат / В.А. Дерій // Облік і фінанси. – 2013. – № 4 (62). – С. 20–23.

5. Безверхий К.В. Непрямі витрати в системі управління промислових підприємств: обліково-контрольний аспект: [монографія] / К.В. Безверхий. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 276 с.

6. Абрамова О.В. Облік витрат за стадіями життєвого циклу засобів індивідуального захисту / О.В. Абрамова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 225–228.

7. Ускова А.В. Організація та вдосконалення збутової діяльності будівельних підприємств / А.В. Ускова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 6. – С. 67–69.

8. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання: [монографія] / А.В. Череп. – 2-ге вид. стереотип. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – Ч. 1. – 368 с.

9. Партин Г.О. Системно-орієнтоване управління витратами промислового підприємства: [монографія] / Г.О. Патрин, А.І. Ясінська. – Львів: ЗУКЦ; Біарп, 2011. – 200 с.

10. Палка І.М. Особливості управління витратами на підприємствах: вітчизняний та закордонний досвід / І.М. Палка // Економічний простір. – 2012. – № 67. – С. 264–269.

11. Мілаш І.В. Методичний інструментарій оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства / І.В. Мілаш, А.В. Красноусов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 245–250.

УДК 338.58:65.014

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

DIVERSIFICATION AS THE BASIS OF DEVELOPMENT OF STRATEGIC CAPACITY OF THE ENTITY IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CHANGES

Чкан А.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Запорізький національний університет

Пасічняк С.К.
магістр,
Запорізький національний університет

У статті розглянуто вплив економічних змін на сучасні підприємства. Розглянуто сутність стратегії диверсифікації як основи розвитку стратегічного потенціалу підприємства в ринкових умовах. Досліджено специфіку реалізації стратегії диверсифікації в діяльності вітчизняних промислових підприємств.
Ключові слова: *стратегія диверсифікації, стратегічний потенціал підприємства.*

В статье рассмотрено влияние экономических изменений на современные предприятия. Рассмотрена стратегия диверсификации как основа развития стратегического потенциала предприятия в рыночных условиях. Проведено исследование специфики реализации стратегии диверсификации в деятельности отечественных промышленных предприятий.
Ключевые слова: *стратегия диверсификации, стратегический потенциал предприятия.*

The article considers the influence of economic changes on the modern enterprises. Diversification strategy as a basis of development of strategic capacity of the enterprise in market conditions is considered. Research of specifics of strategy implementation of diversification in activities of domestic industrial enterprises is conducted.
Keywords: *diversification strategy, strategic capacity of the entity.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В Україні за останні десять років спостерігаються значні економічні зміни, що характеризуються невизначеністю та нестабільністю ринковою ситуацією. Це безпосередньо дає зрозуміти кожному підприємцю, на скільки важливо швидко й правильно зорієнтуватися в сучасних умовах господарювання та прийняти необхідне управлінське рішення, і показує, на скільки кожне виробниче підприємство повинно бути готовим до таких змін. Сьогодні можна впевнено сказати, що функціонування підприємства більшою мірою залежить від дії зовнішніх факторів, а ефективність його роботи зображає внутрішню управлінську систему. Пристосування до постійних змін у зовнішньому середовищі вимагає від підприємців реалізації активної діяльності в пошуку нових напрямів розвитку, започаткування нових видів діяльності, виходу в нові сфери та галузі, тобто здійснення комплексу адаптивних дій.

Однією з основних адаптивних стратегій для підприємства є стратегія диверсифікації, яка визначає основні напрями для проведення необхідних змін й створює варіанти дій для підприємства в сучасних умовах становлення ринкових відносин. Диверсифікація розкриває стратегічний потенціал підприємства, дає можливість реагувати на виклик ринку, оскільки передбачає проведення внутрішніх змін у роботі підприємства відповідно до зовнішніх. Саме тому питання диверсифікації є актуальним і потребує уваги кожного, хто зацікавлений в можливості функціонування підприємства в умовах постійних і нестандартних змін ринкових умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичні аспекти сутності та проблем реалізації стратегії диверсифікації в діяльності підприємства досліджують

відомі українські та закордонні вчені, серед яких: В. Андрійчук, Дж. Уелс, Є. Єсінара, М. Горта та М. Міньковська. Окремі питання спрямованості та різновиду диверсифікаційних процесів вивчають Г. Немченко, А. Стріклен, А. Томпсон та О. Віханський. Необхідно також виділити наукові роботи М. Паськ'є, який досліджував питання ефективності диверсифікаційної стратегії підприємства, та дослідження Р. Лемана, який вивчає диверсифікаційні процеси та їх значення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Основна мета цієї роботи полягає у розгляді диверсифікації як основи ефективного використання стратегічного потенціалу підприємства та виділенні основних напрямів її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Необхідність адаптації підприємства до змін, зумовлених впливом зовнішніх факторів на економічне середовище їх функціонування, спонукає керівників постійно здійснювати пошук нових напрямів підвищення стратегічного потенціалу підприємства.

Стратегічний потенціал – економічні можливості організації, які можуть бути використані для досягнення стратегічних цілей. Його здебільшого розглядають як систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції для забезпечення реалізації сформованої стратегії.

Аналізуючи кількісну характеристику функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в Україні за останні роки, чітко можна виділити зменшення одиниць господарювання. При цьому така тенденція спостерігається незалежно від того, в якій сфері працює підприємство. Починаючи з 2010 до 2014 рр. кількість підприємств в Україні зменшилась на 10% (з 378 810 до 341 001) (див. табл. 1). Переважну частку у структурі підприємств мають малі підприємства – в середньому 95%.

Зменшення кількості підприємств, що функціонують, пов'язано зі складною економічною кризою в країні. Серед основних факторів, що зумовлюють економічні тенденції в 2014 р., є:

– низький зовнішній та внутрішній попит унаслідок гальмування економічного зростання;

– зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів;

– ускладнення відносин з основними партнерами та відтік інвестицій.

Отже, складність та непередбачуваність зовнішніх умов функціонування підприємств призводять до припинення їх існування. Однак передумовою їх успішного функціонування має бути реалізація стратегії диверсифікації. Диверсифікація стала входити в практику стратегічного планування діяльності фірм в 50-х рр., коли стратегічне планування набуло розвитку. Диверсифікація (від лат. diversus – різний і facer – робити) – міра різноманітності в сукупності. Чим більше різноманітність, тим більше диверсифікація. Більшість економістів під терміном «диверсифікація» мають на увазі розширення асортименту, зміну вигляду продукції, що виробляється підприємством, освоєння нового виду виробництв з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутству підприємства.

Стратегія диверсифікації спрямована на підвищення ефективності використання ресурсів підприємства та використання всіх можливостей підприємства. Підприємства використовують стратегію диверсифікації керуючись певними чинниками, а саме:

– збереження виробничого потенціалу виробника;

– підвищення рівня ефективності використання всіх виробничих потужностей підприємства;

– пошук найбільш ефективних способів використання матеріальних ресурсів;

– впровадження нових наукових досягнень та способів виробництва;

– перенакопичення капіталу в наявних галузях виробництва;

– пошук нових напрямів капіталовкладень;

– пошук нових та розширення наявних ринків збуту підприємства;

– розподіл ризиків між різними напрямами діяльності;

– збереження висококваліфікованих кадрів у межах підприємства;

– створення робочих місць;

– реалізація інноваційної політики підприємства.

Незважаючи на уніфікованість та стандартизованість чинників, що зумовлюють необхідність та доцільність диверсифікації, її реалізація в діяльності вітчизняних та іноземних підприємств значно відрізняється (див. табл. 2).

Таблиця 1

Статистика функціонування підприємств в Україні за останні роки (кількість одиниць)

Рік	Усього	Великі		Середні		Малі	
		Кількість	Частка	Кількість	Частка	Кількість	Частка
2010	378 810	586	0,15	20 983	5,54	357 241	94,31
2011	375 695	659	0,18	20 753	5,52	354 283	94,30
2012	364 935	698	0,19	20 189	5,53	344 048	94,28
2013	393 327	659	0,17	18 859	4,79	373 809	95,04
2014	341 001	497	0,15	15 906	4,66	324 598	95,19

У світовій практиці стратегію диверсифікації використовують, коли підприємство вийшло на свій максимальний рівень розвитку, тобто використовують цю стратегію для запобігання занепаду підприємства. В Україні стратегію диверсифікації використовують як можливість збереження компанії в кризових умовах, що приводить до більшої ризикованості діяльності.

У нашій країні процес диверсифікації пройшли багато підприємств шляхом створення нових підрозділів на підприємствах, створення фінансово промислових груп, формування компаній холдингового типу шляхом злиття та поглинання одних компаній іншими, використання системи збуту разом із рекламною діяльністю, отримання контролю над каналами збуту та постачальниками підприємства (див. табл. 3).

Найменш витратною для сучасних підприємств в Україні є диверсифікація через застосування зовнішніх форм реалізації диверсифікації діяльності підприємства. Найбільш поширеними є: злиття, поглинання, спільні підприємства, фінансово-промислові групи, корпорації, холдинги. У сучасних економічних умовах такий вид диверсифікації є одним із найбільш поширених.

Значна кількість українських компаній використовують стратегію диверсифікації у своїй діяльності для підвищення стабільності компанії та зменшення вразливості до ринкових змін. Але ця стратегія має свої недоліки, а саме: велика кількість затрат для реалізації даної стратегії, потреба в нових кваліфікованих кадрах для підприємства. У цілому стримуваль-

Таблиця 2

Класифікація диверсифікованих структур, %

Ознака диверсифікації	Україна	Європа	США
Галузі, в яких здійснюється диверсифікація:			
– виробнича (промислова)	43	34	68
– банківська	11	66	32
Вид диверсифікації:			
– вертикальна	19	35	21
– горизонтальна	72	47	28
– конгломератна	9	18	51
За територіальною ознакою:			
– регіональні	35	19	9
– міжрегіональні	54	54	34
– транснаціональні	11	27	57
Масштаб виробничої діяльності:			
– малі	17	15	29
– середні	45	48	27
– великі	38	37	44

Таблиця 3

Приклади застосування діяльності стратегії диверсифікації в діяльності вітчизняних підприємств

Підприємство	Основна сфера діяльності	Напрями диверсифікації
ПАТ «Мотор Січ»	авіадвигунобудування	– виробництво товарів народного споживання; – виробництво продукції загально-технічного призначення; – послуги авіакомпанії
ДП «Антонов»	авіабудування	– виробництво тролейбусів з використанням авіаційних технологій та матеріалів; – виробництво споживчих товарів (пральні машини, санки, дитячі коляски, барокамери тощо)
Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, до якого належить	виробництво сталі	– багатоцеховий агрокомплекс (понад 60 одиниць); – швейна фабрика; – авіакомпанія; – управління громадським харчуванням і торгівлею
ПАТ «Запоріжсталь»	виробництво сталі	– виробничо-тваринницький комплекс

ними чинниками застосування стратегії диверсифікації є:

– законодавче обмеження (через антимонопольне законодавство);

– витрати підприємства (на просування, боротьбу з конкурентами, які втрачають певну частку ринку, на забезпечення збільшення ринкової частки).

Вибір промисловими підприємствами стратегій диверсифікації в умовах обмеженості ресурсів (фінансових, сировинних тощо) вимагає зосередження їх на найбільш перспективних напрямах, де ймовірність досягнення конкурентного успіху є найбільшою.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Підприємство – це відкрита система, на яку впливають різні фактори й яка незахищена від ринкових змін. Сучасні підприємства намагаються захистити себе від дії різноманітних ринкових загроз. Перспективним в цьому напрямі є застосування стратегії диверсифікації, яка для кожного підприємства є суто індивідуальною, є результатом ретельного аналізу як внутрішніх можливостей, так і потреб ринку.

Вибір стратегії диверсифікації підприємством дасть йому можливість не залежати від одного стратегічного господарського підрозділу чи певної асортиментної групи. Необхідно зазначити, що такі напрями диверсифікації, як товарний асортимент та ринки збуту, дають змогу перерозподілити витрати між видами продукції та іноземними ринками, що дає підприємству можливість працювати з прибутком у несприятливих умовах цінової кон'юнктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бокань А. Диверсифікація підприємства: передумови види та форми / А. Бокань // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2 (18). – С. 21–24.

2. Богуславський Є. Вибір оптимального методу диверсифікації підприємств / Є. Богуславський, А. Черниченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – [Елекронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2424.

3. Українець Л. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. // Free Voice Information Analysis Center. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iac. org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi.

4. Корінько М. Диверсифікація як стратегія розвитку / М. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5 (59). – С. 12–17.

5. Скворцов І. Диверсифікація діяльності підприємства як засобу антикризового управління / І. Скворцов, О. Цогла // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 261–271.

6. Череп А. Особливості диверсифікації виробництва підприємств машинобудування в Україні / А. Череп, Н. Лук'яненко // Вісник Житомирського державного університету. – 2011. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stattionline.org.ua/ekonom/75/11802-osoblivosti-diversifikaci%D1%97-virobnictva-pidpriyemstv-mashinobuduvannya-v-ukra%D1%97ni.html.

7. Шуран І. Від спеціалізації до диверсифікації / І. Шуран // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 195–201. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12sivsdd.pdf.

8. Пересадько Г. Управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Г. Пересадько; Сумський держ. ун-т. – Суми, 2008. – 20 с.

УДК 658.65.012.8

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

INTERNAL CONTROL SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY

Штангрет А.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Українська академія друкарства

Караїм М.М.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Українська академія друкарства

З'ясовано, що для виявлення, ідентифікації та контролю за процесом розвитку внутрішніх загроз, що є одним із завдань комплексної системи економічної безпеки підприємства, доцільно використовувати інформацію отриману за результатами проведення внутрішньогосподарського контролю, а спеціалізований підрозділ (відділ, контролер, головний бухгалтер) необхідно трактувати як суб'єкт економічної безпеки певного підприємства.

Ключові слова: *економічна безпека підприємства, внутрішньогосподарський контроль, загроза, безпека, суб'єкт, процес управління.*

Выяснено, что для обнаружения, идентификации и контроля за процессом развития внутренних угроз, является одной из задач комплексной системы экономической безопасности предприятия, целесообразно использовать информацию, полученную по результатам проведения внутреннего контроля, а специализированное подразделение (отдел, контроллер, главный бухгалтер) необходимо трактовать как субъект экономической безопасности данного предприятия.

Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, внутрихозяйственный контроль, угроза, безопасность, субъект, процесс управления.*

It was found that for the detection, identification and monitoring of the process of internal threats, is one of the objectives of an integrated system of economic safety of the enterprise, it is advisable to use the information derived from the results of internal control, and a specialized unit (department, controller, chief accountant) must be interpreted as the subject of the economic security of the enterprise.

Keywords: *economic security of the enterprise, internal control, threat, security, subject, process management.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні середовище функціонування вітчизняних підприємств характеризується високою динамічністю змін, зумовлених нестабільною політичною, соціальною та економічною ситуацією, конкуренцією, що зростає, низьким рівнем рентабельності тощо. Першочерговим завданням для багатьох із них є проблема виживання, для вирішення якої виникає необхідність управління економічною безпекою. Складність застосування традиційних методів управління, які в умовах вітчизняної економіки є малоефективними, ставить на порядок денний ключове завдання – вдосконалення та розроблення методичних засад управління економічною безпекою, адекватних реаліям національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Розробці питань щодо підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Амосов, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, Н. Гавкалова, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, А. Гордєєв, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, І. Оттенко, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Прохорова, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, Ю. Ус, Н. Фідровська, В. Франчук, Н. Чебанова, О. Черняк, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Віддаючи належне науковій і

практичній значущості праць провідних учених, необхідно зазначити, що в сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств недостатньо приділено уваги формуванню теоретико-методичної бази виявлення, розпізнавання та протидії внутрішнім загрозам, зокрема шляхом внутрішньогосподарського контролю.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою цієї статті є визначення місця та обґрунтування пріоритетних завдань внутрішньогосподарського контролю в системі економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Здійснене узагальнення точок зору відомих науковців [5; 7; 8; 11] дало змогу сформувати власне визначення економічної безпеки підприємства як складної багатофакторної категорії, спрямованої на ефективне використання наявних ресурсів і ринкових можливостей, гарантування стійкості та захисту від негативних чинників, реалізації інтересів за умови сталого соціального та економічного розвитку.

В умовах кризи світової й вітчизняної економік, коли підприємствам доводиться зіштовхуватись з перманентними загрозами й ризиками, які суттєво знижують поточний рівень їх економічної безпеки, проблема створення системи захисту, тобто комплексної системи економічної безпеки (КСЕБП), є першочерговою. За таких обставин практично на всіх підприємствах України в ініціативному порядку були створені системи безпеки, які з різним рівнем ефективності дають їм змогу забезпечувати безпеку своєї діяльності. Головні зусилля українських підприємств спрямовані, перш за все, на забезпечення захисту території, виробничих і адміністративних об'єктів, засобів виробництва, сировини, готової продукції й транспортних засобів від противоправних зазіхань як зі сторони кримінальних угрупувань, так і в наслідок злочинних дій несумлінного персоналу. З однієї сторони, функціонування такої системи дає змогу забезпечити силовий захист майна, а з іншої – потрібно взяти до уваги, що в сучасних умовах суттєво змінилася кількість та перелік ключових загроз. За результатами проведеного аналітичного дослідження встановлено, що пріоритетний вплив на економічну безпеку вітчизняних підприємств мають такі зовнішні загрози, як:

– недобросовісна внутрішня конкуренція;
– нестабільність та недосконаліть законодавчої бази;
– дефіцит висококваліфікованих кадрів;
– шахрайство у фінансовій сфері тощо [6, с. 158].

Отже, наявна система безпеки не дає можливості забезпечувати надійний захист підприємств від сучасних загроз.

За таких умов для побудови й ефективного функціонування КСЕБП необхідно задіяти в повному обсязі ресурси всіх структурних підрозділів підприємства, а також можливості зовнішніх організацій, у тому числі органів державної влади й управління, суб'єктів недержавної системи безпеки й т. д.

На нашу думку, КСЕБП повинна бути спрямована на виконання таких завдань:

– підвищення економічної ефективності господарської діяльності завдяки використанню наявних ресурсів та ринкових можливостей;
– забезпечення стійкості розвитку підприємства та реалізації його основних економічних інтересів;
– прогнозування, виявлення та ідентифікація внутрішніх та зовнішніх загроз для економічної безпеки підприємства;
– організація превентивних заходів щодо запобігання виникненню загроз та зростанню рівня небезпеки;
– аналіз можливих ризиків та розроблення заходів щодо їх мінімізації та нейтралізації;
– систематичне вдосконалення КСЕБП.

Зауважимо, що одне із завдань передбачає виявлення та протидію внутрішнім та зовнішнім загрозам. Більшість підприємців і науковців дотримуються думки, що негативний вплив на економічну безпеку підприємства здійснюється ззовні. На нашу думку, це не зовсім вірний підхід в сьогоднішніх умовах, або це намагання зняти з себе відповідальність за дії чи бездіяльність, які мали негативні наслідки для функціонування підприємства. Тому в нашому дослідженні пропонуємо сконцентрувати увагу лише на внутрішніх загрозах.

За результатами проведеного аналітичного дослідження було визначено сукупність пріоритетних внутрішніх загроз для вітчизняних промислових підприємств:

– низький рівень виробничого менеджменту;
– відсутність або недосконаліть маркетингової стратегії;
– технічне й технологічне відставання;
– залежність від імпорту матеріалів та устаткування;
– низька інвестиційна активність;
– висока плинність висококваліфікованих кадрів;
– незадовільний фінансовий стан та наявність ознак банкрутства;
– низька конкурентоспроможність продукції;
– низький рівень використання ресурсів;
– незадовільний рівень силової безпеки [6, с. 165].

Як зазначалось вище, завдання КСЕБП передбачає виявлення, розпізнавання та протидія всім загрозам для економічної безпеки підприємства, тобто внутрішніх, перелік яких наведено вище. На нашу думку, своєчасне та ефективне реагування на зміну рівня економічної безпеки під впливом внутрішніх загроз можливе шляхом організації на підприємстві внутрішнього контролю.

Важливо підкреслити, що внутрішніх контроль як інструмент управління підприємством відомий уже давно, проте керівництво здебільшого не використовує й не приділяє достатньої уваги йому в процесі прийняття управлінських рішень.

Якщо вдатися до теоретичних основи внутрішнього контролю, то саме поняття «контроль» походить від латинського *contra rotolus*, що означає зіставлення, протистояння, яке надалі набуло поширення у французькому терміні *«controle»*, тобто спостереження з метою перевірки, або реєстр, список [1].

У «Тлумачному словнику української мови» визначення терміна «контроль» подається як:

1) перевірка відповідності контрольованого об'єкта встановленим вимогам;

2) перевірка, обліку діяльності, нагляд;

3) установа чи організація, що здійснює нагляд або перевірку;

4) особи, що здійснюють перевірку [3; 10].

Теоретичні та практичні основи здійснення внутрішнього контролю розглянуті в наукових працях І. Белобжецького, Ф. Бутинця, Б. Валуєва, Н. Виговської, Є. Калюги, Є. Кочеріна, В. Максімової, В. Митрофанова, В. Мурашка, Л. Нападовської, В. Пантелєєва, Г. Соловйова, Л. Сотнікової, В. Суйца, В. Шевчука, А. Шпіга та інших.

На нашу думку, з численних варіантів визначення терміна «внутрішній контроль» доцільно виділити, перш за все точку, зору Ф. Бутинця, який трактує його як постійну, щоденну роботу персоналу підприємства, яка унеможливлює будь-які зловживання та відхилення від чинних внутрішніх правил і дає можливість ефективно й економно використовувати ресурси підприємства, а також захищати інтереси осіб, що працюють. Без внутрішнього контролю не може ефективно діяти будь-яка господарська одиниця в суспільстві [2].

Відповідно до поданого трактування С. Михайлевич визначає перелік основних цілей організації системи внутрішньогосподарського контролю на підприємстві:

– здійснення упорядкованої й ефективної діяльності підприємств;

– забезпечення своєчасного усунення відхилень та внесення коригувань з боку керівника;

– забезпечення ефективності дотримання розподілу відповідальності й повноважень кожного працівника підприємства;

– забезпечення належних умов зберігання майна підприємства;

– збір, передача, обробка інформації про стан об'єкта тощо [9, с. 468].

На нашу думку, в контексті забезпечення економічної безпеки до цього переліку завдань доцільно додати ще одне – формування інформаційного базису забезпечення економічної безпеки підприємства. Саме інформаційне забезпечення, яке повинне формуватися за допомогою внутрішньогосподарського контролю, є основою для визначення та ідентифікації внутрішніх загроз.

Н. Виговська пропонує кілька підходів до організації внутрішнього контролю на підприємствах різних форм власності. Науковець зазначає, що «самостійну систему внутрішнього контролю доцільно створювати на середніх та великих підприємствах зі складною внутрішньою організаційною структурою. На невеликих підприємствах контроль здійснюють за допомогою інтегрованої системи обліку, при цьому спеціальної служби й посади контролера не передбачають, а його функції може виконувати головний бухгалтер або спеціально уповноважений працівник підприємства…» [4, с. 362].

У цілому, погоджуючись із точку зору Н. Виговської, вважаємо, що на середніх та великих підприємствах підрозділ внутрішнього контролю повинен мати подвійне підпорядкування, тобто виконувати функції й щодо моніторингу внутрішнього середовища в межах КСЕБП. На малих підприємствах первинну інформацію повинен готувати головний бухгалтер або його заступник, але вона повинна бути структурованою, з чіткою періодичністю подання та прив'язана до показників, які дають можливість ідентифікувати появу внутрішньої загрози на ранніх етапах розвитку. Зважаючи на це, персонал спеціалізованого підрозділу чи особа, яка здійснює внутрішній контроль, є суб'єктом економічної безпеки підприємства.

На нашу думку, важливим є й той момент, що внутрішніх контроль дає змогу виявити не лише недоліки в діяльності підприємств як основу для виявлення моменту появи внутрішніх загроз, а й невикористані резерви для підвищення ефективності діяльності, тобто досягнення економічних інтересів, що є також одним із завдань КСЕБП.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Відповідно до основних завдань, які передбачають надання керівникові повної та правдивої інформації про фінансово-господарський стан підприємства, внутрішньогосподарський контроль є складовою частиною КСЕБП, оскільки ця інформація є основою для визначення, ідентифікації, а отже, розроблення захисних заходів та контролю за їх реалізацією щодо внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства.

Подальшого дослідження потребують методичні засади ідентифікації внутрішніх загроз, зокрема, визначення індикаторів, які лежать в основі інформації, яку отримують за результатами проведення внутрішньогосподарського контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИХ СПИСОК:

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Бутинець Ф. Контроль внутрішньогосподарський чи внутрішній? / Ф. Бутинець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/wzbirnik/econom/2_14/1.pdf.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 203. – 1440 с.
4. Виговська Н. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: [монографія] / Н. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
5. Ортинський В. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: [навч. посібник] / В. Ортинський, І. Керницький, З. Живко та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
6. Економічна безпека підприємства: [підручник] / [А. Штангрет, М. Караїм, О. Халіна, Х. Мандзіновська]; за заг. ред. А. Штангрета. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. – 284 с.
7. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
8. Козаченко А. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А. Козаченко, В. Пономарев, А. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 279 с.
9. Михалевич С. Сутність внутрішньогосподарського контролю та його організація на швейних підприємствах / С. Михалевич // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 467–469.
10. Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. / уклад. В. Яременко, О. Сліпушко. – 2-е вид., випр. – К.: Аконіт, 2007. – Т. 1: А – К. – 926 с.
11. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е. Олейникова. – М.: Бизнес-ИНТЕЛ-Синтез, 1997. – 278 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 631.15:65.011.4]:636.4

РИНОК СВИНИНИ, СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ ТА ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

THE MARKET OF PORK, ITS CURRENT STATE AND PERSPECTIVES IN UKRAINE AND KHARKIV REGION

Полях В.М.
аспірант кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Розглянуто сучасний стан та тенденції ринку продукції свинарства в Україні та Харківській області. Проаналізовано основні тенденції, особливості ринку свинини, виявлені проблеми його функціонування та перспективи подальшого розвитку.
Ключові слова: *ринок свинини, свинарство, сільськогосподарські підприємства, внутрішній ринок, виробництво, ціна.*

Рассмотрено современное состояние и тенденции рынка продукции свиноводства в Украине и Харьковской области. Проанализированы основные тенденции, особенности рынка свинины, выявлены проблемы его функционирования и перспективы дальнейшего развития.
Ключевые слова: *рынок свинины, свиноводство, сельскохозяйственные предприятия, внутренний рынок, производство, цена.*

The modern condition and tendencies of the market of pork products in Ukraine and Kharkiv region. Analyzed the main trends, characteristics of the pork market, issues of its functioning and prospects of further development.
Keywords: *pork market, pig breeding, agricultural enterprises, internal market, production, price.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення потреб споживачів харчовими продуктами і продовольчої безпеки країни – це першочергове завдання виробників сільськогосподарської продукції й галузі харчової промисловості, тільки після цього можна говорити про вихід товаровиробників на міжнародний ринок з експортом продукції. Збільшення обсягів виробництва, підвищення його ефективності та якості продукції одночасно зможе забезпечити насичення ринку сільськогосподарської продукції. Слід звернути увагу на забезпечення раціональних норм споживання основними харчовими продуктами в Україні, особливо м'ясом і м'ясопродуктами, які є основою повноцінного харчування для забезпечення життєдіяльності людини й розвитку особистості. Галузь свинарства в Україні традиційно була однією з основних постачальників м'яса населенню. Історично склалася, що цей вид м'яса став одним із найпопулярніших інгредієнтів української кухні. У кінці 80-х на початку 90-х рр. у галузі досягнуті найвищі показники як у чисельності поголів'я, виробництва продукції, продуктивності, а починаючи з середини 90-х рр. спостерігався спад, який затягнувся більше ніж на 15 р. За останні п'ять років українські товаровиробники свинини поступову збільшують виробництво. Крім того, є багато проблем, які стосуються функціонування ринку свинини, механізмів його державного регулювання, забезпечення ринкової інфраструктури та використання сучасних інструментів маркетингу, логістики в оперативному доведенню продукції галузі до кінцевого споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Вітчизняні вчені-економісти неодноразово бралися вирішувати завдання, які виникали перед галуззю свинарства в залежності від економічної ситуації в країні та з урахуванням тих викликів, які стояли перед галуззю в той чи інший момент часу.

Рекомендації щодо розвитку свинарства, підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємств-виробників свинини зображені в роботах В. Андрійчука, Б. Даниліва, П. Канінського, С. Кваші, О. Краснорученка, Ю. Лузана, О. Мазуренка, П. Макаренка, В. Месель-Веселяка, М. Пархомця, П. Саблука, А. Стельмащука, О. Шпичака, О. Шуста та багатьох ін. Не залишилися поза увагою вчених і проблеми функціонування ринка свинини та його особливості. Дослідження цих питань проводили такі вчені, як Т. Алексійчук, П. Березівський, Т. Дудар, І. Лукінов, М. Малік, Л. Михайлова, В. Паштецький, В. Писаренко, О. Приходько, В. Поплавський, В. Рибалка, М. Хорунжий, В. Юрчишин та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на те, що на ринку свинини проводилися ґрунтовні дослідження, які надали безліч теоретично-методичних і практичних розробок виробництву, кожного року з'являються нові тенденції, які слід відслідковувати для своєчасного вирішення проблем і ліквідації потенційних загроз, які чекають на підприємства в майбутньому.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналітичний огляд ринку свинини в Україні та Харківській області на основі якого можна виявити основні проблеми та перспективи цього ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Рівень споживання цінних харчових продуктів, до яких належать м'ясо і м'ясопродукти, були й залишаються одними з ключових індикаторів рівня життя населення країни та економічної ситуації. Українська економіка переживає важкі часи, незважаючи на це, виробництво в м'ясо-продуктовому підкомплексі АПК поступово зростає.

Однією з основних складових частин агропродовольчого ринку є ринок м'яса та м'ясопродуктів, який охоплює такі ринкові сегменти: ринки яловичини, свинини, м'яса овець і кіз, птиці тощо. Ринок м'яса і продуктів його перероблення функціонує як цілісна, відкрита організаційно-економічна система, що розвивається під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та складається із сукупності підприємств, які беруть участь у виробництві, переробці, зберіганні, транспортуванні та реалізації.

Для нормального функціонування організму дорослої людини раціональною є норма споживання м'яса в кількості 80 кг на рік. Якщо говорити об'єктивно, на сьогодні Україна ще не досягла достатнього рівня продовольчої безпеки та не змогла забезпечити достатній рівень споживання по-більшості основних харчових продуктів як за допомогою власного агропродовольчого комплексу, так і з допомогою імпортних продуктів. Зокрема, фактичний рівень споживання м'яса та м'ясопродуктів в Україні, який у 2014 році становив 54,1 кг, є значно нижчим від раціонального та тільки на 4% перевищує мінімальну нормативну норму. У відношенні до фізіологічних норм споживання продуктів харчування на одну особу в Україні спостерігається перевищення за раціональною нормою лише хліба та хлібопродуктів (на 7,43%), яєць (на 6,9%), картоплі (на 13,79%). На достатньому рівні знаходиться споживання овочів та олії, тих продуктів харчування, які мають порівняно невисоку ціну та високу поживність (див. табл. 1).

Нижчим порівняно з раціональною нормою споживання м'яса є споживання молока та молокопродуктів, плодів і ягід, риби та рибо-

Таблиця 1

Споживання основних видів харчових продуктів населенням України на одну особу на рік, кг

Вид харчових продуктів	Норми харчування		Фактичне споживання			Фактичне споживання у 2014 р. до норми, %	
	раціональні	мінімальні	2000 р.	2010 р.	2014 р.	раціональні	мінімальні
М'ясо та м'ясопродукти	83,0	52,0	32,8	52,0	54,1	65,18	104,04
Молоко та молочні продукти	380,0	341,0	199,1	206,4	222,8	58,63	65,34
Яйця, шт.	290	231	166	290	310	106,90	134,20
Хлібні продукти	101,0	94,0	124,9	111,3	108,5	107,43	115,43
Картопля	124,0	96,0	135,4	128,9	141,1	113,79	146,98
Овочі та баштанні продовольчі культури	161,0	105,0	101,7	143,5	163,2	101,37	155,43
Плоди, ягоди та виноград	90,0	68,0	29,3	48,0	52,3	58,11	76,91
Риба та рибні продукти	20,0	12,0	8,4	14,5	11,1	55,50	92,50
Цукор	38,0	12,0	36,8	37,1	36,3	95,53	302,50
Олія	13,0	8,0	9,4	14,8	13,1	100,77	163,75

продуктів. З 2000–2008 рр. споживання м'яса та м'ясних продуктів на одну особу поступово збільшувалося, і в 2008 р. склало 50,6 кг. Але в 2009 р. унаслідок фінансово-економічної кризи в Україні споживання м'яса дещо зменшилося, після чого в 2010 р. цей показник зріс до 52 кг. Починаючи з 2010 до 2013 рр. рівень споживання збільшувався до 56 кг на одну особу, а вже в 2014 р. у зв'язку з важкою економічною ситуацією і підвищенням цін зменшився на 2 кг і опустився до рівня 2012 р. [1].

Ситуація в Харківській області схожа має такі самі тенденції, як в Україні, хоча норми споживання більш відповідають раціональним, причиною цього є порівняно більші з середніми по Україні доходи громадян.

Щодо м'яса та м'ясопродуктів, раціональні норми споживання забезпечені на 67,71%, молока та молочних продуктів – на 62,42%, плодів – 57,89%, риби – 50,50%. Повною мірою жителі регіону споживають яйця, хліб, картоплю та овочі та інші баштанні культури, близьким до раціональних норм є споживання цукру та олії.

Важливим фактором є дотримання і раціональної структури споживання цього продукту – 40% раціону має становити телятина та яловичина, 34,5–35% – свинина, решта – м'ясо птиці. Сьогодні ж стан галузі та рівень доходів громадян забезпечують лише мінімальні норми споживання – 52 кг м'яса на рік, яловичина і телятина в раціоні становить 16,8% (див. рис. 1). Крім низької купівельної спроможності громадян, спостерігається нестача пропозиції на ринку яловичини, через що українці змушені споживати більше м'яса свиней та птиці, ніж це рекомендовано нормами здорового харчування.

Кількісне споживання харчових продуктів в Україні залежить від багатьох факторів, таких як низька купівельна спроможність населення, збільшення витрат домогосподарств на купівлі харчових продуктів порівняно з непродовольчими витратами високі, не завжди економічно обґрунтовані ціни на продукти харчування та ін.

Так, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства, в 2014 р. показник питомої ваги витрат населення на харчові продукти в загальному обсязі витрат становив 55,3%, що лише на 5% менше за порогове значення цього показника. Крім того, бачимо збільшення витрат на продовольчі товари в 2014 р. на 2,3%, хоча починаючи з 2009 р. продовольчі витрати зменшувалися у структурі споживчих витрат і за період 2009–2013 рр. зменшилися на 7,4%.

Необхідно зазначити, що для економічно розвинутих держав цей показник коливається від 10 до 15%, у Словенії населення витрачає на їжу близько 17% всіх витрат, а в Польщі – близько 30% коштів власного бюджету, то для України цей показник в останні роки коливається в межах 60%, що свідчить про загрозу продовольчій безпеці Україні.

Зростання соціального напруження через підвищення цін на продовольство й збільшення питомої ваги витрат домогосподарств на харчування до 60% ускладнює проведення виваженої державної політики підвищення рівня продовольчої безпеки України в контексті забезпечення економічної доступності продовольства.

В основі державного регулювання економічної доступності харчових продуктів в Україні лежить контроль за цінами на соціально значущі види продовольства. Базовим документом державної політики регулювання роздрібних «продуктових цін» є Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» від 17 квітня 2008 р. № 373.

Згідно із цією постановою, ціни на соціально значущі товари в Україні регулюють міністерства, відомства й національні комісії, рівень рентабельності та торгові націнки. Вони встановлюють максимальні рівні рентабельності

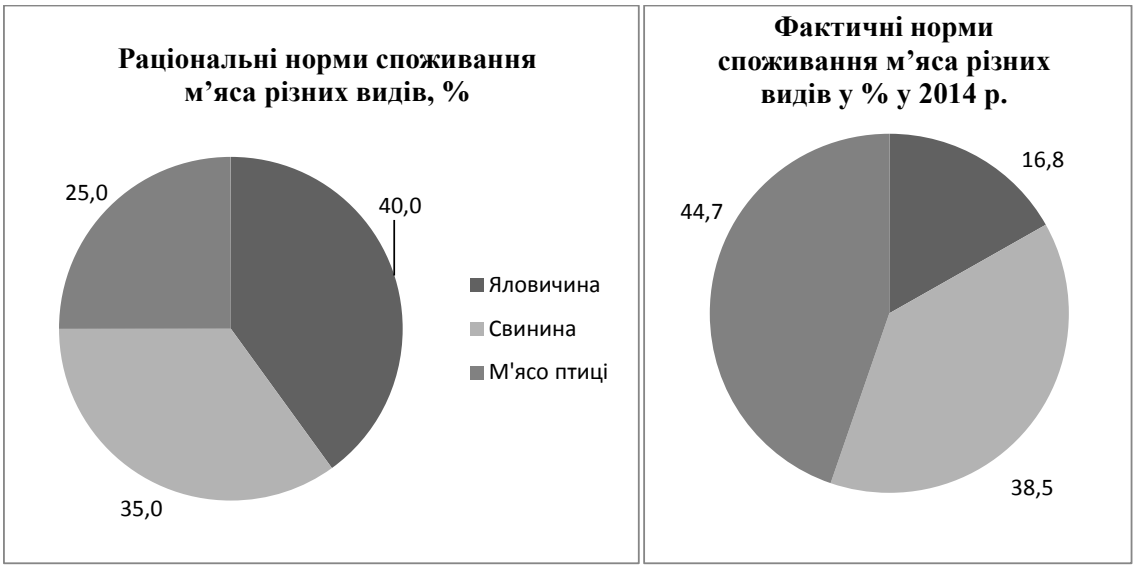


Рис. 1. Раціональні і фактичні норми споживання м'яса різних видів у % загальної кількості

та торгових націнок на дитяче харчування, а також торгові націнки до оптових цін виробників муки, хлібу, макаронних виробів, круп, цукру, телятини, соняшникової олії та інших продуктів. Отже, зміст державного регулювання економічної доступності харчових продуктів в Україні, як складової частини національної продовольчої безпеки полягає насамперед в обмеженні рентабельності виробництва соціально значущих видів продовольства і контролі за рівнем націнок. Проте головним механізмом рішення цієї проблеми, на наш погляд, повинно стати створення умов для підвищення рівня платоспроможного попиту населення, оскільки внаслідок відставання темпів зростання платоспроможності населення від темпів подорожчання харчових продуктів в окремі роки спостерігається зниження ємності внутрішнього ринку України окремих позицій [2].

Ураховуючи те, що виробники свинини поступово збільшують поголів'я свиней, виробництво продукції, а ціни на світових ринках на свинину ростуть, можемо стверджувати, що ринок цієї продукції в найближчі роки чекає підйом,

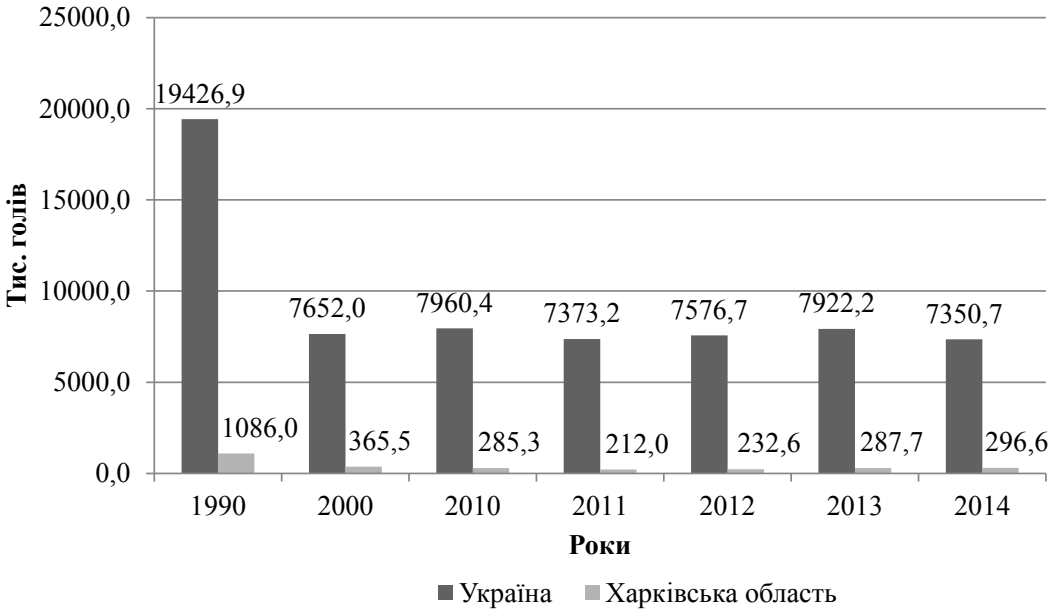


Рис. 2. Динаміка чисельності поголів'я свиней в Україні та Харківській області в 1990–2014 рр. [3]

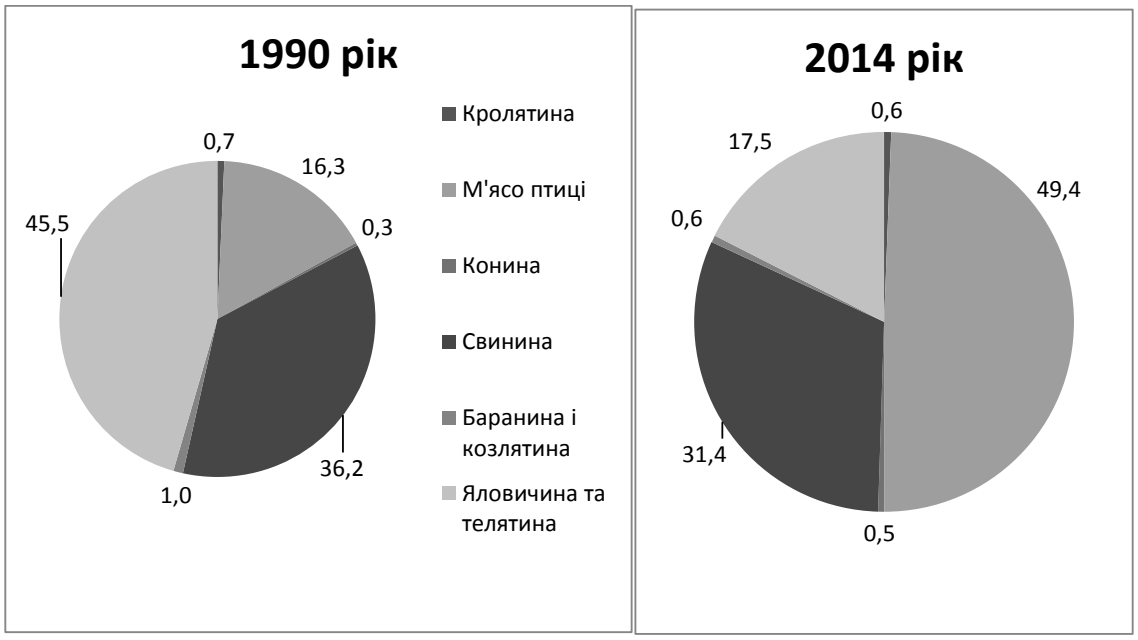


Рис. 3. Структура виробництва м'яса за видами у % загального виробництва в 1990 р. і 2014 р. [4]

до якого виробник повинен бути готовим. Для початку розглянемо, в якій ситуації знаходиться галузь на сучасному етапі свого розвитку.

Різке зменшення поголів'я свиней спостерігається по всім категоріям господарств як по Україні, так і по Харківській області (див. рис. 2). Якщо в господарствах населення падіння знаходиться на рівні 40%, хоча і зберігається тенденція до подальшого його зменшення, то в сільськогосподарських підприємствах, які є основними постачальниками для переробної галузі, поголів'я скоротилося майже в чотири рази. У 2014 р. поголів'я свиней в Україні становило 7,35 млн голів, з яких 3,73 млн – знаходяться в сільськогосподарських підприємствах, в Харківській області – 296,6 тис. голів, з яких 181,3 тис. – припадає на сільськогосподарські підприємства.

Свині є багатоплідними тваринами, які за високої інтенсивності годівлі і якості генетичного матеріалу досить швидко набирають вагу, тому проблема в збільшенні поголів'я, в першу чергу, пов'язана з високими затратами на реконструкцію свинарників, закупку генетичного матеріалу, забезпечення санітарно-гігієнічних норм утримання та кормо виробництва. Іншою, не менш вагомою причиною такого стану галузі є низька закупівельна ціна, яка приводить до збиткового або низького рентабельного виробництва.

Різні види м'яса тварин мають різну енергетичну цінність, набір макро- та мікроелементів, які необхідні для повноцінної життєдіяльності людини, але при низькій купівельній спроможності населення виступають товарами-субститутами, тому аналіз ринку м'яса доцільно розпочати з аналізу частки свинини у виробництві всього м'яса в забійній вазі по Україні (див. рис. 3).

Найбільша питому вагу у виробництві м'яса за видами займають, що в 1990 р., що в 2014 р., яловичина, свинина та м'ясо птиці, хоча частка кожного виду у структурі суттєво змінилася. Частка свинини залишилася на рівні 30%, а виробництво яловичини зменшилося до 17,5% з 45,5%, унаслідок збільшення виробництва м'яса птиці з 16,3 до 49,4%. Причиною цього є низька рентабельність вирощування ВРХ на м'ясо, виробники, які займаються скотарство орієнтуються на молоко-м'ясний напрям через надходження державних дотацій саме на молоко. На м'ясо птиці в Україні високий попит, який з кожним роком збільшується, в першу чергу, із-за доступної ціни на продукції. Крім цього, вирощення птиці відбувається на промисловій основі, інвестори вклали достатньо капіталу для побудови ряду птиця

Таблиця 2

Виробництво м'яса свиней у живій вазі в Україні та Харківській області в 1990–2014 рр., тис. тон [5]

Категорії господарств і регіони	Роки							2014 р. у % до 1990 р.
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	
Усі категорії господарств								
Україна	2097,8	841,8	915,5	933,9	976,2	1047,5	1017,0	48,5
Харківська область	113,3	46,0	34,4	37,2	26,4	39,1	39,7	35,0
Сільськогосподарські підприємства								
Україна	1119,0	117,6	411,8	451,7	487,0	559,3	563,1	50,3
Харківська область	74,2	9,6	15,5	13,0	8,3	19,5	22,1	29,8
Господарства населення								
Україна	978,8	724,2	503,7	482,2	489,2	488,2	453,9	46,4
Харківська область	39,1	36,4	18,9	24,2	18,1	19,6	17,6	45,0

Таблиця 3

Обсяги реалізації свиней на забій в Україні та Харківській області у живій вазі, тис. т [6]

Категорії господарств і регіони	Роки							2014 р. у % до 1990 р.
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	
Усі категорії господарств								
Україна	2066,9	947,8	862,0	968,5	968,5	1029,9	1027,3	49,7
Харківська область	112,1	53,0	30,0	37,6	26,4	34,6	43,8	39,1
Сільськогосподарські підприємства								
Україна	1169,7	127,5	350,4	417,5	418,7	496,0	518,9	44,4
Харківська область	76,0	10,2	11,8	12,7	6,3	14,2	23,3	30,7
Господарства населення								
Україна	897,2	820,3	511,6	551,0	549,8	533,9	508,4	56,7
Харківська область	36,1	42,8	18,2	24,9	20,1	20,4	20,5	56,8

фабрик по всій Україні, а виробники, своєчасно зорієнтувавшись на ринку, організували широку мережу з роздрібної торгівлі та почали використовувати сучасні інструменти маркетингу та логістики у своїй збутовій діяльності. Слід зауважити, що продукція птахівництва крупних виробників пройшла сертифікацію й успішно реалізується на експорт.

Для забезпечення попиту на свинину та раціональних норм споживання м'яса важливо розглянути виробництво м'яса свиней в живій вазі (див. табл. 2).

Закономірно, що вироблено м'яса свиней в живій вазі найбільше в 1990 р. за найвищої чисельності поголів'я і від зміни поголів'я цей показник залежить на пряму, так само, як і від збільшення продуктивності. У 2014 р. в порівнянні з 1990 р. виробництво м'яса в живій вазі зменшилося у два рази у всіх категоріях господарств по Україні. В Харківській області ситуація ще гірша, за цей період виробництво впало майже в три рази. У період з 2010 року до 2014 рр. виробництво почало збільшуватися, в першу чергу, внаслідок підвищення продуктивності, переходу підприємств на швидкостиглі породи й гібриди свиней та оптимізації кормової бази.

Якщо розглянути виробництво м'яса свиней на одну особу, то ситуація критична, оскільки в середньому по Україні цей показник у 2014 р. становить 23,7 кг/особу, а в Харківській області – 14,5 кг/особу, за такого виробництва мова не може йти навіть про забезпеченість норм споживання цим продуктом.

Виробництво м'яса у забійній вазі скоротилося за період 1990–2014 рр. майже вдвічі, при цьому за останні 5 років спостерігається поступове збільшення об'ємів виробництва. Найбільше скорочення відбулося за такими видами продукції, як яловичина – у 5 разів, свинина – у 2 рази, баранина – у 3 рази. Якщо проаналізувати весь період, то були і різки перепади, які зв'язані зі скороченням поголів'я худоби в різні роки через низку економічних та внутрішньогосподарських причин. Виробництво м'яса птиці збільшилося на 64% порівняно з 1990 р. через причини, вказані вище.

Ми вже знаємо, що раціональні норми споживання м'яса на одну людину на рік становлять приблизно 83 кг, населення України станом на 1 січня 2015 року дорівнювало 42,58 млн осіб, отже, щоб забезпечити повноцінну внутрішню потребу в м'ясі підприємствам потрібно виробити 3533,3 тис. т м'яса, а рівень виробництва в 2014 р. становив 2359,6 тис. т, що 1173, 71 тис. т менше, ніж потрібно.

Скорочення виробництва м'яса у забійній вазі по Харківській області відбулося всіх видів продукції, а тенденцію з виробництва відповідають загально українським. У структурі виробництва м'яса найбільшу частку займає свинина – 34,71% та м'ясо птиці – 36,18%.

Для галузі свинарства в сільськогосподарських підприємствах основним видом продукції є реалізація свиней на забій в живій вазі. Цей показник по Україні і Харківській області (див. табл. 3). Починаючи 2010 р. обсяги реалізації свиней всіх категорій господарств збільшувалися як по Україні, так і по Харківській області.

Хоча до показників 1990 р. ще далеко, попит на свинину в Україні зростає, а отже, виробники, особливо великі, будуть нарощувати виробництво і реалізацію, це дає змогу як невисокий рівень насичення ринку, так і достатньо висока питома вага у структурі реалізованої продукції свинини реалізованої господарствами населення.

Спеціалісти аналітичної компанії Pro Consulting склали прогноз місткості ринку до 2018 р. (див. рис. 4).

Рис. 4. Прогнозовані показники місткості ринку м'яса свинини на 2015–2018 рр., тис. т [7]

Отже, до кінця 2015 р. місткість ринку свинини збільшиться і становитиме 930,22 тис. т. Це зумовлено, перш за все, високим попитом на дану продукцію як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому ринку. Якщо економіка стабілізується, то в 2016 р. очікується збільшення обсягу виробництва на 53% порівняно з 2015 р. Надалі через насичення внутрішнього ринку прогнозується невелике зменшення місткості ринку. Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

1. Галузь свинарства за останні п'ять років поступово відроджується, чисельність поголів'я свиней збільшується, виробництва свинини також, галузь стає прибутковою, особливо в крупнотоварному виробництві.

2. Ринок свинини, як і інших видів м'яса, має багато особливостей, споживачі не можуть задовольнити попит на свинину через низьку купівельну спроможність і недовиробництво свинини вітчизняними підприємствами.

3. В Україні й Харківській області спостерігається недостатнє споживання м'яса в рік на одну особу, яке задовольняє лише мінімальні потреби в цьому виді продовольства, а отже, місткість лише внутрішнього ринку набагато більша за досягнутий рівень виробництва.

4. За належної державної підтримки галузі свинарства і стабілізації економіки в найближчій перспективі виробники здатні задовольнити внутрішню потребу в свинині і збільшити виробництво на експорт, де на м'ясо свиней спостерігається підвищений попит.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: статистичний збірник / за ред. О. Прокопенко. – К.: ДССУ, 2015. – 54 с.

2. Про порядок формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання: Постанова Кабінету Міністрів України від 17 квітня 2008 р. № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/373-2008-п.

3. Сільське господарство України: статистичний збірник / за ред. О. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.

4. Тваринництво України: статистичний збірник / за ред. О. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики, 2015. – 211 с.

5. Стан тваринництва в Україні в 2014 р.: статистичний бюлетень / за ред. О. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 122 с.

6. Сільське господарство Харківської області: статистичний збірник / за ред. К. Волоківої. – Х.: Головне управління статистики в Харківській області, 2015. – 132 с.

7. Ринок м'ясопереробки України // Аналітичний огляд компанії Pro Consulting. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inventure.com.ua/analytics/investments/rynok-myasopererabotki-ukrainy-or-2015#sthash.oSu0fCf5.dpuf.

УДК 631.1:631.11

СТАН ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

STATE AND WAYS OFINCREASE OF AGRICULTURAL PRODUCTION IVANO-FRANKIVSK REGION

Гилка М.Д.
кандидат економічних наук, доцент,
Інститут управління природними ресурсами
Університету економіки та права «КРОК»

Федорак В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальної, природничої
та загальноекономічної підготовки,
Інститут управління природними ресурсами
Університету економіки та права «КРОК»

Розглянуто результати фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області. Проведено аналіз економічної ефективності різних категорій господарств і забезпечення населення харчовими продуктами. Визначено основні напрями підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: *сільськогосподарське виробництво, ефективність, сільські території, агропромисловий комплекс, витрати, фінансові показники, рівень рентабельності, прибуток.*

Рассмотрены результаты финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Ивано-Франковской области. Проведен анализ экономической эффективности различных категорий хозяйств и обеспечения населения продуктами питания. Определены основные направления повышения эффективности сельскохозяйственного производства в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: *сельскохозяйственное производство, эффективность, сельские территории, агропромышленный комплекс, расходы, финансовые показатели, уровень рентабельности, прибыль.*

The results of financial and economic activity of the agricultural enterprises of Ivano-Frankivsk region. The analysis of the cost-effectiveness of different categories of households and providing the population with food. The basic directions of increase of efficiency of agricultural production in the current economic conditions.

Keywords: *agricultural production, efficiency, rural areas, agriculture, costs, financial performance, profitability, profit.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Агропромисловий комплекс Івано-Франківської області охоплює сільське господарство, агропереробку та сільськогосподарське машинобудування, які пов'язані між собою виробничими зв'язками. Важливим складником АПК є сільське господарство, основне завдання якого полягає у забезпеченні продовольчої безпеки країни, оптимальних норм харчування населення та створення експортного потенціалу сільськогосподарської продукції та продовольства.

Ця галузь забезпечує зайнятість третини населення Прикарпаття, сприяє створенню робочих місць у пов'язаних із нею сферах виробництва й розвитку сільських територій, захищає суспільство від негативних наслідків надмірної урбанізації.

Соціально-економічний стан сільського господарства області є складним, і продовжується занепад сільських територій. Впровадження адміністративно-територіальної реформи сповільнюється відсутністю комплексу нормативно-правових документів, системного підходу до формування соціальної інфраструктури, методичних рекомендацій щодо її проведення, що значно впливає на ефективність сільськогосподарського виробництва. Тому встановлення факторів впливу на фінансово-економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств та пошук шляхів підвищення ефективності є актуальними питаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. У працях вітчизняних і закордонних науковців і фахівців В.Г. Андрійчука, В.Я. Амбросова, М.Я. Дем'яненка, В.С. Дієсперова, В.К. Збарського, Ю.Ф. Мельника, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, О.В. Шубравської та ін. досліджуються питання підвищення ефективності сільського господарства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Аналіз виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в окремих регіонах, визначення рівня рентабельності, економічної ефективності та інших фінансово-економічних показників є актуальним для визначення подальших шляхів їх розвитку та планування виробництва. Розробка стратегічних планів розвитку та бізнес-планування потребують виявлення основних факторів внутрішнього та зовнішнього впливу на фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських товаровиробників. Тому зазначені питання є дискусійними й вимагають подальшого наукового вивчення та практичного вирішення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – розглянути результати фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області, провести аналіз економічної ефективності різних категорій господарств і забезпечення населення харчовими продуктами, визначити основні напрями підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загальний земельний фонд Івано-Франківської області становить 1 392,7 тис. га. Менше ніж половина (46,5%) території зайнято сільськогосподарськими землями. Площа сільськогосподарських угідь області становить 635 тис. га, з них ріллі – 393 тис. га, пасовищ – понад 128 тис. га, сіножатей – більше ніж 82 тис. га, плодово-ягідних насаджень – близько 10 тис. га. Виробниками сільськогосподарської продукції є 309 колективних сільськогосподарських підприємств, 654 фермерські господарства та 196 тис. громадян, які зайняті у власних підсобних господарствах. На цей час у приватному секторі виробляється близько 76% сільськогосподарської продукції, а саме: 95% картоплі, 96% плодово-ягідних культур, 82% яєць, 75% молока та 62% м'яса [8; 9].

Зауважимо, що сільське господарство з сезонним виробництвом і сповільненим обігом капіталу перебуває в гірших умовах порівняно з іншими галузями, а ухвалені законодавчі документи у сфері сільськогосподарської діяльності, спрямовані на поліпшення життєвого рівня сільського населення, не мають позитивного впливу [1; 3].

Загальний критерій економічної ефективності передбачає зображення максимального корисного ефекту від виробництва сільськогосподарської продукції за умови раціонального використання наявних ресурсів (див. рис. 1).

Поняття економічної ефективності є досить широким і застосовується у різних сферах економіки, у тому числі й сільському господарстві. У працях вітчизняних і закордонних науковців термін «економічна ефективність» розгляда-

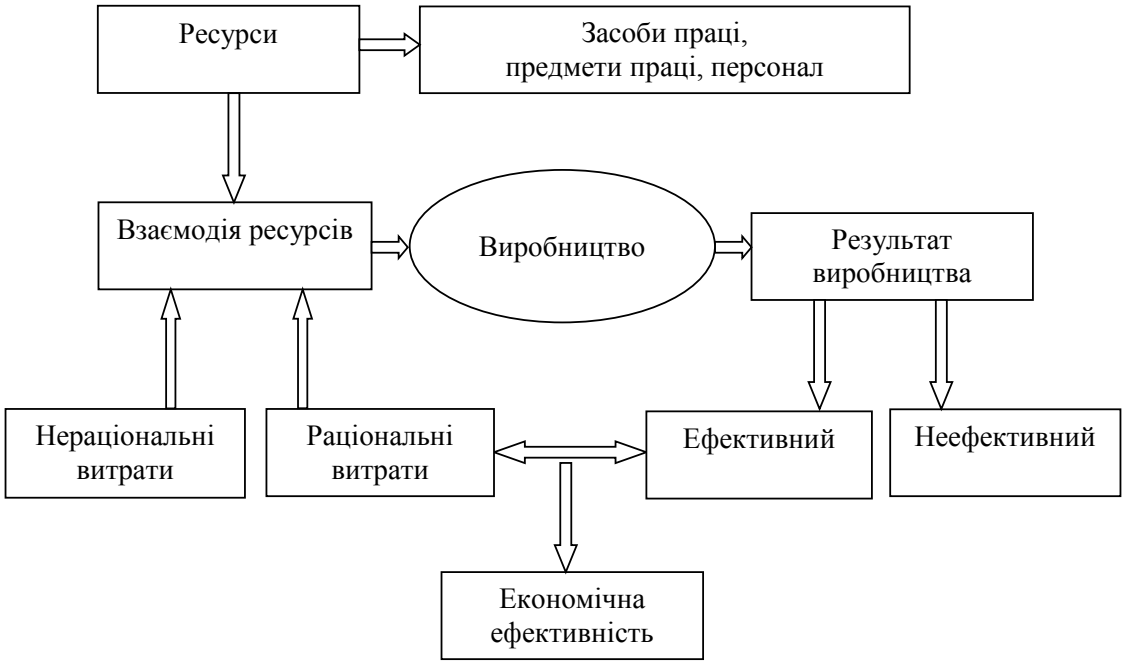


Рис. 1. Схема формування економічної ефективності за умови раціонального використання ресурсів

ється з різними теоретичними підходами й розкривається як багатогранна економічна категорія. На нашу думку, цю категорію потрібно розмежовувати за критеріями економічної та соціально-економічної ефективності. В основу розрахунку економічної ефективності покладено порівняння результатів виробництва з витратами через натуральні, фінансові та економічні показники, а соціально-економічної ефективності – соціальний ефект.

Для проведення економічного аналізу треба спростувати ототожнення ефективності з результативністю, оскільки інколи результатом виробництва може бути продукція, яка не затребувана споживачем. При цьому продукція не зображає ефективності затраченої праці. Тому одержана продукція є ефективною лише тоді, коли вона є корисною, і можна стверджувати, що ефективність виражається мірою корисності.

Практично не існує єдиного узагальненого показника економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Існує система показників, які найбільш повно зображають специфіку виробництва та економічну природу ресурсів, зокрема: врожайність, продуктивність тварин, якість продукції, обсяг валової та товарної продукції, розмір поточних витрат та вкладень, дохідність виробництва, рентабельність, матеріаломісткість, валовий і чистий дохід, собівартість продукції, прибуток, продуктивність праці, фондовіддача тощо. Крім того, на економічну ефективність сільськогосподарського виробництва впливають контрольовані й неконтрольовані підприємством чинники.

Одержані показники економічної ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства використовують для проведення економічного аналізу. Вони дають комплексну оцінку ефективності використання землі, трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, окупності виробничих витрат. Такі показники формують інтегральний показник ефективності, що найбільш повно зображає результативність виробництва. Порівняння проводиться за певний період господарської діяльності в 1–5 років.

На цей час у сільській місцевості Івано-Франківської області проживає 56,5% населення, або в середньому 1 021 особа на один населений пункт, що перевищує цей показник по Україні (496 осіб) у 2,1 раза. В області налічується 65 сільських населених пунктів, з яких 236 (31% загальної кількості) мають статус гірських з ускладненими умовами виробництва та проживання [4].

У цілому регіон володіє природними ресурсами необхідними для належного функціонування аграрного сектора економіки, який недостатньо розвинений, щоб виробляти та експортувати за межі області продукцію з високим рівнем переробки. Головні причини такого стану пов'язані з низькою продуктивністю сільськогосподарського виробництва, малою часткою створеної доданої вартості, недостатньо розвиненим внутрішнім ринком сільськогосподарської продукції. За відсутності обігових коштів у підприємств, збіднілого населення, вирощення більшості традиційних сільськогосподарських культур та утримання тварин стало нерентабельним.

У результаті проведення земельної реформи нерідко порушувалися раніше введені та освоєні сівозміни. Якщо в 2000 р. у структурі посівних площ зернові культури становили 34,8%, кормові – 39,8%, картопля та овоче-баштанні – 19,5%, а технічні лише 5,9%, то вже в 2014 р. площі технічних культур зросли до 64,7 тис. га, що дорівнює 17,2%.

Розширення посівних площ технічних культур відбулося в основному за допомогою ріпаку, соняшнику та сої, незважаючи на постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь» від 02.11.2011 за № 1134, якою передбачено вико-

Таблиця 1

Результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області за 2013-2015 рр. (рослинництво)

Показник	2013		2014		2015		Урожайність, ц/га	Рівень рентабельності у 2015 р., %
	Вироблено, тис. т	Чистий дохід, млн грн	Вироблено, тис. т	Чистий дохід, млн грн	Вироблено, тис. т	Чистий дохід, млн грн		
Продукція сільського господарства		**2 739,6**		**2 824,3**		**3 491,0**		**47,5**
Рослинництво	**1 829,0**	**1 233,7**	**2 023,9**	**1 518,8**	**1 861,2**	**1 872,6**	**904,4**	**38,2**
Зернові та зернобобові культури	677,6	1093,0	780,0	1258,2	688,3	1110,3	45,1	33,1
Соняшник	20,0	104,6	40,5	211,9	27,2	144,4	22,4	49,9
Цукрові буряки	69,3	16,2	121,4	28,4	33,4	7,8	515,7	93,3
Картопля	898,8	2,5	915,3	2,5	942,5	2,6	158,5	32,9
Овочі	163,3	17,4	166,7	17,8	169,8	18,1	162,7	169,2

Джерело: побудовано автором на основі [8; 9; 10] та власні дослідження

ристання нормативів оптимального співвідношення сільськогосподарських культур [5; 7].

Особливістю сільськогосподарського господарства Івано-Франківської області є територіальна відмінність у спеціалізації виробництва, зумовлена природно-кліматичними умовами передгірських та гірських районів Карпат і Передкарпаття. Найменша частка сільгоспугідь у Рожнятівському (21,3%), Надвірнянському (22,4%), Долинському (23,2%) та Верховинському (25,5%) адміністративних районах. Найменші площі ріллі, а отже, й обсяги валової продукції у Верховинському та Косівському районах, де частка орних земель у структурі сільгоспугідь становить відповідно 2,7 і 28,8%, а природна родючість місцевих ґрунтів у цілому є нижчою від середньої в області.

Найвища сільськогосподарська освоєність спостерігається в адміністративних районах у Придністерській рівнинній лісостеповій зоні: Городенківському – 82,2%, Снятинському – 77,6% та Рогатинському – 71,3%. Підприємства

Таблиця 2

Стан тваринництва та виробництва в усіх категоріях господарств Івано-Франківської області за 2013–2015 рр.

Вид тварин та продукції	Усі категорії господарств			Сільськогосподарські підприємства			Господарства населення		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Поголів'я (тис. гол.)									
Велика рогата худоба	192,2	188,8	169,1	10,0	11,2	11,8	182,2	177,6	157,3
Поголів'я корів	119,6	116,9	106,6	3,7	3,8	3,9	115,9	113,1	102,7
Свині	273,8	282,0	307,0	155,8	162,4	194,5	118,0	119,6	112,5
Вівці і кози	28,5	29,4	29,6	1,8	2,3	2,6	26,7	27,1	27,0
Птиця	5 993,7	6 017,0	6 332,0	2 898,7	2 917,0	4 299,2	3 095,0	3 100,0	3 106,2
Виробництво									
М'ясо (у заб. масі) тис. т	75,7	78,9	82,6	30,1	33,1	36,5	45,6	45,8	46,1
Молоко, тис. т	466,3	470,5	483,1	12,8	14,1	15,1	433,5	456,4	468,2
Яйця, млн шт.	859,6	875,1	839,2	631,0	638,8	598,6	238,6	236,3	240,6
Вовна, т	22,0	22,0	22,0	2,0	2,0	2,0	20,0	20,0	20,0

Джерело: дані НДЦ «Івано-Франківськагропромпродуктивність»

Таблиця 3

Економічні результати виробництва основних видів сільськогосподарської продукції Івано-Франківської області за 2015 р.

Основні показники	Чистий дохід від реалізації продукції та послуг, млн грн	Реалізація продукції та послуг, млн грн	Рівень рентабельності у 2015 році, %	Рівень рентабельності у 2014 році, %
Продукція сільського господарства	3 491,0	1 124,5	47,5	50,4
Рослинництво і тваринництво	3 454,9	1 119,0	47,9	52,6
Рослинництво	1 872,6	517,6	38,2	30,7
Зернові та зернобобові культури	1 110,3	276,3	33,1	36,3
Насіння соняшнику	144,4	48,1	49,9	23,3
Цукрові буряки (фабричні)	7,8	3,8	93,3	–26,4
Картопля	2,6	0,7	32,9	440,9
Овочі відкритого ґрунту	18,1	11,4	169,2	284,4
Тваринництво	1 582,3	601,4	61,3	82,0
Велика рогата худоба на м'ясо	58,3	7,8	15,4	11,7
Свині на м'ясо	1 187,4	482,9	68,5	79,0
Вівці та кози на м'ясо	–	–	2,5	6,3
Птиця на м'ясо	46,1	3,3	7,7	–18,9
Яйця курячі	123,2	67,3	120,2	157,6
Молоко	53,7	8,7	19,4	12,2

Джерело: побудовано автором на основі [8; 9; 10]

цих районів займають найбільшу питому вагу в обсязі валової продукції області (див. табл. 1).

Наявні негаразди має тваринництво й кормовиробництво, внаслідок чого основне виробництво продукції тваринництва зосереджено в господарствах населення, можливості яких обмежені, тому маємо недостатні обсяги виробництва. За результатами аналізу можна стверджувати, що поголів'я тварин (велика рогата худоба, свині, вівці та кози, птиця) у сільськогосподарських підприємствах становить 3 066,3 тис. гол. (47,3%), у господарствах населення – 3 421,9 тис. гол. (52,7%). Тобто в господарствах населення переважає кількість тварин за такими видами: ВРХ – 94,5%; вівці та кози – 93,3%; птиця – 6,3%, а також виробництво м'яса у живій вазі на 46,9%, молока – 97,2%, вовни – 90,0%.

У тваринницькій галузі продовжується спад виробництва продукції тваринництва. Водночас сільськогосподарські виробники не обізнані з новими технологіями, високими цінами на матеріально-технічні ресурси та тенденціями розвитку внутрішніх і міжнародному сільськогосподарських ринків, не можуть успішно конкурувати з іноземними виробниками [8; 9; 10].

За підсумками в 2015 р. прибуток підприємств від реалізації продукції сільського господарства та надання послуг у рослинництві й тваринництві становив 124,5 млн грн порівняно з 1 276,8 млн грн у 2014 р., а рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва дорівнював 47,5% проти 50,4% (–2,9%).

Стан тваринництва та виробництва в усіх категоріях господарств за 2013–2015 рр. наведено у табл. 2.

Водночас кращі господарства тваринницького спрямування: ПСП «Рідна земля» Галицького району, ДП «Ямниця» Тисменицького району, ПАФ «Бовшівська» Галицького району, ТОВ «Прут-генетик» та ТОВ «Прометей» Коломийського району – вишукують можливості для підвищення ефективності тваринницької галузі. Для досягнення більш сталих результатів тваринництво потребує нових технологій утримання й годівлі тварин та сучасного інженерно-технічного забезпечення [9].

Основні економічні результати діяльності сільськогосподарських підприємств у 2015 р. наведені у табл. 3.

Прибутки від реалізації продукції сільського господарства й надання послуг у рослинництві та тваринництві отримали 90,3% підприємств, у середньому на одне підприємство сума прибутку становила 12,2 млн грн (у 2014 р. – 79,8% і 15,6 млн грн відповідно). Водночас 9,7% підприємств допустили збитки сільськогосподарського виробництва, сума яких у розрахунку на одне підприємство становила 1,1 млн грн (у 2014 р. – відповідно 20,2% і 1,5 млн грн) [8; 9; 10].

За підсумками в 2015 р. прибуток підприємств від реалізації продукції сільського господарства та надання послуг у рослинництві та тваринництві становив 124,5 млн грн порівняно з 1 276,8 млн грн у 2014 р., а рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва – 47,5% проти 50,4% (–2,9%) [8].

У табл. 4 наведено витрати на виробництво сільськогосподарської продукції за 2014–2015 рр.

Таблиця 4

Витрати на виробництво продукції сільського господарства (у розрахунку на 1 ц, грн)

Основні види продукції	2014	2015
Зернові та зернобобові культури	134,76	199,36
Насіння соняшнику	346,85	395,05
Цукрові буряки (фабричні)	53,73	49,60
Картопля	61,09	150,46
Овочі відкритого ґрунту	78,78	203,22
Велика рогата худоба на м'ясо	1 969,22	2 377,55
Свині на м'ясо	1 329,62	1 844,88
Вівці та кози на м'ясо	2 454,6	2 660,00
Птиця на м'ясо	1 295,54	1 774,71
Молоко	253,81	347,52
Яйця курячі, на 1 000 шт.	290,10	522,02

Джерело: побудовано автором на основі [8; 9]

Частий дохід від реалізації продукції та послуг у рослинництві становив 53,6%. Такі пропорції між продукцією рослинництва й тваринництва пояснюються ціновими коливаннями на сільськогосподарську продукцію. Зміни в організації виробничо-господарської діяльності підприємств пов'язані насамперед з наявними природними перевагами місцевості, оскільки природно-кліматичні, рельєфні та інші умови Івано-Франківської області не створюють переваг для розвитку рослинництва, особливо овочівництва, садівництва тощо. Тому відбувається переорієнтація сільськогосподарських підприємств на виробництво тваринницької або рослинницької продукції залежно від кон'юнктури ринку [6].

Із табл. 4 можна зробити висновок, що за підсумками 2015 р. найбільш витратним є утримання овець та кіз на м'ясо 2 660,00 грн/ц – у тваринництві та вирощення соняшнику 395,05 грн/ц – у рослинництві.

Особливістю Івано-Франківської області є кращий рівень забезпечення жителів регіону основними видами продукції. Зокрема, в 2015 р. господарства області виробили м'яса всіх видів у забійній вазі на 13,2% більше та молока на 26,9% більше, а яєць – на 4,3% менше з розрахунку на одну особу порівняно з середніми показниками по країні (див. рис. 1).

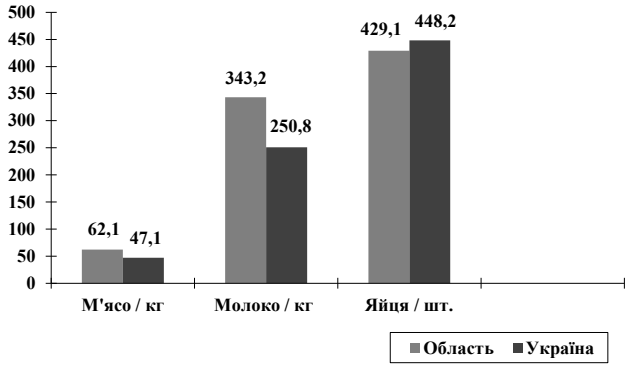


Рис. 1. Виробництво основних видів тваринницької продукції на одну особу в Івано-Франківській області та Україні

На підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва першочерговими завданнями є:

– запровадження в господарствах науково-обґрунтованих сівозмін та проектів землеустрою;

– обмеження використання еродованих земель та впровадження енергоощадних ґрунтозахисних технологій;

– розвиток рослинництва як основної стратегічної галузі сільського господарства, рівень розвитку якої визначає рівень використання земель сільськогосподарського призначення, забезпечення регіону продовольством та експортний потенціал області;

– припинення спаду чисельності поголів'я худоби й птиці та впровадження державного контролю за виробництвом, якістю та безпекою кормових ресурсів і забезпечення населення екологічно чистими продуктами тваринного походження за доступними цінами;

– раціональне поєднання галузей рослинництва й тваринництва в науково-обґрунтованих пропорціях;

– підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції шляхом організації ефективних маркетингових служб в агропромисловому комплексі та усунення адміністративного втручання у функціонування ринку сільськогосподарської, зменшення кількості посередників між виробником та споживачем продовольчих товарів;

– покращення інвестиційного клімату і формування інвестиційного ринку та врегулювання економічних взаємовідносин між сільським господарством й іншими галузями;

– впровадження державної програми підтримки та вдосконалення системи кредитування аграрного виробництва та створення системи фінансово-кредитних інститутів;

– покращення інженерно-технічного забезпечення та технічного оновлення сільського господарства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, проведений аналіз розвитку сільського господарства дає підстави стверджувати, що основним виробником продукції рослинництва та тваринництва в Івано-Франківській області є господарства населення (72,5%). За останні роки намітилася тенденція до зростання частки виробництва в агроформуваннях. У рослинництві сільськогосподарськими підприємствами часто порушуються сівозміни й щорічно зростають площі технічних культур. В області кращий рівень забезпечення жителів основними видами продукції з розрахунку на одну особу порівняно з середніми показниками по країні.

Значний вплив на ефективність сільськогосподарського виробництва мають внутрішні чинники: диспаритетний рівень цін на промислову та сільськогосподарську продукцію (10 разів), бюрократизм у всіх структурах державного управління, проведення тендерних операцій, надмірні банківські кредитні ставки та зовнішні – жорстка конкуренція на зовнішніх ринках, відсутність інформаційно-консультаційного супроводу експортно-імпортних операцій. Зменшення їх негативного впливу сприятиме підвищенню ефективності сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2006. – 292с.

2. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва сільськогосподарського підприємстві: [монографія] / В.С. Дієсперов. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2008. – 340 с.

3. Збарський В.К. Економіка сільського господарства: [навч. посібник] / В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий; за ред. В.К. Збарського, В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2010. – 280 с.

4. Вишиванюк М.В. Розвиток агропромислового комплексу Івано-Франківської області / М.В. Вишиванюк // Актуальні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в умовах інформатизації та глобалізації економіки: тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції / Прикарпатський НУ ім. Василя Стефаника. – м. Івано-Франківськ, 2013. – С. 480–495.

5. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3–15.

6. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19–37.

7. Шубравська О.В. Розвиток сільського господарства України в умовах дії інноваційних чинників / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка та прогнозування. – К., 2011. – № 2. – С. 118–129.

8. Бліннікова О.В. Сільське господарство Івано-Франківської області за 2015 рік / О.В. Бліннікова; Управління статистики сільського господарства та навколишнього середовища. – Івано-Франківськ, 2015. – 125 с.

9. Статистичний бюлетень за 2015 рік / за ред. О.А. Вишневської // Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.

10. Інформація про агропромисловий комплекс Івано-Франківської області // Офіційний сайт Івано-Франківської облдержадміністрації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://gov.if.ua.

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.029

ОНЛАЙН-ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ
ONLINE REINSURANCE

Веретнов В.И.
старший преподаватель кафедры страхования,
Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетмана

Рассмотрены потребительскую ценность, преимущества и недостатки онлайн-перестрахование. Выявлено влияние работы системы менеджмента качества поставщика ИТ-услуг электронной биржи перестрахования и ее пользователей на эффективность их бизнес-процессов. Проанализированы отдельные аспекты и перспективы развития четырех международных сервисов онлайн-перестрахование.
Ключевые слова: *онлайн-перестрахование, корпоративное онлайн-перестрахование, биржевое онлайн-перестрахование, страхователь, цедент, перестраховочный брокер, перестраховщик.*

Розглянуто споживчу цінність, переваги та недоліки онлайн-перестрахування. Виявлено вплив роботи системи менеджменту якості постачальника IT послуг електронної біржі перестрахування та її користувачів на ефективність їх бізнес-процесів. Проаналізовано окремі аспекти й перспективи розвитку чотирьох міжнародних сервісів онлайн-перестрахування.
Ключові слова: *онлайн-перестрахування, корпоративне онлайн-перестрахування, біржове онлайн-перестрахування, страхувальник, цедент, перестраховий брокер, перестраховик.*

Consumer value, the advantages and disadvantages of online reinsurance. The effect of the operation of the quality management system of supplier of it-services of electronic exchange of reinsurance and its users on the effectiveness of their business processes. We have analyzed some aspects and prospects of development of four international services, online reinsurance.
Keywords: *online reinsurance, corporative online reinsurance, electronic exchange of reinsurance, insured, sedant, broker, reinsurer.*

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами. Отдельные ИТ компании и ИТ департаменты страховщиков сегодня разрабатывают и предлагают корпоративное, биржевое программное обеспечение для онлайн-брокерства, онлайн-агрегаторы для продаж страховых, перестраховочных услуг, пользуясь которыми цеденты размещают свои риски на перестраховочном рынке. Цедент после испытания трудностей с размещением через брокера нестандартного крупного риска обращается к электронной перестраховочной бирже и таким образом решает свою проблему. Значительное преобладание офлайн-перестрахования в сравнении с онлайн-перестрахованием, а в последнем превышение корпоративного над биржевым обусловлено рядом причин, существованием проблем, нуждающихся в изучении и являющимися актуальными на сегодня.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор. Наше исследование проводится с использованием научных публикаций по разным дисциплинам: экономика, менеджмент, финансы, право, перестрахование и интернет-маркетинг и электронная коммерция.

Вопросам перестрахования посвящены многие труды российских и украинских ученых, таких как А. Артамонов, Г. Гришин, С. Дедиков, Ю. Журавлев, Д. Маруженко, Д. Расшивалов, Т. Татарина, К. Третьяк, К. Турбина, В. Шахов и др., а также зарубежных ученых К. Газервол, С. Клейн, К. Пфайфер, М. Хергезел, Э. Штрауб [1–6]. Интернет-маркетингу посвящены работы таких ученых, как Ф. Барден, С. Годин, Ф. Котлер, С. Круг, Д. Траут и др. Вместе с тем следует отметить, что исследованию различных аспектов онлайн-перестрахования как межпредметной сфере ИТ и перестрахования уделяется недостаточно внимания.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья. Среди основных, нуждающихся в исследовании нерешенных вопросов можно выделить сущность, принципы, этапы развития онлайн-перестрахования, а также его преимущества, недостатки и перспективы его постоянного совершенствования, распространения и повсеместного использования.

Формулировка целей статьи **(постановка задачи)**. Цель работы состоит в комплексном исследовании онлайн-перестрахования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Онлайн-перестрахование можно определить в двух ракурсах: в узком и широком виде. В узком смысле, это операция перестрахования, бизнес-процесс перестрахования, совершаемый с помощью интернет-технологий. В широком смысле онлайн-перестрахование – это коммуникация и взаимодействие субъектов перестраховочного рынка и на конкурентной основе оказание перестраховочных услуг. Элементами его инфраструктуры являются: корпоративные ИТ системы для перестрахования, электронные перестраховочные биржи, глобальные, локальные онлайн-СМИ о перестраховании, обучающие онлайн-перестрахованию университеты, курсы повышения квалификации. Принципы онлайн-перестрахования совпадают с офлайн-перестрахованием, которые, в свою очередь, практически идентичны принципам страхования.

Мировой рынок страхования ежегодно получает около 4,5 трлн дол. США страховых премий, а перестраховочный – около 200 млрд дол. США [1, с. 152].

На рис. 1 приведена классификация перестрахования по признаку коммуникации участников перестраховочного процесса. Все перестрахование по признаку коммуникации имеет две формы – онлайн- и офлайн-перестрахование. Онлайн-перестрахование, в свою очередь, имеет две формы организации – биржевую и корпоративную. На электронных перестраховочных биржах цедент запрашивают у брокера или перестраховщика факультативное покрытие отдельных рисков на пропорциональной или непропорциональной основе, которые по каким-то причинам не вошли в облигаторный договор перестрахования. Корпоративное онлайн-перестрахование проводят глобальные перестраховщики, которые имеют специальное программное обеспечение, связанное с базами статистики убыточности и позволяющее выдавать быстро котировку риска на запрос цедента. Например, успешно работает сервис онлайн-консультирования цедентов, а также оформление запросов котировок рисков на факультативное квотное перестрахование или на базе факультативного эксцедента убытка перестраховочной группы Gen Re – facworld.com [2, с. 184]

Следует заметить, что первые двадцать профессиональных перестраховщиков в мире собирает около 60% всех перестраховочных премий. Часть из них работает на прямую с более мелкими страховыми компаниями. Некоторые предпочитают работать через перестраховочных брокеров. Крупные перестраховочные брокеры, такие как AON Benfield, Willis, занимаются активно как прямым страхованием, так и перестрахованием, в том числе и онлайн-перестрахованием [1, с. 122].

Историю развития онлайн-перестрахования в мире можно условно разделить на три этапа. Первый этап – «Зарождение» (с 1990 по 1999 гг.), в период которого происходило становление корпоративного онлайн-перестрахования. Этот период характеризуется тем, что программные продукты для онлайн-перестрахования, имели в основном глобальные профессиональные перестраховщики. Например, Кельнское перестраховочное общество, кото-

Рис. 1. Классификация перестрахования по признаку коммуникации

рое присылало своим потенциальным цедентам, электронную форму профиля риска по автокаско. Страховщик заполнял ее данными за 5–7 лет, указывая объемы страховых премий в разрезе страховых сумм, страховые выплаты. В результате получался развернутый анализ убыточности и предложение перестраховочной защиты данного страхового портфеля.

Второй этап – «Становление» (с 1999 по 2013 гг.) – ознаменовался созданием в США электронного сервиса перестрахования eReinsure. В США в начале 2000-х гг. у многих институциональных и индивидуальных инвесторов были завышенные ожидания по доходности от инвестирования в ИТ стартапы, многие из которых в последствие не оправдались. Электронный перестраховочный сервис eReinsure преуспел благодаря сотрудничеству с перестраховочными брокерами.

Третий этап – «Развитие» (с 2013 года и по настоящее время). В Украине в 2013 г. организовывается своя электронная перестраховочная биржа, как помощь отечественным цедентам в размещении неудобных и нестандартных рисков на перестраховочном рынке. После испытания сервиса перестрахования на отечественном рынке планировалось вывести его на международный уровень.

Идея максимально автоматизировать и перевести в режим онлайн операции по перестрахованию имели несколько предпосылок.

1. Успешные международные бронирования жилья з помощью онлайн-сервиса booking.com, резервирование авиабилетов Amadeus, аренды авто по всему миру, которые позволили рядовым гражданам экономить на услугах туроператоров, заказывая это все самостоятельно.

2. Перевод в режим онлайн операций страхования, появление сервиса онлайн страховых агрегаторов.

3. Появление социальных сетей, которые взяли функции коммуникации между людьми в онлайне в свои руки.

4. Появление портала Али-экспресс – глобального онлайн сервиса доступных товаров по всему миру с множеством социальных и технологических инноваций, завоевавших доверие миллионов пользователей.

5. Появился новый молодежный класс интернет предпринимателей, дропшиперов (dropshippers – в пер. с англ. «мелкие торговцы»), готовых продвигать в Интернете как агенты по продажам любой товар или услугу за небольшое вознаграждение.

6. Появилось для дропшиперов соответствующая инфраструктура, бесплатные или малобюджетные интернет-магазины для их активности.

7. Молодые перестраховочные агенты-дропшипиры из Индии, Бразилии занялись электронной коммерцией в финансово-страховой сфере и создали стартапы электронных перестраховочных бирж.

Футурологи и экономисты также с неизбежностью предсказывают трансформационные изменения важного рыночного механизма – конкуренции и перевод ее в режим онлайн, где со временем будет доминировать вместо конкурентного сознания, максимизация личных и корпоративных выгод, сознание творческого созидания и активного социально-ответственного взаимодействия.

Основным достоинством онлайн-перестрахования, по нашему мнению, является возможность для профессионалов попытаться решить одно ключевое противоречие между поставщиком услуг онлайн-системы перестрахования и ее пользователями. Его разрешение позволит существенно ускорить развитие сервиса онлайн-перестрахования, приведет к большей прозрачности рынка, экономии временных, финансовых ресурсов. По нашему мнению, нахождение и предоставления привлекательной ценности для пользователей онлайн-системы перестрахования позволит достичь максимальной с их стороны лояльности и приверженности. Однако при выполнении этой задачи основным препятствием на пути к успеху становятся разнообразные риски. Среди существенных рисков можно выделить: политический, законодательный, организационный, личностный, инвестиционный, кредитный, валютный, финансовый, производственный, маркетинговый, расчетный, имущественный, транспортный, региональный, природо-естественный риск [3, с. 86].

Те или иные риски отягощают различные аспекты предпринимательской деятельности и при их реализации обычно негативно влияют на количественные показатели финансовых результатов. Для представления объективной картины в бизнесе обычно используют сбалансированную систему показателей, которая состоит из четырех ключевых аспектов: финансовой, маркетинговой, операционной и ИТ, управления и развития персонала. Количественные показатели данных дают объективную картину о ситуации в бизнесе. Однако она является неполной вследствие недостатка качественных показателей, которые отражают компоненты культурного и социального капитала компании, который должен трансформироваться в финансово-экономический капитал.

В ответ на вызовы глобальной конкуренции электронной коммерции в перестраховании, руководители отечественного онлайн-сервиса перестрахования берут себе на вооружение известную в мире концепцию эффективного и качественного управления бизнесом как комплайнс. В переводе с английского compliance – это согласие, соответствие требованиям, указаниям, правилам, традициям, обычаям, корпоративной культуре, а также соответствие фактического состояния дел имеющимся стандартам качества. Комплайнс контроль активно применяется в финансовой, банковской, страховой сфере как соответствие внешним и

внутренним требованиям стейкхолдеров (заинтересованных лиц).

Комплайнс-система онлайн-сервиса перестрахования представляет собой совокупность элементов корпоративной культуры организационной структуры, правил и процедур, регламентирующих внутренними нормативными документами, как обеспечение соответствия компании различным внутренним и внешним требованиям. Ее работа происходит как реакция системы управления онлайн-сервиса перестрахования на внешний запрос, например, от цедента сделать независимую экспертизу и оценку какого-то крупного и нестандартного риска сюрвейером. Идет обработка этого запроса и как ответ возникает новая услуга такой экспертизы и оценки сюрвейером.

В микроэкономике существует понятие жизненного цикла товара или услуги. Если позаимствовать его в область комплайнса, то жизненный цикл внешнего или внутреннего требования проходит следующую цепочку:

1) появление (на этапе обсуждения проекта документа, в котором содержится данное требование);

2) утверждение (документ принят, но не вступил в силу);

3) вступление в силу и период действия документа (с момента вступления в силу до наступления событий, указанных в п. 4–5);

4) трансформация (изменение первоначальных параметров требования);

5) отмена требования в связи:

– с появлением/утверждением/вступлением в силу нового требования;

– рансформацией другого требования, которое отменяет применение рассматриваемого нами требования;

– ненадобностью его дальнейшего исполнения [4. с. 93].

Кроме комплайнса, руководители отечественного сервиса онлайн-перестрахования используют у себя систему управления качеством в сфере информационных технологий. Она используется для индивидуальных особенностей, причинно-следственных связей и вариантов решений оценки риска, установления собственного удержания и передачи его части перестраховщикам. Кроме того, для прописывания этих особенностей в программах онлайн-сервиса, нужно иметь достаточный практический опыт применения факультативных договоров на основе квоты и эксцедента убытка, а также облигаторных договоров эксцедента сумм и эксцедента убытка. Для особо крупных рисков программистам придется прописывать сервис компрессии как объединение перестраховочного покрытия на пропорциональной и непропорциональной основе.

Опрос пользователей электронных перестраховочных бирж (цедентов, брокеров, перестраховщиков) дал возможность составить рейтинг по ценности и выгодности для них шести достоинств онлайн-перестрахования:

1. Получение новых контактов на глобальных и локальных рынках перестрахования – 65%.

2. Использование удобных инструментов для работы с существующими партнерами – 57%.

3. Обеспечение процессов проведения переговоров и обмена документами – 51%.

4. Новый бизнес, привлечение клиентов без дополнительных инвестиций – 40%.

5. Высокая скорость обработки перестраховочных операций – 33%.

6. В результате тендеров получения котировки на перестраховочное покрытие – лучшая цена – 18% [5].

В Украине развитие электронной коммерции в перестраховании воплотилось в сотрудничестве сервиса FlyRe с Райфайзенбанком Аваль в сфере страхования и перестрахования залогового имущества [6].

Современная практика проведения перестрахования показывает, что вся инфраструктура рынка перестрахования с высококвалифицированными и опытными перестраховочными брокерами, андеррайтерами, цедентами и перестраховщиками отлично справляется с текущими задачами, угрозами и вызовами. Цеденты, ищущие наиболее экономичную котировку для размещения своего риска, находят ее на электронной перестраховочной бирже.

Однако в онлайн-перестраховании есть как достоинства, так и недостатки. Первый недостаток – вызывающая разные реакции инновация, которая должна прожить три стадии жизненного цикла:

1. Этого не может быть.

2. В этом что-то есть.

3. Этим уже все пользуются.

Анализируя второй недостаток, видна необходимость привыкания к новому и сложному интерфейсу онлайн-перестрахования. В третьем недостатке – сложная процедура регистрации и верификации с предоставлением разных документов. Если же потом не пользоваться ею, то станет жалко времени и сил, потраченных на освоение, обучение.

Кроме перечисленных, можно выделить следующие недостатки:

– необходимость перечисления брокером или цедентом премии за использование онлайн-перестрахования, а также сложность контроля поступления платежа на счет перестраховщика;

– комиссия за услуги онлайн-перестрахования может быть сопоставима с затратами на налогообложение, которую сегодня не готовы платить цеденты;

– качество онлайн-перестрахования проигрывает сегодня офлайн варианту. Многие профессиональные перестраховщики имеют свои индивидуальные перестраховочные продукты. Для их размещения в электронной перестрахо-

вочной бирже нужна специально разработанная платформа, которая позволила бы оформить операцию автономно от службы технической поддержки биржи.

Международный рынок перестрахования попеременно проходит мягкую или твердую фазы в развитии. Предпосылками наступления мягкой фазы является низкая убыточность на рынке и падение тарифов, в твердой фазе, наоборот, высокая убыточность – предопределяет рост цен облигаторного покрытия при его пролонгации. При активном применении онлайн-сервиса перестрахования в будущем он имеет все шансы объединения со страховыми онлайн-сервисами в единую социальную сеть по качественному управлению рисками.

Одним из актуальных стратегических, финансовых, маркетинговых рисков является позиционирование онлайн-сервиса перестрахования, его организационно-правовая форма и организационная структура. В истории страхования между собой конкурируют за внимание и деньги собственников рисков (страхователей) две формы. Первая – это коммерческие страховщики, вторая форма – общества взаимного страхования. На выбор организационной формы онлайн-перестрахования влияет:

– уровень развития страхового и перестраховочного рынка;

– его национальные и социокультурные особенности;

– уровень развития информационных технологий;

– профессиональная и управленческая компетенция создателей;

– менеджеров, разработчиков этого сервиса и пользователей – цедентов, брокеров, перестраховщиков.

Для ускоренного развития сервиса, уровень профессиональных компетенций, в частности, в управлении рисками и качеством предоставляемых услуг должен быть сопоставимым и как можно более высоким у всех заинтересованных сторон.

Динамика развития перестраховочной торговой площадки зависит от многих факторов. Среди основных факторов, можно выделить этический кодекс участников сервиса и гармонизацию коммуникации всех заинтересованных сторон, обеспечение безопасности данных пользователей. Также это использование добросовестной конкуренции, репутация собственника, культурный, экономический и социальный капитал руководителя и персонала, маркетинговое позиционирование и корпоративная стратегия. Рассмотрение этих факторов с точки зрения управления рисками позволит выделить релевантные качества, обеспечивающие ценность онлайн-платформы для ее пользователей, что позволит впоследствии получить ей долгосрочное конкурентное преимущество.

Одним из популярных маркетинговых инструментов корректировки корпоративной, конкурентной стратегии и получения необходимой информации для принятия обоснованных, управленческих решений по поводу изменения позиционирования на рынке является бенчмаркинг. Бенчмаркинг – это некое контрольное тестирование и сравнение, сопоставление лучших компаний на рынке с тестируемой компанией. В табл. 1 рассмотрены существующие сегодня в мире четыре сервиса онлайн-перестрахования (электронные перестраховочные биржи). В 1999 г. в США формируется первый онлайн сервис eReinsure. За 17 лет работы он

Таблица 1

Сопоставление характеристик четырех международных сервисов онлайн-перестрахования

Электронные перестраховочные, биржи, страна, год создания / **Показатели**	**eReinsure, США (1999)**	**FlyRe, Украина (2013)**	**Releague, Индия (2015)**	**PlaceRe, Бразилия 2 (015)**
Достоинства	Высокая репутация	Инновации, гибкость, ориентация на цедента	Инновации и традиции Ллойда	Латиноамериканский лидер, универсальность
Недостатки	Кибер-риски	Стартап	Стартап	Стартап
Особенности языков коммуникации	Английский	Мультиязычность	Английский	Английский, Испанский, португальский
Перспективы	Глобальное лидерство	Интеграция и объединение в единую систему	Региональный лидер	Интеграция и объединение в единую систему

приобрел высокую репутацию и играет на международном рынке заметную роль.

В 2013 г. в Украине был создан гибкий инновационный с широкими возможностями по мультиязычной локализации, онлайн-сервис по перестрахованию FlyRe. Стратегические цели этого сервиса – выход на международный рынок перестрахования с предложением необходимой для пользователей ценности. Среди его преимуществ эксперты выделяют гибкость, универсальность, склонность к системной интеграции всех онлайн-сервисов в единую сеть. В 2015 г. в Индии был создан сервис Releague, в котором могут регистрироваться цеденты только из тех стран и регионов, где не работают перестраховочные брокеры. Учитывая общую историю Великобритании и Индии, эта электронная перестраховочная биржа в основном ориентирована на работу с Лондонским рынком перестрахования. В том же 2015 г. в Бразилии появляется национальная торговая онлайн площадка по перестрахованию с Place Re. Ее языковая локализация, кроме английского, включает испанский и португальский языки. Ее преимуществом эксперты называют универсальность и стремление к системной интеграции. Кроме того, для апробации данной системы предусмотрен бонус – 90 дней бесплатного периода, после которого взымается абонплата 40 дол. США в месяц. Американский сервис в отличии от трех других, пребывающих еще на стадии стартапа, уже состоялся, однако работа его в большей степени направлена на коммуникацию и взаимодействие цедентов, брокеров, перестраховщиков, благодаря предлагаемым онлайн-программным продуктам. Нужно также отметить, что после успешного прохождения этапа стартапа всем трем сервисам для дальнейшего распространения биржевого онлайн-перестрахования целесообразно интегрироваться с состоявшимся уже американским сервисом и затем объединиться в единую социальную сеть онлайн-перестрахования.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших изысканий в этом направлении.

1. Определены три этапа развития в мире онлайн-перестрахования, дана классификация перестрахования по признаку коммуникации, выделено корпоративное и биржевое онлайн-перестрахование, отмечено превалирование корпоративной формы онлайн-перестрахования над биржевой с момента создания в США первого электронного перестраховочного сервиса и по настоящее время.

2. Онлайн-перестрахование имеет несомненные достоинства для цедента, перестраховочного брокера: получение от перестраховщика более низкой цены в результате тендера котировок риска, а также и для перестраховщика и работающего с ним перестраховочного брокера как не требующий дополнительных инвестиций способ привлечения новых цедентов.

3. Онлайн-перестрахованию, представленному четырьмя международными сервисами, сегодня сопутствуют два риска. Первый – риск снижения своего удельного веса по отношению к офлайн-перестрахованию. Две основные причины:

– недостаточное финансирование стартапов;

– необеспечение необходимой ценности для клиента, в частности, привлекательного соотношения цены и качества онлайн-перестраховочной услуги для цедентов.

Второй – риск динамичного развития, посредством системной интеграции и объединения всех четырех сервисов в одну мировую систему онлайн-перестрахования.

4. Перспективы дальнейших исследований сферы онлайн-перестрахования представляются в системной интеграции с индустрией высоких технологий ориентированной на управление рисками. Создание в единой сети онлайн-перестрахования отдельного сервиса для запросов ученым на решение технических, технологических задач. Кроме того, создание отдельного сервиса краудфандинговой платформы финансирования стартапов превентивного, реабилитационного хайтек-кластера, ориентированного на исследование, разработку, производство и реализацию посредством дистрибуции через перестраховщиков, брокеров, страховщиков, страхователей соответствующих, наукоемких продуктов, предоставление природоохранных, ветеринарных и медицинских услуг на основе прогнозирования и внедрения технических, биотехнологических решений по защите от рисков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Артамонов А. Право перестрахования: в 2 т. / А. Артамонов, С. Дедиков. – М.: Страховая пресса, 2014. – 1222 с.

2. Гришин Г. Энциклопедия страхования: в 2 т. / Г. Гришин, Н. Солонько. – М.: Страховая пресса, 2013. – 950 с.

3. Шахов В. Введение в страхование: экономический аспект / В. Шахов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 192 с.

4. Пфайфер К. Введение в перестрахование / К. Пфайфер. – – М.: Финансы и статистика, 2001. – 231 с.

5. Нестерчук Я. Как стартап FlyRe меняет рынок страхования / Я. Нестерчук. – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://igate.com.ua/news/8214-kak-startap-flyre-menyaet-rynok-strahovaniya/

6. Лозневой П. Райффайзен Банк Аваль и FlyRe запустили онлайн-биржу страхования для заемщиков / П. Лозневой. – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://my-banks.info/banks_raiffaizen-bank-aval_novosti_raiffaizen-bank-aval-i-flyre-zapustili-onlain-birzhu-strahovaniya-dlya-zaemshikov.

УДК 330.142.222(100)

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT BANK UNDER GLOBAL ECONOMY

Коваленко В.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Розглянуто основні тенденції розвитку міжнародного банківського бізнесу в умовах глобальної економіки. Визначено провідну роль транснаціональних банків у міжнародному банківському бізнесі. Досліджено еволюцію входження іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему. Обґрунтовано основні напрями розвитку міжнародного банківського бізнесу.
Ключові слова: *міжнародний банківський бізнес, транснаціональні банки, іноземний капітал, міжнародні стандарти, банківська система, банки.*

Рассмотрены основные тенденции развития международного банковского бизнеса в условиях глобальной экономики. Определено ведущую роль транснациональных банков в международном банковском бизнесе. Исследована эволюция вхождения иностранного капитала в отечественную банковскую систему. Обоснованы основные направления развития международного банковского бизнеса.
Ключевые слова: *международный банковский бизнес, транснациональные банки, иностранный капитал, международные стандарты, банковская система, банки.*

The main tendencies of development of international banking in the global economy. Defined the leading role of transnational banks in the international banking business. The evolution of the entry of foreign capital into the domestic banking system. The article substantiates the main directions of development of international banking business.
Keywords: *international banking, multinational banks, foreign capital, international standards, banking system, banks.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобальної економіки особлива увага приділяється розвитку міжнародного банківського бізнесу, що супроводжує процес становлення нового етапу функціонування фінансового ринку. Банківська система є гарантам фінансової безпеки держав, її залежність від кон'юнктури на світових ринках робить її більш вразливою до глобальних фінансових кризових явищ [1, с. 88].

Інтернаціоналізація банківської системи – це процес виходу за межі вітчизняного ринку або входження іноземних інвесторів до вітчизняних банків. Зазначений процес розглядає іноземні банки як правовий інститут, який переносить наявні тенденції на світових фінансових ринках у вітчизняні банківські системи [2].

Інтернаціоналізація пов'язана з глобалізацією банківських систем. Вона допомагає створенню світового ринку універсальних банківських послуг, прискорюючи темпи технологічних змін. Ці процеси мають тенденцію до прискорення лібералізації та прозорості доступу на фінансові ринки, що є обов'язковою умовою членства в багатьох міжнародних організаціях [3]. Актуальним питанням сьогодні є трансформація міжнародних стандартів ведення міжнародного банківського бізнесу до нових викликів глобальної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблематиці розвитку міжнародного банківського бізнесу та глобальній економіці присвячено праці багатьох вітчизняних і закордонних науковців, а саме Г. Кабо [1], А. Саркісянца [2], В. Михайлова [3], Д. Хелда [4], М. Кириченка [5], Л. Клюсько [6], М. Колісник [7], С. Науменкової [8], М. Литвина [9] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на значну кількість наукових досягнень, подальших напрацювань вимагає парадигма міжнародного банківського бізнесу з огляду на новітні зміни міжнародних підходів до його ведення та дії глобальних фінансових криз.

Як зазначає М. Литвин, аналіз світового досвіду банківської діяльності треба розпочинати з особливостей трансформації світового банківського сектора в умовах глобалізації [9, с. 47].

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розвиток теоретико-методологічних основ діяльності міжнародних банківських установ та розробка науково-практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародного банківського бізнесу в умовах глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Головним напрямом розвитку міжнародного банківського бізнесу стала транснаціоналізація банківської діяльності, розвиток та укріплення позицій транснаціональних банків (ТНБ) на міжнародних фінансових ринках. Основними передумовами транснаціоналізації є:

– концентрація та централізація банківського капіталу;

– розвиток і зміцнення позицій фінансово-промислових груп;

– підвищення конкуренції на національних ринках;

– виникнення ринку євровалют та інших глобальних фінансових ринків;

– створення глобальної інформаційно-фінансової мережі, яка значно полегшувала процес переміщення капіталу;

– зростання необхідності в забезпеченні фінансовими ресурсами транснаціональних корпорацій (ТНК) тощо [10, с. 121].

Л. Арсенова глобалізацію банківської діяльності розглядає як уніфікацію банківських систем різних країн світу на основі імплементації міжнародних стандартів банківської діяльності з подальшим перетворенням у єдиний світовий банківський простір. Основними суб'єктами глобалізаційних процесів є транснаціональні банки [11, с. 108].

У світі до початку XXI ст. сформувалися три головні фінансові центри, в яких згрупувалися найбільші транснаціональні банки світу, а саме: США, Західна Європа та Японія. Існує близько 20 великих міжнародних фінансових регіонів у світі, які розташовані в США, КНР, Англії, Японії та ін. [12]. Найбільші транснаціональні банки світу зосереджені у розвинених країнах світу (див. табл. 1).

З табл. 1 видно, що десятка лідерів найприбутковіших банків 2015 р. відрізняється тим, що її зайняли банки Китаю. У КНР рентабельність банківського бізнесу сьогодні набагато вище, ніж у США та Єврозоні. Китайські банки займають перші місця в рейтингу топ 1000 банків світу вперше.

У цілому великі банки подолали період рецесії, викликаної глобальною фінансово-економічною кризою, хоча американські банки все ще змушені працювати в умовах невизначеної ринкової кон'юнктури, а китайські банки, навпаки, підвищують ефективність діяльності,

Таблиця 1

Найбільші транснаціональні банки світу за період 2008–2015 рр., млрд дол. США

2008			2010			2015		
Банк	**Країна**	**Капітал**	**Банк**	**Країна**	**Капітал**	**Банк**	**Країна**	**Капітал**
Bank of America	США	195,3	Bank of America	США	160,4	Industrial and Commercial Bank of China	КНР	248,6
HSBC	Велико-британія	176,8	J.P. Morgan & Co.	США	133,1	China Construction Bank	КНР	202,1
Citigroup	США	140,7	Citigroup	США	127,1	J.P. Morgan & Co.	США	186,6
Royal Bank of Scotland Group	Велико-британія	101,8	Royal Bank of Scotland Group	Велико-британія	123,9	Bank of China	КНР	184,2
Credit Agricole	Франція	81,7	HSBC	Велико-британія	122,2	Bank of America	США	169
UBS	Швейцарія	70,9	BNP Paribas	Франція	90,6	Agricultural Bank of China	КНР	167,7
BNP Paribas	Франція	58,7	Bardays	Велико-британія	80,6	Citigroup	США	166,5
Bardays	Велико-британія	54,3	Mitsubishi UFJ	Японія	77,2	Wells Fargo & Co.	США	154,7
Deutsche Bank	Німеччина	43,3	Credit Agricole	Франція	75,5	HSBC Holdings	Велико-британія	152,7
Societe Generale	Франція	42,2	Deutsche Bank	Німеччина	49,6	Mitsubishi UFJ	Японія	117,6

Джерело: побудовано автором на основі [12]

але за обсягами капіталу ще не досягнули рівня американських та європейських банків. Франція обрала тактику невтручання, незважаючи на те, що боргова криза в Європі не минула і, як і раніше, може створювати ризики для фінансової стабільності.

Провідні банки США, які завжди займали перше місце за обсягом капіталу, зараз поступилися цим. Так, обсяг капіталу банку J.P. Morgan & Co. становив 186,6 млрд дол. США, Bank of America – 169 млрд дол. США, Citigroup – 166,5 млрд дол. США та Wells Fargo & Co. – 154,7 млрд дол. США.

Діяльність транснаціональних банків є ризикованою, а тому можна проаналізувати, які банки в 2015 р. були надійними. У межах дослідження були проаналізовані показники 500 найбільших банків світу, а також їх довгостроковий рейтинг в іноземній валюті, згідно з даними рейтингових агентств Fitch, S&P і Moody's. Для банків вели підрахунок, відповідно до якого за рейтинг AAA давали 10 балів, за рейтинг AA+ – 9 і так далі (див. табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, найнадійнішими банками світу є переважно банки Європи. Kfw Німеччини, активи якого дорівнюють 594 млрд дол. США, зберігає свою позицію як найбільш надійний банк у світі з рейтингом AAA від Moody's, Fitch і Standard & poor's. Із найбільших ТНБ світу у рейтинг потрапив тільки CityGroup, який займає 10 сходинку. Існує рейтинг ризикованих компаній та організацій. Серед вкрай ненадійних установ потрапила низка найбільших гравців страхового та банківського ринку, які здатні до створення системних ризиків, зокрема, банки Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Morgan Stanley, Bank of America, Merrill Lynch, Citigroup, UBS, Credit Suisse, HSBC, Barclays, Royal Bank of Scotland, Deutsche Bank, Societe Generale та інші. Усі зазначені в списку установи вимагають спеціального нагляду з боку міжнародних регуляторів та розробки плану дій у разі власного банкрутства.

Таким чином, ТНБ відіграють важливу роль у механізмі функціонування ринкової економіки. За допомогою банків відбувається переміщення капіталу в найбільш рентабельні галузі й регіони, що сприяє економічному, соціальному та технологічному прогресу суспільства. Банки перетворюються в прямих учасників виробництва, у співвласників торговельно-промислових корпорацій.

На сьогодні транснаціоналізація банківських систем у світі є об'єктивною реальністю, і питання доцільності доступу іноземного капіталу на національні ринків вже не є актуальним. З 25 найбільших транснаціональних банків світу в Україні присутні лише чотири: Citigroup, BNP Paribas, Credit Agricole, Unicredit. Сумарні активи цих банківських холдингів становлять 8,1 трлн дол. США, що в сотні разів перевищує річний валовий внутрішній продукт України.

Різке розширення присутності іноземного капіталу в банківському секторі України було в 2005–2008 рр. Кількість банків з іноземним капіталом зросла більше ніж удвічі: на кінець 2005 р. вона становила 23, а на кінець 2008-го – 53 банки (див. табл. 3).

Географія іноземного капіталу, який знаходиться в банківській системі України, представлений 23 країнами світу, найбільшу частку в ньому становив капітал з Росії, Австрії, Німеччини, Франції, Нідерландів та Угорщини. Зазначимо, що майже всі банки були створенні в процесі поглинання.

В умовах світової фінансової кризи почалися процеси відпливу іноземного капіталу з банківського сектора України. Після 2009 р. з українського банківського ринку пішли голландський банк ING та німецький Dresdner

Таблиця 2

Рейтинги надійності банків світу за 2015 р.

Назва банку	Країна	Рейтинг Fitch	Рейтинг Moody's	Рейтинг S&P	Рейтингу Global Finance
KfW	Німеччина	*AAA*	*Aaa*	*AAA*	30
Zürcher Kantonalbank	Швейцарія	*AAA*	*Aaa*	*AAA*	30
Landwirtschaftliche Rentenbank	Німеччина	*AAA*	*Aaa*	*AAA*	30
L-Bank	Німеччина	*AAA*	*Aaa*	*AA+*	29
Raiffeisen Bank International	Австрія	*AAA*	*Aaa*	*AA+*	29
Nederlandse Waterschapsbank	Нідерланди	*X*	*Aaa*	*AA+*	27
NRW.BAN	Німеччина	*AAA*	*Aa1*	*AA-*	26
BNP Paribas	Франція	*AA+*	*Aa1*	*AA*	26
TD Bank Group	Канада	*AA-*	*Aa1*	*AA-*	23
CityGroup	США	*AA-*	*Aa1*	*AA-*	23

Джерело: побудовано автором на основі [13]

Bank. У 2010 р. британський HSBC і польський Rekao, чеська група PPF, продала Home Credit Bank, а голландсько-ізраїльська TBIF Financial Services – VAB Bank.

Своїх банків в Україні позбулися Bank of Georgia (на 80%) і російський «Ренесанс Капітал». Власні представництва ліквідували також німецький Bayerische Landesbank і південнокорейський Kookmin Bank.

Іноземні банки на українському ринку істотно відрізняються за бізнес-моделями та розмірами контрольованих активів. Групі банків, що належать інвесторам з США і Європи – Citigroup, ING Bank, Deutsche Bank, SEB – не цікавий

Таблиця 3

Входження іноземного капіталу на банківський сектор України

Походження капіталу	Банки з іноземним капіталом в Україні	Присутність в Україні	Стратегія експансії
Європа – 74% в іноземних активах			
У т.ч. Австрія – 21% в іноземних активах			
Raiffeisen Zentralbank	«Райффайзен Банк Аваль»	2005–2016	поглинання
UniCredit SpA	«Укрсоцбанк»	2005–2016	поглинання
Erste Group Bank AG	Erste Bank	2006–2012	поглинання
Volksbank International	ВАТ «Фольксбанк»	2007–2011	поглинання
У т.ч. Кіпр – 19% в іноземних активах			
Група «Приват»	«Приватбанк»	1992–2016	створення
У т.ч. Франція – 9% в іноземних активах			
BNP Paribas	«УкрСиббанк»	2006–2016	поглинання
Credit Agricole SA	«Креді Агріколь банк»	1993–2016	поглинання
Societe Generale	ВА Банк	1996–2001	поглинання
Societe Generale	«Профін Банк»	2008–2013	злиття
У т.ч. Нідерланди – 6% в іноземних активах			
ING Group NV	ІНГ Банк Україна	1997–2016	створення
EFG New Europe Corp	«Універсал банк»	2006–2016	поглинання
Credit Europe Group	«Кредит Європа банк»	2006–2012	створення
TBIF Financial Group	«ВіЄйБі банк»	2005–2011	злиття
У т.ч. Угорщина -5% в іноземних активах			
OTP Bank Plc.	ОТП Банк	2006–2016	поглинання
У т.ч. Німеччина -4% в іноземних активах			
Commerzbank AG	«Банк Форум»	2007–2012	поглинання
Deutsche Bank AG	«Дойче Банк ДБУ»	2009–2016	створення
ProCredit Holding AG	ПАО «Прокредит Банк»	2001–2015	злиття
У т.ч. Швеція – 3% в іноземних активах			
Swedbank Group	Swedbank	2007–2012	поглинання
SEB	SEB Банк	2005–2013	поглинання
У т.ч. Польща – 3% в іноземних активах			
Загальна ощадна каса	«Кредобанк»	1999–2016	поглинання
Getin Holding S.A	ПАО «Ідея банк»	2007–2016	поглинання
У т.ч. Великобританія – 2% в іноземних активах			
HSBC Holding PLS	HSBC	2008–2010	створення
Росія – 22% в іноземних активах			
Державний ВТБ банк	ВТБ Банк	2006–2016	поглинання
	АО «БМ Банк»	2006–2016	поглинання
Державний»Сбербанк»	«Сбербанк России»	2007–2016	поглинання
	«ВіЕс Банк»	2013–2016	поглинання
Внешэкономбанк	«Промінвестбанк»	2009–2016	поглинання
Банк РусскийСтандарт	«Банк Русский Стандарт»	2006–2014	поглинання
США – 3% в іноземних активах			
CitiGroup	«Сітібанк»	1998–2016	створення

Джерело: побудовано автором на основі [14]

вітчизняний рітейл. Як наслідок, у них відсутня наявність розгалуженої мережі відділень, вони мають менше системне значення і більш якісні кредитні портфелі. Водночас існують європейські та російські фінансові холдинги, які залишаються активними конкурентами вітчизняним банкам в роздрібному сегменті ринку, наприклад, такі як Unicredit, Raiffeisen International, BNP Paribas, Credit Agricole, Сбербанк Росії або PKO Bank Polski.

Перевагами банків з іноземним капіталом, що відрізняють їх від вітчизняних банків, можна назвати вагому фінансову підтримку потужними материнськими компаніями, прозорий капітал, наявність чіткої стратегії розвитку, сучасні банківські технології, високі стандарти обслуговування, організованість, прозорість діяльності, політична незаангажованість, багатий досвід і відмінну репутацію в міжнародних фінансових калах.

Серед негативних наслідків проникнення іноземного капіталу в національну банківську систему можна виділити такі:

– вивезення капіталу у вигляді прибутку за межі держави;

– обмеження суверенітету в грошово-кредитній політиці і перспектив реалізації національних економічних пріоритетів;

– поступове витіснення з окремих сегментів ринку банківських послуг банків з національним капіталом;

– висока питома вага у менеджменті банків іноземних фахівців, які переслідують корпоративні інтереси;

– вибіркове обслуговування високоприбуткових корпоративних клієнтів і незначна зацікавленість у роботі з невеликими компаніями.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Активна інтеграція банків в міжнародну фінансову систему, яка спостерігається останнім часом, ставить на порядок денний питання їх фінансової стабільності. Результатом формування й реалізації фінансової політики банків має бути його стабільний фінансовий стан, здатність розвиватися в майбутньому. Одним із головних критеріїв цього є ліквідність банку. Зважаючи на те, що жодна країна не є відокремленою від міжнародної інтеграції та кооперації, так і жодна банківська система не є відірваною від банківських систем інших країн.

Отже, міжнародна банківська ліквідність полягає в можливості й здатності учасників міжнародного банківського співтовариства – банків різних країн – відповідати своїм зобов'язанням (переміщувати вартість у міжнародних масштабах).

ТНБ в умовах глобалізації залишаються основними професійними операторами на фінансовому ринку, регулюють інвестиційні потоки в міжнародному економічному просторі, забезпечують безперервність відтворювальних процесів. Вони є проявом процесу інтернаціоналізації, які суттєво впливають на стан і розвиток національних банківських систем. У зв'язку з цим, Україні необхідно скористатись саме позитивами як присутності іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі, так і участі, хоча поки що несуттєвої, українських банків у міжнародних банківських об'єднаннях.

Основою інтеграції національного ринку капіталу в глобальний фінансовий простір має стати концептуальний підхід до розробки стратегії виходу України на світовий ринок капіталу, який базується на застосуванні державних важелів, адміністративного та ресурсного менеджменту з метою пожвавлення внутрішнього руху капіталу та активізації зовнішнього середовища.

Парадигма сучасної банківської діяльності створює умови для широкого поширення сучасних інноваційних продуктів та послуг. Створення нових та вдосконалення тих фінансових послуг, що вже існують, є важливою ознакою сьогодення. Діяльність розгалуженої мережі банків потребує їх ретельного вивчення та аналізу з метою визначення тенденцій їх розвитку та пошуку шляхів удосконалення. Функціонування ринку фінансових послуг і поширення на ньому гібридних, структурованих та інших складних фінансових інструментів вимагає його дослідження в контексті розвитку банківських інновацій. У свою чергу, банківські інновації є основними ресурсами інтенсифікації діяльності банків завдяки розширенню спектра каналів продажу продуктів та послуг за допомогою телекомунікаційних можливостей, у першу чергу, Інтернету.

У сучасних умовах розвитку міжнародного банківського бізнесу набуває актуальності питання трансформації міжнародних стандартів сталого розвитку банківського сектора, що можливо шляхом формування системи його антикризової фінансової стійкості, головною метою якої є розпізнавання масштабу впливу чинників кризи на платоспроможність, ліквідність і достатність капіталу банків; визначення превентивних заходів запобігання кризовим ситуаціям, методів антикризового управління та заходів подолання загрози виникнення кризи з найменшими втратами для банків.

Основною вимогою до банківського капіталу є його використання для компенсації фінансових втрат. «Базель III» передбачає виключення зі структури власного капіталу недостатньо ліквідних статей, які не можуть бути використані для покриття збитків.

На сучасному етапі розвитку міжнародного банківського бізнесу великого значення набуває питання розробки та реалізації макропруденційної політики, що забезпечує стійкість розвитку банківського сектора. У зв'язку із цим, особливої уваги заслуговує ідентифікація інструмен-

тів макропруденційної політики, зокрема, створення буферного й контрциклічну капіталів.

Реалізація макропруденційної політики передбачає вирішення таких завдань:

– визначення інституційних основ макропруденційного регулювання;

– вимірювання системного ризику;

– в умовах глобалізації фінансового ринку необхідно координувати макропруденційне регулювання, чому може сприяти використання універсальних інструментів і міжнародні угоди про єдиний підхід до використання таких інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кабо Г. Розвиток міжнародного банківського бізнесу в умовах глобальних трансформацій / Г. Кабо // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1. – С. 88–93.

2. Саркисянц А. Формирование новой мировой банковской индустрии / А. Саркисянц // Аудитор. – 2006. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gaap.ru/biblio/audit/auditor/0606_02.asp.

3. Глобализация / под. ред. В. Михайлова, В. Буянова. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 544 с.

4. Хелд Д. Глобальные трансформации: политика, экономика, культура / Д. Хелд; пер. с англ. В. Сапова. – М.: Праксис, 2004. – 576 с.

5. Кириченко М. Інтернаціоналізація банківської діяльності: досвід країн Центрально-Східної Європи і перспективи для України / М. Кириченко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 8. – С. 25–28.

6. Клюско Л. Транснаціональні банки: позитивний вплив і негативні наслідки для національних банківських систем / Л. Клюско // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8 (110). – С. 257–264.

7. Колісник М. Банківська система України як учасник глобалізаційних процесів / М. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 226–230.

8. Науменкова С. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / С. Науменкова, В. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 53–76.

9. Литвин М. Сучасні тенденції та особливості банківського сектора / М. Литвин // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2011. – Вип. 3 (10/2). – С. 46–54.

10. Макогон Ю. Международный банковский бизнес: [учеб. пособие] / Ю. Макогон, Е. Булатова. – К.:Атика, 2003. – 208 с.

11. Арсенова Л. Транснациональные банки в условиях глобализации мировой экономики: ретроспектива стратегий деятельности и перспективы развития: [монография] / Л. Арсенова. – М.: РИОР, 2014. – 108 с.

12. Офіційний сайт фінансового журналу «The banker» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://thebanker.com/Top-1000.

13. Офіційний сайт фінансового журналу «Global Finance» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gfmag.com.

14. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bank.gov.ua.

УДК 669:330.34.014.1

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД РИНКУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ ЯК ПРЕДМЕТ БІРЖОВОГО ТОВАРОЗНАВСТВА

ANALYTICAL REVIEW MARKETS FOR FERROUS METALS AS A SUBJECT OF COMMODITY EXCHANGE

Карпіщенко О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

Шевлюга О.Г.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

У статті досліджено ринок чорних металів України, динаміка експорту та імпорту продукції чорної металургії, особливості галузі в Україні та світі. Проаналізовано біржові ціни на чорні метали, перспективи розвитку металургійної галузі у світі. Розглянуто світовий обсяг ф'ючерсів та опціонів за недорогоцінними металами.
Ключові слова: *чорні метали, експорт, імпорт, динаміка цін, біржовий товар, ринок металів.*

В статье исследован рынок черных металлов Украины, динамика экспорта и импорта продукции черной металлургии, особенности отрасли в Украине и мире. Проанализированы биржевые цены на черные металлы, перспективы развития металлургической отрасли в мире. Рассмотрен мировой объем фьючерсов и опционов по недорогостоящим металлами.
Ключевые слова: *черные металлы, экспорт, импорт, динамика цен, биржевой товар, рынок металлов.*

The article examines the market of ferrous metals of Ukraine, dynamics export and import of steel products, characteristics of the sector in Ukraine and the world. Analyzed stock prices for ferrous metals, prospects for the development of the steel industry in the world. Considered the global volume of futures and options on low-cost metals.
Keywords: *ferrous metals, exports, imports, price trends, commodity exchange, metals market.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Металургійна галузь є однією з найважливіших галузей промисловості України, які сприяють розвитку експортних операцій та притоку валютних коштів. Металургійний комплекс тісно пов'язаний з іншими галузями промисловості, які приводять к зростанню національної економіки країни в цілому. Продукція чорної металургії України торгується на світовому ринку з країнами СНД, Європейського Союзу та іншими, займаючи його значну частку. Продукція чорної металургії є предметом угод з купівлі-продажу на біржах металів, які існують майже в кожній країні, особливо в тих, де розвинена металургійна галузь, що дає змогу зручніше здійснювати угоди на біржах як для покупців, так і для продавців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблематика вивчення світового та вітчизняного ринків продукції чорної металургії, торгівлі ними на біржах металів представлена в роботах таких науковців, як А.С. Полькіної [1], Д.Є. Козенкова, О.В. Цимбалюк [2], М.О. Солодкого [3], В.О. Яворської [4]. Ними розглядається стан, динаміка та особливості біржового ринку, продукції металургійної галузі України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на наявність публікацій щодо особливостей розвитку металургійної галузі України, біржової торгівлі металами, питання торгівлі, зокрема, продукцією чорної металургії потребує більш ґрунтовного вивчення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз ринку чорних металів в Україні, торгівлі продукцією чорної металургії як біржовим товаром та перспектив розвитку галузі в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Метали є важливими ресурсами у промисловому виробництві, займаючи провідне місце у світовій економіці. Ринки металів формуються під впливом змін у світових попиті та пропозиції на них, відповідно будь-які зміни на ринках металів здійснюють вплив на світову економіку. Металургійна галузь є дуже важливою складовою частиною економіки країни, від якої залежить стан інших галузей промисловості. В Україні вона створює близько 30% ВВП, її продукція спрямована переважно на експорт. Однак якість вітчизняної продукції чорної металургії залишається на низькому рівні, що не дає їй можливість конкурувати з аналогічною продукцією інших провідних країн світу. Використання застарілих технологій у виробничих процесах також не сприяє підвищенню якості продукції.

Чорні метали (сталь та чавун) відносяться до недорогоцінних, маючи у своєму складі переважно залізо. Вони мають більшу масу та значніші природні запаси. Виробництво й споживання металів зосереджено в декількох країнах світу, залежно від певного виду металу. Ціни на недорогоцінні метали в цілому знизилися, що пов'язано з падінням цін на нафту, зниженням попиту на них та зростанням пропозиції.

Світова торгівля металами сприяє підтримці міжнародного торговельного балансу. Україна має тісні зв'язки в торгівлі чорними металами з країнами Європи, Азії та іншими регіонами. У виробництві сталі позицію лідера займає Китай, який є провідним виробником залізної руди. Процес виробництва руди залежить від

Таблиця 1

Обсяги виробництва сталі деяких країн світу за січень – квітень 2016 р., тис. т [5]

Країна	Січень	Лютий	Березень	Квітень
Китай	62 555	58 515	70 650	69 420
Японія	8 777	8 345	8 726	8 498
Індія	7 394	7 460	8 059	7 800
США	6 456	6 424	6 770	6 571
Південна Корея	5 664	5 075	5 716	5 670
Бразилія	2 497	2 434	2 506	2 300
Туреччина	2 598	2 370	2 729	2 887
Україна	1 938	1 971	2 205	2 154
Тайвань, Китай	1 790	1 660	1 775	1 720

Таблиця 2

Рейтинг світових компаній-виробників сталі у 2015 р. (фрагмент) [5]

Ранг	Компанія	Обсяг виробництва, млн т
1	ArcelorMittal	97,136
2	Hesteel Group	47,745
3	Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation (NSSMC)	46,374
4	POSCO	41,975
5	Baosteel Group	34,938
6	Shagang Group	34,214
7	Ansteel Group	32,502

Таблиця 3

Обсяг експорту продукції чорної металургії України, тис. дол. США [6]

Обсяг експорту, тис. дол. США	Січень – березень 2015 р.	Квітень – червень 2015 р.	Липень – вересень 2015 р.	Жовтень – грудень 2015 р.	Січень – березень 2016 р.
Чавун переробний, дзеркальний у первинних формах	129 601,2	88 728,7	151 580,5	141 124,1	85 153,8
Сталь вуглецева у первинних формах	1 327,4	283,2	268,8	371,9	278,9
Сталь вуглецева нелегована	214,1	259,1	138,2	185,2	34,6
Сталь, що не ржавіє	14,8	47,3	75,3	45,8	40,1
Феросплави	234 143 565,0	205 435,3	192 544,6	179 916,0	153 539,6

рівня інвестиційної активності у цій галузі економіки (див. табл. 1).

Провідні світові компанії-виробники сталі наведені в табл. 2.

Аналіз показників динаміки експорту та імпорту продукції чорної металургії представлений в табл. 3 і 4.

У цілому, експорт продукції чорної металургії скоротився в декілька разів у І кварталі 2016 р. порівняно з аналогічним періодом 2015 р. Це пояснюється загальним спадом промислового виробництва та металургійної галузі. Основним країнами експорту залишаються країни СНД та Європи, Азії та США.

Обсяг імпорту сталі, чавуну та феросплавів також поступово скорочується за деякими позиціями у 1,6–8 раза. Обсяг імпорту нелегованої сталі за аналізований період підвищився у 1,5 раза. Країнами-імпортерами є країни СНД, Європи, Азії та інші.

Біржова торгівля продукцією здійснюється на товарних біржах. Їх кількість в Україні зростає, однак не всі вони постійно діють і взагалі не відповідають світовим стандартам, обсяг угод на товарних біржах є нестабільним.

Сьогодні в Україні функціонують 39 акредитованих товарних бірж у всіх областях країни. Українським біржам притаманні такі особливості, як:

– значна концентрація біржової торгівлі в окремих регіонах;

– низький рівень спеціалізації напрямів;

– відносно невеликий статутний капітал бірж.

Щодо тенденцій подальшого розвитку біржової торгівлі, то очікується зміна структури товарів на біржах у напрямі збільшення продукції енергетики, дорогоцінних та кольорових металів та продовольчих товарів [7].

Щодо територіального розміщення, то товарні біржі є в усіх областях України, але протягом останніх років почали визначатися центри біржової торгівлі: м. Київ, Київська, Дніпропетровська, Полтавська та Миколаївська області. Особливо відчутною є роль Києва, на долю якого припадає близько 80% національного біржового обігу [8].

Майже в кожній країні світу існує біржа металів, на якій відбувається торгівля металургійною продукцією. Однак найбільшою з них є Лондонська біржа металів *(London Metal Exchange)*, яка є високо ліквідним ринком зі значними обсягами торгівлі. На ній представлений широкий спектр ф'ючерсів та опціонів як на кольорові, так і на чорні метали.

Серед українських підприємств, зокрема, здійснюють біржову торгівлю чотири найбільш

Таблиця 4

Обсяг імпорту продукції чорної металургії України, тис. дол. США [6]

Обсяг імпорту, тис. дол. США	Січень – березень 2015 р.	Квітень – червень 2015 р.	Липень – вересень 2015 р.	Жовтень – грудень 2015 р.	Січень – березень 2016 р.
Чавун переробний, дзеркальний у первинних формах	757,1	160,6	60,3	192,8	89,5
Сталь вуглецева у первинних формах	–	39,1	–	–	–
Сталь вуглецева нелегована	54,6	66,6	111,4	98,7	81,8
Сталь, що не ржавіє	1 922,8	2 436,4	1 918,0	982,3	1 144,3
Чавун переробний легований, чавун дзеркальний	0,7	–	–	–	–
Феросплави	25 157,8	31 850,4	25 067,4	18 139,6	14 920,7

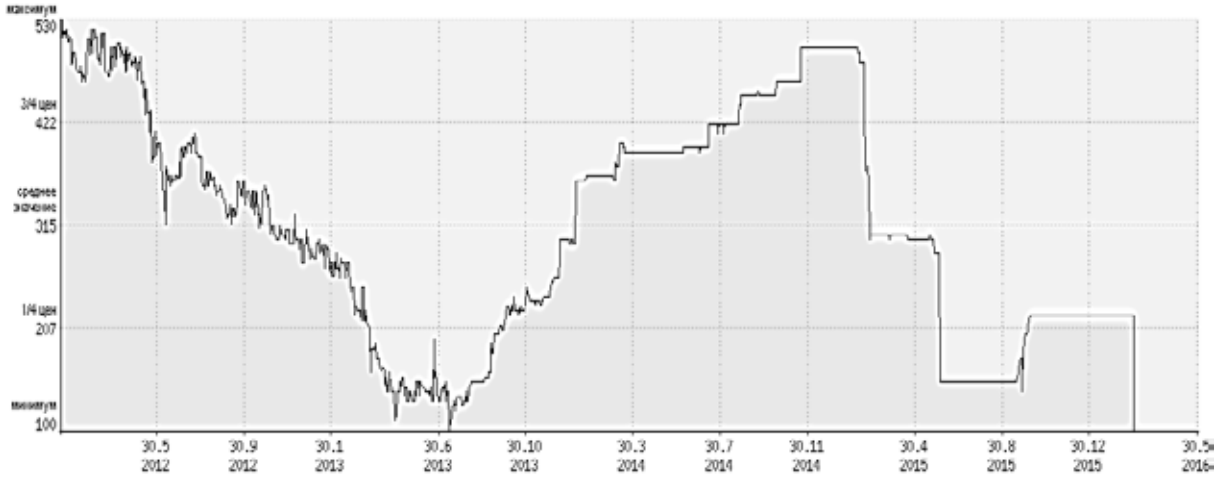


Рис. 1. Графік динаміки цін на сталь [9]

крупні компанії, які виробляють майже 50% готового прокату в Україні. До них належать: Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, Єнакіївський металургійний завод, металургійний комбінат «Азовсталь» та Алчевський металургійний комбінат. Ці, а також інші підприємства здійснюють операції з купівлі-продажу чорних металів на LME.

Графік динаміки цін на сталь зображено на рис. 1.

Обсяг ф'ючерсів та опціонів на основі контрактів за недорогоцінними металами, за якими йшла торгівля на 75 біржах усього світу в 2014 р. становив 872 601 162 дол. США, що на 35% вище, ніж у 2013 р. Частка ф'ючерсів та опціонів на недорогоцінні метали становила 1,7%.

За рейтингом ф'ючерсів та опціонів на ринку металів 1-ше місце в 2014 р. займали ф'ючерси на арматурну сталь на суму 408 078 103 дол. США, що на 38,9% перевищило відповідні показники минулого року. 3-тє місце в рейтингу зайняли ф'ючерси на залізну руду на суму 96 359 128 дол. США, що на 4301,5% перевищило відповідний обсяг 2013 р. [10].

У майбутньому сталь залишатиметься одним із найбільш важливих матеріалів для сучасного суспільства, однак індустрія виробництва сталі стикатиметься з великою кількістю перешкод, таких як: надлишкові потужності, волатильність сировинних і енергетичних ринків, ризики протекціоністської політики.

Згідно з оцінками OECD, у 2025 р. попит на сталь збільшиться до 2,3 млрд т на рік (середньорічне зростання в 2013–2025 становитиме 3,7%): 64% споживання припадатиме на будівельний сектор, 17% – автомобілебудування, 15% – виробництво технологічних машин та обладнання. 90% очікуваного збільшення споживання сталі в 2012–2025 рр. забезпечать такі галузі:

– житлові та інфраструктурні проекти у країнах з економікою, що розвивається (68% зростання);

– технологічне машинобудування (13% зростання);

– нафтогазопромислові та інші труби (9% зростання) [11].

Тобто сталь як товар, за яким здійснюється торгівля в усьому світі, надалі залишатиметься цінним чорним металом, які в цілому займають велику питому вагу у структурі експорту та імпорту.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, підвищення експортного потенціалу Україні в металургії дасть широкі можливості з модернізації економіки, що матиме позитивний економічний та соціальний ефект. У статті розглянуто стан та особливості розвитку чорної металургії України, показано її позиції порівняно з іншими країнами світу. Проаналізовано динаміку експорту й імпорту деяких видів продукції чорної металургії. Представлено обсяг ф'ючерсів та опціонів на основі контрактів за недорогоцінними металами, за якими йде світова біржова торгівля та перспективи розвитку світового ринку сталі. У наступних дослідженнях будуть проаналізовані перспективи розвитку продукції кольорової металургії в Україні та світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Полькіна А.С. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку металургії / А.С. Полькіна // Управління розвитком. – 2014. – № 2 (165). – С. 134–137.

2. Козенков Д.Є. Аналіз стану чорної металургії України: сучасні проблеми та шляхи розвитку / Д.Є. Козенков, О.В. Цимбалюк // Ефективна економіка: електронне науково-фахове видання. – 2013. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2225.

3. Солодкий М.О. Біржовий ринок: [навч. посібник] / М.О. Солодкий. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 565 с.

4. Яворська В.О. Аналіз сучасного стану світового біржового ринку / В.О. Яворська // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 6. – С. 13–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mbr_2014_6_5.

5. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації сталі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://worldsteel.org.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.

7. Голишева Є.О. Історія становлення товарних бірж та тенденції їхнього розвитку / Є.О. Голишева, М.В. Ахрамеєва // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. О.Ф. Балацького (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.): у 4 т. / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – Т. 4. – С. 17–18.

8. Трубей О.М. Детермінанти розвитку товарних бірж в Україні / О.М. Трубей // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 116–124.

9. Центральный металлический портал РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://metallicheckiy-portal.ru/index-cen-lme.

10. Official Site of Futures Industry Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://fimag.fia.org/articles/2014-fia-annual-global-futures-and-options-volume-gains-north-america-and-europe-offset.

11. Ринок сталі 2012 р. та оцінка перспектив розвитку галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bakertilly.ua/media/UKR_Steel_2012.pdf.

УДК 331

ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ
THE FUNCTIONING OF NON-STATE PENSION FUNDS

Труфен А.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Недержавні пенсійні фонди є неприбутковими організаціями, що забезпечують громадянам виплати додаткових до основних пенсій на основі добровільної участі, сприяють розвитку інвестиційної діяльності, фінансових ринків. Тому їх ефективне функціонування є основою розвитку економіки країни в цілому і добробуту кожного громадянина окремо.

Мета дослідження. *Охарактеризувати та проаналізувати особливості розвитку НПФ в Україні на сучасному етапі, а також визначення основних переваг та недоліків, доцільності їх існування в нашій країні.*

Методи дослідження. *У процесі написання статті були використані загальнонаукові методи, метод порівняння, аналізу та синтезу.*

Результати дослідження. *Недержавні пенсійні фонди сприяють процесу трансформації потоків грошових ресурсів з форми заощаджень та кінцевих витрат населення у форму інвестицій. Діяльність недержавних пенсійних фондів відбувається в мінливих умовах ринкового середовища, у зв'язку з чим фонди постійно модифікують свою діяльність, адаптуючись до ринкових змін. Це, у свою чергу, викликає потребу у перегляді підходів до формування законодавчих засад діяльності фондів.*

Ключові слова: *недержавні пенсійні фонди, державне регулювання, інвестиційний портфель, соціально-економічний розвиток, пенсійна система, інфляційні процеси.*

Негосударственные пенсионные фонды являются некоммерческими организациями, обеспечивающими гражданам выплаты дополнительных к основным пенсий на основе добровольного участия, способствующие развитию инвестиционной деятельности, финансовых рынков. Поэтому их эффективное функционирование является основой развития экономики страны в целом и благосостояния каждого гражданина в отдельности.

Цель исследования. *Охарактеризовать и проанализировать особенности развития НПФ в Украине на современном этапе, а также определение основных преимуществ и недостатков, целесообразности их существования в нашей стране.*

Методы исследования. *В процессе написания статьи были использованы общенаучные методы, метод сравнения, анализа и синтеза.*

Результаты исследования. *Негосударственные пенсионные фонды способствуют трансформации потоков денежных ресурсов из формы сбережений и конечных расходов населения в форму инвестиций. Деятельность негосударственных пенсионных фондов происходит в изменяющихся условиях рыночной среды, в связи с чем фонды постоянно модифицируют свою деятельность, адаптируясь к изменениям. Это, в свою очередь, вызывает потребность в пересмотре подходов к формированию законодательных основ деятельности фондов.*

Ключевые слова: *негосударственные пенсионные фонды, государственное регулирование, инвестиционный портфель, социально-экономическое развитие, пенсионная система, инфляционные процессы.*

Private pension funds are non-profit organizations to ensure the citizens payments additional to basic pensions on the basis of voluntary participation, promoting investment activities and financial markets. Therefore, their effective functioning is the basis for the development of the economy in General and the well-being of each citizen individually.

The purpose of the study. *To describe and analyse peculiarities of the development of the NPF in Ukraine at the present stage, as well as determination of the main advantages and disadvantages, the appropriateness of their existence in our country.*

Research methods. *In the process of writing of this article were used General scientific methods, the method of comparison, analysis and synthesis.*

The results of the study. *Private pension funds contribute to the transformation of the flows of financial resources from the form of savings and final costs of the population in the form of investment. The activities of non-state pension funds is happening in a changing market environment in connection with which funds continually modify their activities, adapting to the changes. This, in turn, causes the need for revision of approaches to formation of legislative fundamentals of the funds.*

Keywords: *private pension funds, state regulation, investment portfolio, socio-economic development, pension system, inflationary processes.*

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [4] НПФ є юридичною особою, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у порядку, визначеному законодавством.

Дослідженням наукового напряму функціонування та розвитку недержавних пенсійних фондів впродовж останніх років займаються такі вітчизняні вчені-економісти, як Бахмач А., Лібанова Е., Сальникова Т., Гладчук О., Терещенко Г., Ткач О., Федоренко А., Школьник І., Якимова А., Ярошенко О. та ін.

Цілком очевидним є те, що розвиток недержавних пенсійних фондів залежить від рівня життя людей, структури їхніх доходів і бажання брати участь у системі недержавного пенсійного забезпечення.

Реалії сьогодення такі, що недержавне пенсійне забезпечення в Україні не є масовим додатковим видом соціальних гарантій працівників, як у більшості розвинених країн. Працездатне населення практично не виявляє власної ініціативи щодо участі в недержавному пенсійному забезпеченні. Недосконалість законодавчої бази, нерозвиненість організованого ринку цінних паперів, низький рівень фінансової обізнаності населення посилили вплив кризових явищ на діяльність недержавних пенсійних фондів. Захист пенсійних накопичень та їх примноження за рахунок інвестиційного прибутку з метою здійснення майбутніх пенсійних виплат учасникам проводять фінансові установи, які здійснюють управління активами недержавних пенсійних фондів. Саме від того, як працюють ці установи, які будують відносини з фондом і як контролюватимуться, значною мірою залежить спроможність фонду здійснювати пенсійні виплати [3].

Правовий режим утворення та функціонування недержавних пенсійних фондів, як нового виду інституцій, яким держава може делегувати певні функції щодо здійснення державних програм обов'язкового соціального страхування, передбачає таку послідовність кроків зі створення НПФ:

1) створення недержавного пенсійного фонду починається з прийняття рішення зборами засновників-юридичних осіб, яке оформлюється протоколом;

2) розробка Статуту НПФ та пенсійних схем, їх реєстрація в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України;

3) державна реєстрація пенсійного фонду. Пенсійний фонд набуває статусу юридичної особи з моменту його державної реєстрації державним реєстратором за місцезнаходженням НПФ та видачі відповідного свідоцтва;

4) отримання довідки в органах статистики про присвоєння пенсійному фонду ідентифікаційного коду за ЄДРПОУ;

5) отримання дозволу в дозвільній системі та виготовлення печатки.

6) реєстрація в податкових органах, яка включає наступні дії:

- необхідно стати на облік як платник податків;

- отримати рішення про включення НПФ до Реєстру неприбуткових організацій (установ);

7) формування ради недержавного пенсійного фонду засновниками.

Кожен член ради повинен мати, крім вищої освіти, ще й кваліфікаційне свідоцтво фахівця з питань діяльності НПФ. Крім того, персональний склад ради обов'язково погоджується з Держфінпослуг;

8) право на провадження діяльності з недержавного пенсійного забезпечення пенсійний фонд набуває тільки після отримання статусу фінансової установи в Держфінпослуг. На підставі позитивного рішення щодо внесення інформації про пенсійний фонд до Реєстру, Держфінпослуг оформляє Свідоцтво, яке отримує новостворений недержавний пенсійний фонд [7].

Якщо розглядати інфраструктуру недержавних пенсійних фондів, то можна виділити таких суб’єктів, як адміністратори, компанії з управління активами, зберігачі активів (комерційні банки), страхові компанії, консультанти та радники з інвестиційних питань, аудитори та органи державного нагляду та контролю. Створення такої розгалуженої мережі інститутів, які займаються обслуговуванням недержавних пенсійних фондів, пов’язане з тим, щоб створити ефективну систему гарантії захисту учасників недержавного пенсійного забезпечення, яка складається з таких елементів [1]: надання ліцензії адміністраторам фондів, компанії з управління активами і банкам-зберігачам здійснюється задля державного контролю професійності цих суб’єктів ще до початку їх роботи з вкладниками громадян; чіткий розподіл активів пенсійного фонду від активів інших учасників недержавного пенсійного забезпечення дозволяє уникати використання активів на непередбачені законодавством цілі у процесі управління ними та збереження пенсійних вкладів при банкрутстві або ліквідації будь-якого учасника системи недержавного пенсійного забезпечення; розподіл функцій, повноважень і відповідальності з управління активами, адміністрування і зберігання активів між різними суб’єктами дозволяє максимально знизити ризик їх змови.

Особливе місце в системі державного регулювання недержавних пенсійних фондів займає регулювання їх інвестиційної діяльності, насамперед, – контроль складу інвестиційного портфеля цих фондів [3].

На сьогоднішній день, головними причинами повільного розвитку НПФ є: низькі доходи; нерозвиненість фондового ринку – брак фінансових інструментів, які гарантували б компенсацію інфляційних процесів, та відсутність реальних інструментів реінвестування пенсійних активів у розвиток підприємств-вкладників; відсутність досвіду практичної роботи – недостатня кількість кваліфікованих кадрів; недостатній професійний і функціональний рівень у роботі НПФ представників супутніх професій; низька поінформованість населення та потенційних підприємств-вкладників про можливості та переваги пенсійної реформи, незнання принципів і цілей діяльності фондів; стереотипи недовіри; складне і дороге програмне забезпечення для обслуговування клієнтів НПФ [1].

В Україні завдання щодо розвитку системи недержавних пенсійних фондів визначається у Комплексній програмі розвитку фінансового сектора України до 2020 року і є одними з основних чинників створення передумов для довгострокового сталого розвитку фінансового сектора [5].

Основними цільовими орієнтирами для більш ефективного функціонування НПФ визначено розроблення підходів з боку НБУ, ФГВФО, НКЦПФР, НКФП щодо захисту пенсійних активів, що розміщенні в банках України. Одним із завдань Програми є запровадження на законодавчому рівні до грудня 2019 р. «правила «розумного інвестора» під час управління активами недержавних пенсійних фондів.

Також, відповідно до згаданої Комплексної програми, протягом липня 2015 р. – грудня 2019 р. передбачається запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (2-й рівень пенсійної системи), забезпечення ефективного регулювання та нагляду за суб'єктами накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та порядком формування та використання пенсійних коштів, створення спеціальних «довгих» фінансових інструментів (державних облігацій з дохідністю не нижче рівня інфляції) для інвестування активів накопичувальної пенсійної системи, посилення системи стимулювання роботодавців і працівників до участі в програмах додаткового пенсійного забезпечення та податкового стимулювання участі роботодавців [4].

Піонером ідеї створення регіональних пенсійних фондів в Україні виступила компанія з управління активами ПрАТ «КІНТО», яка заснувала низку НПФ з регіональною орієнтацією: НПФ «Черкаси» (м. Черкаси), НПФ «Івано-Франківськ» (м. Івано-Франківськ), НПФ «Слобожанський капітал» (м. Куп'янськ) тощо [7]. На жаль, через розгортання фінансової кризи, зміну системи влади у країні та втрату підтримки від органів місцевої влади вивести ці фінансові установи на задовільний функціональний рівень так і не вдалося, і їх довелося ліквідувати як такі, що не вийшли на мінімальні обсяги пенсійних активів.

Як приклад успішно функціонуючого регіонального НПФ, можна розглядати «Перший національний відкритий пенсійний фонд» (2004), створений за ініціативою органів місцевої влади міста Одеса. На 31.12.2013 р. вартість пенсійних активів фонду становила 98,035 млн. грн., вартість чистих активів – 96,632 млн. грн., кількість учасників – 53 630 осіб [8]. За рішенням ОМС внески до НПФ на користь працівників бюджетної сфери початково сплачувалися за рахунок частини коштів місцевого бюджету, призначених для утримання таких установ. Пізніше, внаслідок погіршенням фінансового стану в умовах кризи, місцева влада була змушена відмовитись від цього заходу.

На тлі відносно високих як для України абсолютних показників діяльності цього НПФ структура його інвестиційного портфеля могла би бути кращою з погляду її наближення до потреб соціально-економічного розвитку регіону. На звітну дату в портфелі НПФ домінували банківські депозити, які становили 46,4% загальної вартості пенсійних активів, та облігації підприємств – 37,7%, інвестиційна нерухомість становила 7,8%, банківські метали – 3,1%, тоді як акції українських емітентів становили лише 0,17%, що можна пояснити кризовим станом фондового ринку України, і зовсім відсутні інвестиції в облігації місцевої позики. Отже практично цей фонд відійшов від концепції муніципального фонду і діє як всеукраїнський.

Дещо пізніше (2006 р.) в Україні було зареєстровано сімейство регіональних НПФ з об'єднавчою назвою «Резерв...»: «Чорноморський резерв», «Резерв Тернопільщини», «Резерв Рівненщини», «Столичний резерв», «Резерв Запоріжжя», «Резерв Слобожанщини», активами яких управляла компанія з управління активами «Національний резерв». Сукупна вартість пенсійних активів цих фондів на 31.08.2014 р. становила 4 337 691 грн. [9, с. 67].

Найбільший з них – «Резерв Рівненщини» (2 649 грн. «чистих» активів) мав таку структуру пенсійного портфеля: ОВДП – 44% загальної вартості пенсійних активів; депозити – 26%; корпоративні облігації – 15%; акції – 4%; муніципальні облігації – 4%. На жаль, конкретні об'єкти інвестування цього фонду не пов'язані з емітентами цінних паперів походженням з Рівненської області, і незадовільно виглядають інвестиції в муніципальні облігації та в акції українських емітентів.

Із складу та структури портфелю цих НПФ видно, що хоча ці пенсійні фонди і були початково створені як регіональні фінансові установи, однак свою інвестиційну політику так і не підпорядковували цілям фінансування місцевого розвитку і здійснювали розміщення пенсійних коштів на ринку цінних паперів України, не обмежуючись відповідним регіоном.

Ураховуючи, що глобальні активи основних світових пенсійних ринків станом на 01.01.2014 р. досягали гігантської суми в 31,980 трлн. дол. США, з яких понад 80% спрямовано на фінансування підприємств реального сектора відповідних країн (акції – 47%, облігації – 34%) [10], залишається сподіватися, що позитивний міжнародний досвід розвитку накопичувальної пенсійної системи стане додатковим стимулом до впровадження другого рівня пенсійної системи в Україні та використання її можливостей як потужного джерела інвестиційних ресурсів для фінансування економіки в цілому та місцевого господарства зокрема.

Висновки. Розвиток та функціонування НПФ є перспективним напрямом у процесі формування потужного та стабільного інвестиційного ринку в Україні як на мікро-, так і на макрорівнях.

Загальна динаміка розвитку НПФ в Україні свідчить про те, що, хоча й повільними темпами, але дана система пенсійного за безпечення впевнено набуває розвитку в Україні, а відсутність різкого збільшення кількості НПФ можна не тільки пояснити впливом загального кризового стану в національній економічній системі, але також можна сприймати і як позитивний показник, адже це свідчить, що існуючі НПФ є достатньо стійкими та стабільними, аби витримати несприятливі умови як зовнішнього, так і внутрішнього ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачинська О.В., Кравчук О.М. Роль недержавних пенсійних фондів у системі пенсійного забезпечення – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_2/177-182.pdf.

2. Доценко І.О. Місце і роль недержавних пенсійних фондів в системі пенсійного забезпечення – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/pdf.

3. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-15; станом на 20.07.2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.

4. Козарезенко Л.В. Роль недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя в розвитку людського потенціалу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2016/2_0/319_328.pdf.

5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297.

6. Мисник Т.Г. Практика створення та функціонування недержавних пенсійних фондів – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2010/01/149.pdf.

7. Офіційний сайт Компанії з управління активами ПрАТ «Національний резерв» – [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.reserve-am.com.ua/.

8. Офіційний сайт Першого національного відкритого пенсійного фонду – [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.lnpf.com.ua/.

9. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / за ред. д-ра екон. Наук І.О. Луніної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. Та прогноз. НАН України». – К., 2016. – 70 с.

10. Global Pension Assets Study 2013 – [Електронний ресурс] // Towers Watson. – Доступний з: http://www.towerswatson.com/.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.025.12:<336.14:352>

ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

CHARACTERISTIC OF THE STATE FINANCIAL CONTROL APPLICATION LOCAL BUDGET UKRAINE

Ковалюк О.М.
доктор економічних наук, професор,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Данчевська І.Р.
аспірант кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У сучасних умовах фінансовий контроль за бюджетними коштами є актуальною і складною проблемою, тому що рівень економічного й соціального забезпечення фінансової стабільності держави та окремих територій залежить від рівня виконання бюджетів. Фінансовий контроль за коштами місцевих бюджетів є найбільш результативним, якщо він забезпечує комплексну та всебічну перевірку щодо їх формування та виконання.

Ключові слова: *державний фінансовий контроль, органи державного фінансового контролю, органи місцевого самоврядування, місцеві бюджети, бюджетна політика.*

Исследование финансового контроля на государственном и местном уровнях не является новым, но необходимо установить соотношение контрольных полномочий в отношении бюджетных средств между специальными органами финансового контроля и органами местного самоуправления. Финансовый контроль за средствами местных бюджетов является наиболее результативным, если он обеспечивает комплексную и всестороннюю проверку их формирования и исполнения.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, органы государственного финансового контроля, органы местного самоуправления, местные бюджеты, бюджетная политика.*

The study of financial control at the state and local level is not new, but it is necessary to set the ratio of power to control the budget between the special financial control bodies and local authorities. Financial control over local budget funds is most effective if it provides a comprehensive and thorough inspection of their formation and execution.

Keywords: *state financial control, bodies of state financial control, local governments, local budgets, budget politics.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Не випадково місцеве самоврядування здійснюється на принципі поєднання місцевих і державних інтересів, бо дієвий контроль на всіх стадіях бюджетного процесу стосовно місцевих бюджетів у цілому забезпечує і належне виконання державного бюджету.

Дослідження фінансового контролю на державному та місцевому рівнях не є новим, але необхідно встановити співвідношення контрольних повноважень щодо бюджетних коштів між спеціальними органами фінансового контролю та органами місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженням цієї проблеми займатися М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко, І.К. Дрозд, В.О. Шевчук, Л.В. Дікань та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні повноваження у сфері контролю за місцевими бюджетами зосереджено як в органах державної влади, так і місцевого самоврядування. Вважається, що розмежування

функцій між цими органами, а також включення бюджетного запиту до пропозиції проекту місцевого бюджету перед поданням його на розгляд відповідно Раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевим державним адміністраціям та виконавчим органам відповідних рад (п. 5 ст. 75 БКУ) [2]. Одночасне їх спрямування на контроль за місцевими бюджетами сприяє підвищенню використання коштів за цільовим призначенням.

Перевірка бюджетів – це обстеження і вивчення окремих ділянок фінансово-господарської діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, бюджетних установ, інших суб'єктів господарювання автономії, області, району, міста чи району в місті щодо дотримання учасниками бюджетного процесу визначених законодавством норм складання, розгляду, затвердження та виконання бюджетів, що проводяться органами фінансового контролю в межах покладених на них повноважень [1, с. 68].

За своєю сутністю фінансовий контроль являє собою систему заходів органів державної влади, органів влади АР Крим та органів місцевого самоврядування, спрямованих на забезпе-

Рис. 1. Система органів державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів

Джерело: побудовано автором на основі [2; 5; 6; 7; 8; 9]

чення законності дій учасників бюджетного процесу під час складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджетів і звітування про їх виконання з використанням специфічних форм і методів їх організації.

Перевищення ролі державної влади в контролі за коштами місцевих бюджетів може порушити основні засади місцевого самоврядування – гарантованого державою права та реальної здатності територіальної громади самостійно або під відповідальність органів і посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України, що закріплено у ст. 2 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [6].

Контроль за коштами місцевого бюджету розпочинається ще до його прийняття. Ця місія покладається на органи місцевого самоврядування, які в особі місцевих фінансових органів здійснюють контроль під час аналізу бюджетного запиту, поданого головним розпорядником, з погляду його відповідності меті, пріоритетності, а також дієвості та ефективності використання бюджетних коштів.

Місцеве самоврядування здійснюється на принципі поєднання інтересів держави та територіальних громад. Відповідно до п. 4 ст. 61 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі законом загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів відповідно до цього закону [6].

Державна фінансова підтримка місцевого самоврядування спонукає до контролю за законним, доцільним, економним, ефективним та раціональним витрачанням бюджетних коштів і належним їх обліком.

Крім органів місцевого самоврядування, контроль за місцевими бюджетами здійснюють Міністерство фінансів України, державна фінансова інспекція України, Державна казначейська служба України, органи державної фіскальної служби та інші органи державної виконавчої влади, які контролюють використання коштів місцевого бюджету, а також державні адміністрації, яким обласні та районні ради делегують свої виконавчі повноваження. Однак якщо ДФІУ є спеціальним органом державного фінансового контролю, тобто контроль є основним і єдиним завданням цих органів, то Державна фіскальна служба, Державна казначейська служба України, внутрівідомчі контрольно-ревізійні підрозділи виконують контрольні функції паралельно з іншими покладеними на них завданнями. Характеристика системи органів державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів представлена на рис. 1.

Попередній контроль місцевих бюджетів, як відомо, проводиться до здійснення фінансових операцій з метою перевірки обґрунтованості розрахунків і пошуку більш ефективних напрямів використання фінансових ресурсів.

Основним органом державного фінансового контролю з огляду виконавчої влади є Міністерство фінансів України. Міністерство фінансів здійснює попередній контроль під час подання місцевими державними адміністраціями і виконавчими органами розрахунків обсягів міжбюджетних трансфертів та інших показників. Після схвалення Кабінетом Міністрів України проекту Закону України «Про Державний бюджет України» Міністерство фінансів України доводить розрахунки прогнозних обсягів міжбюджетних трансфертів, методику їх визначення та інші показники, необхідні для складання проектів місцевих бюджетів. Кабінет Міністрів України здійснює попередній контроль за місцевими бюджетами під час схвалення проекту цього закону, оскільки встановлює обсяг міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам. Але, на жаль, у Бюджетному кодексі України не встановлено відповідальність цього органу за неналежне проведення контрольних дій, що надалі може привести до нереальності бюджету.

Верховна Рада України також не залишає поза увагою контроль за коштами місцевих бюджетів, який вона попередньо здійснює під час ухвалення закону про Державний бюджет України в другому читанні. Саме після цього кабінет Міністрів України доводить раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевим державним адміністраціям та виконавчим органам відповідних рад положення та показники міжбюджетних трансфертів.

Місцеві фінансові органи здійснюють контроль під час аналізу бюджетного запиту, поданого головним розпорядником бюджетних коштів, щодо його відповідності меті, пріоритетності, а також дієвості та ефективності використання бюджетних коштів, на підставі якого керівник фінансового органу приймає рішення про включення бюджетного запиту до пропозицій проекту місцевого бюджету (п. 5 ст. 75 Бюджетного кодексу України) [2].

Місцеві державні адміністрації в межах, визначених Конституцією і законами України, здійснюють на відповідних територіях державний контроль за:

– збереженням і раціональним використанням державного майна;

– станом фінансової дисципліни, обліку та звітності, виконанням державних контрактів і зобов'язань перед бюджетом, належним і своєчасним відшкодуванням шкоди, заподіяної державі [7].

У Бюджетному кодексі України не передбачено відповідальність за недостовірність показників, що закладаються у проектах місцевих бюджетів, за неналежне здійснення контролю на першій стадії бюджетного процесу. Крім цього, нормативні акти не визначають і відповідальність відповідних органів за несвоєчасне прийняття бюджетів. На нашу думку, встановлення санкцій

за такі порушення сприятиме в результаті належному, своєчасному виконанню бюджетів.

Друга і найбільш дієва форма фінансового контролю – поточний, що здійснюється з метою попередження на стадії виконання місцевих бюджетів різного роду відхилень або в разі їх виявлення оперативного корегування.

Практично органом, який здійснює загальну організацію, управління та контроль за виконанням місцевих бюджетів, є місцевий фінансовий орган, що затверджує розпис бюджету, за яким він виконується, та забезпечує відповідність розпису місцевого бюджету встановленим бюджетним призначенням. Місцеві фінансові органи отримують від територіальних органів Державної казначейської служби України баланси, місячні звіти про виконання місцевих бюджетів.

Територіальні органи Державної казначейської служби України виконують безпосередньо контрольні функції щодо використання коштів місцевого бюджету, оскільки п. 2 ст. 78 Бюджетного кодексу України закріплено, що казначейське обслуговування місцевих бюджетів здійснюється територіальними органами Державної казначейської служби України [2].

Проте казначейська служба управляє і контролює коштами, які знаходяться на його рахунках та забезпечує своєчасне і в повному обсязі надходження до місцевих бюджетів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів [8].

Держфінінспекція України є центральним органом виконавчої влади, входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю.

Основними завданнями Держфінінспекції України є реалізація державної політики у сфері державного фінансового контролю, а також внесення пропозицій щодо її формування [9].

Контролю державної фіскальної служби відведено важливе місце, оскільки ці органи забезпечують наповнення до 80% дохідної частини бюджетів.

Проводячи перевірки, органи державної фіскальної служби донараховують суми податків, зборів та інших обов'язкових платежів, здійснюють примусове їх стягнення та притягують до відповідальності винних у порушенні податкового законодавства осіб.

На цьому етапі контроль органів державної фіскальної служби, державної фінансової інспекції та державного казначейства є найбільш ефективним, оскільки він здійснюється за результатами виконання місцевого бюджету шляхом проведення ревізій та перевірок, за результатами яких можна зробити остаточні висновки про використання коштів місцевого бюджету за цільовим призначенням [5].

Перспектива вдосконалення комплексності контролю залежить від його якості на всіх етапах і своєчасність адекватного реагування фінансових органів, головних розпорядників та інших органів влади за результатами контролю, на виявлені факти нецільового й неефективного використання бюджетних коштів, шляхом вжиття заходів щодо відшкодування незаконних витрат, регулювання обсягів фінансування, приведення їх у відповідність з нормативно-правовими актами, що регулюють бюджетний процес [3, с. 151].

Отже, головним для органів фінансового контролю стає передбачення проблем, здатних ускладнити проведення бюджетної політики як на державному, так і місцевому рівнях.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На нашу думку, в Україні має бути чітко сформовані, законодавчо закріплені й розвиватися незалежно одна від одної три гілки фінансового контролю, а саме:

– державна сфера, в якій функціонує система державного фінансового контролю;

– муніципальна сфера, де діє система фінансового контролю органів місцевого самоврядування та місцевої виконавчої влади;

– сфера громадянського суспільства з незалежною системою фінансового контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: [підручник] / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко. – К.: Українська академія оригінальних ідей, 2005. – 888 с.
2. Бюджетний кодекс України, ухвалений 21 червня 2001 р. // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 131. – С. 5–12.
3. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль: [навч. посібник] / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук. – К.: Імекс ЛТД, 2007. – 304 с.
4. Дікань Л.В. Фінансовий контроль: [навч. посібник] / Л.В. Дікань. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 346 с.
5. Про державну фіскальну службу: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 № 236 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF.
6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР // Офіційний вісник. – 1997. – № 25. – Ст. 20.
7. Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 09.04.1999 № 586-XIV // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 10. – Ст. 190.
8. Про затвердження Положення Про Державну казначейську службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.04.2015 № 215 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF.
9. Про Положення про Державну фінансову інспекцію України: Указ Президента України від 23.04.2011 № 499/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/499/2011.

УДК 005.337

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING AND TAXATION OF COMPANY PROFITS

Загорельська Т.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Шакун А.А.
студентка,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Розглянуто нормативні акти бухгалтерського та податкового обліку щодо формування інформації про фінансові результати та розподілення прибутку. Проаналізовано національні та міжнародні стандарти складання звіту про фінансові результати. Рекомендовано представляти фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів.

Ключові слова: *нормативні акти, положення бухгалтерського обліку, прибуток, доходи, витрати, фінансові результати, звітність.*

Рассмотрены нормативные акты бухгалтерского и налогового учета по формированию информации о финансовых результатах и распределение прибыли. Проанализированы национальные и международные стандарты составления отчета о финансовых результатах. Рекомендуется представлять финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами.

Ключевые слова: *нормативные акты, положения бухгалтерского учёта, прибыль, доходи, расходы, финансовые результаты, отчётность.*

The instruments studied accounting and taxation at formation of information on the financial results and profit distribution. Analyzed national and international standards reporting on financial results. It is recommended to submit financial statements in accordance with international standards.

Keywords: *standarts, Generally Accepted Accounting Principles, profit, receipts, expenditures, financial results, report.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зміни законодавчої системи негативно впливають на формування прибутковості підприємств та призводять до збільшення ризику неефективності їх функціонування. За цих умов важливим завданням кожного підприємства є адаптація до нестабільного ринкового середовища та постійних змін бухгалтерського та податкового обліку. Необхідність вдосконалення законодавчої бази держави позитивно вплине на діяльність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Над питанням про законодавчо-нормативне забезпечення обліку прибутку працювали такі вчені, як В. Швець, Г. Голубнича, Ф. Бутинець, Я. Герасимович, Г. Кірейцев, В. Лінник, Н. Чебанова, А. Кузьмінський, М. Лучко, Г. Андрєєва та інші [8]. Також цим питання присвячено закордонні публікації таких авторів, як М. ван Бред, Г. Велш, А. Джон, К. Друрі, Б. Нідлз, Е. Хендріксен, А. Шеремет, та інші.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою даної статті є аналіз нормативно-правових актів, що регулюють бухгалтерський та податковий облік формування прибутку на промислових підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Діяльність будь-якого підприємства спрямована на одержання прибутку. Прибуток є джерелом збільшення капіталу в результаті діяльності підприємства.

Прибуток – найважливіший показник, що характеризує господарську діяльність підприємства. Інформацію про розмір одержаного прибутку на підприємстві власники та менеджери отримують за даними обліку фінансових результатів. Облік фінансових результатів є центральним й одним з найбільш важливих питань у всій системі бухгалтерського обліку.

Діяльність суб'єктів підприємництва у галузі фінансових, господарських та трудових відносин регулюється актами вищої юридичної сили, що містяться в законах України. Всі нормативні документи, які мають необхідну інформацію надходить з постанов Кабінету Міністрів України, Національного банку України, наказів Міністерства фінансів України. Нормативна інформація не може суперечити правовій інформації.

Господарський кодекс України (далі – ГКУ) регулює формування та розподіл прибутку різних видів діяльності. Згідно із цим нормативним документом, пунк 2 статті 3 регулює господарську діяльність та господарські відносини, визначає прибуток, є основною метою підприємництва.

Пункт 5 статті 87 ГКУ визначає порядок формування прибутку товариства і говорить, що прибуток господарського товариства утворюється з надходжень від його господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З економічного прибутку товариства сплачуються передбачені законом податки та інші обов'язкові платежі, а також відсотки за кредитами банків і за облігаціями. Прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у розпорядженні товариства, яке визначає напрями його використання відповідно до установчих документів товариства.

У пункті 6 статті 191 ГКУ зазначено, що органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування під час встановлення фіксованих цін, застосування яких унеможливлює одержання прибутку суб'єктами підприємництва, зобов'язані надати цим суб'єктам дотацію відповідно до закону.

Безоплатне вилучення прибутку (доходу) передбачає собою стаття 240 ГКУ, де вказано, що прибуток (дохід), одержаний суб'єктом господарювання внаслідок порушення встановлених законодавством правил здійснення господарської діяльності, а також суми прихованого (заниженого) прибутку (доходу) чи суми податку, несплаченого за прихований об'єкт оподаткування, підлягають вилученню в дохід відповідного бюджету в порядку, встановленому законом. Крім того, із суб'єкта господарювання стягується у випадках і порядку, передбачених законом, штраф, але не більше ніж у двократному розмірі вилученої суми, а у разі повторного порушення протягом року після застосування цієї санкції – у трикратному розмірі вилученої суми. Перелік порушень, за які до суб'єкта господарювання застосовуються санкції, передбачені цією статтею, а також порядок їх застосування визначаються законами.

Відповідно до статті 253 ГКУ прибуток (дохід), незаконно одержаний суб'єктами підприємницької діяльності в результаті порушення статей 29, 30 і 32 ГКУ, стягується за рішенням суду до державного бюджету України.

Господарським кодексом України визначено основні засади господарювання в Україні й регулює господарські відносини, що виникають в процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання. Використовується цей документ для визначення правових основ господарської діяльності підприємства [1].

Згідно з Податковим кодексом України, 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), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу [2].

За останній період в економіці країни відбулися зміни, які привели до переходу бухгалтерського обліку на рівень міжнародних стандартів обліку та звітності. З'явилися науково-економічні джерела, в яких важливе питання відводиться формуванню й зображенню в бухгалтерському обліку доходів і витрат. Від повноти відображення в бухгалтерському обліку та звітності інформації про доходи, витрати і фінансовий результат діяльності залежить якість представлених у бухгалтерській звітності відомостей.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (International Financial Reporting Standards) – це зведення документів стандартів, що регулюють принципи та правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для прийняття ними економічних рішень щодо організації [3].

Міжнародні стандарти носять рекомендаційний характер, і країни можуть самостійно приймати рішення про їх використання. Принциповою основою переходу на міжнародні стандарти, перш за все, має бути визнання загальних принципів підготовки та складання фінансової звітності. Принципи підготовки та складання фінансової звітності сформульовані у вигляді окремого документа. Цей документ не є стандартом й не містить обов'язкових вимог і рекомендацій.

У цей час питання переходу українських компаній на Міжнародні стандарти фінансової звітності набуло надзвичайну актуальність. Вже сьогодні Міністерство фінансів поступово вносить зміни до національних стандартів, наближуючи їх до міжнародних. Це зумовлено визнанням МСФЗ як одного з головних інструментів, що гарантує надання прозорої й уніфікованої інформації про фінансовий стан компанії для широкого кола учасників ринку, у тому числі й закордонних.

Використання МСФЗ для подання звітності є необхідною процедурою під час виходу на міжнародні ринки, дозволяючи таким чином роз-

ширити коло потенційних інвесторів. Впровадження МСФЗ дає можливість вдосконалювати внутрішню систему управління підприємством шляхом використання єдиних методик обліку з метою управління господарською діяльністю, а також підвищити конкурентоспроможність компанії внаслідок забезпечення надійною та прозорою інформацією зацікавлених користувачів [6].

Публічні акціонерні товариства, банки та страховики мають складати фінансову та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) починаючи з 1 січня 2012 року, а інші учасники фінансового ринку – з 2013 або 2014 року.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього положення (стандарту) застосовуються до фінансової звітності й консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність відповідно до законодавства.

У фінансовій звітності обов'язково наводиться інформація, розкриття якої вимагають національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку або міжнародні стандарти фінансової звітності та інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України з питань бухгалтерського обліку [4].

Згідно з Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності» від 28.03.2013 № 433, метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки й збитки та сукупний дохід підприємства за звітний період.

У звіті про фінансові результати наводяться доходи й витрати, які відповідають критеріям, визначеним у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку [5].

Інформація про доходи підприємства є в П(С)БО 15 «Дохід». Зокрема, статті 5–11 регламентують визнання та класифікацію доходів. Так, згідно зі статтею 10, визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

а) дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

б) інші операційні доходи;

в) фінансові доходи;

г) інші доходи;

Оцінення доходів регламентується статтями 21–24 П(С)БО 15: дохід вноситься в бухгалтерський облік в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню. У разі відстрочення платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця визнається доходом у вигляді відсотків [4].

Усі підприємства за період своєї діяльності зазнають витрат під час виробництва своєї продукції, що приводить до збільшення або зменшення собівартості продукції. Прибуток (збиток) прямо пропорційно залежить від собівартості. Для правильного віднесення витрат до собівартості виготовленої продукції використовують П(С)БО 16 «Витрати», яке визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства, їх класифікацію та витрати, які не відносяться до собівартості виготовленої продукції [4].

Таблиця 1

Порівняння методик складання звіту про фінансові результати відповідно до П(С)БО та МСФЗ

Ознаки	П(С)БО	МСФЗ
Форма звітності	Форма є регламентованою, перший розділ – інформація про доходи та витрати, які класифіковані за функціями, другий розділ – про витрати, які класифіковані за елементами	Форма не регламентована, дозволяється вибір класифікації операційних витрат за функціями чи за елементами
Види діяльності	Основна, операційна, фінансова	Операційна, фінансова, інвестиційна
Зміст статей	1. Понаднормативні витрати запасів відображають у складі загально виробничих витрат. 2. Витрати на безнадійні борги відображаються у складі інших операційних витрат. 3. Інші доходи та інші витрати розкриваються за окремими однойменними статтями. 4. Прибуток (збиток) від фінансових інвестицій відображається у складі інших доходів і витрат	1. Понаднормативні витрати запасів відображають за статтею «собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)». 2. Витрати на безнадійні борги відображається у складі витрат на збут. 3. Усі інші доходи та інші витрати відносяться до складу інших операційних доходів і витрат. 4. Прибуток (збиток) від фінансових інвестицій відображається у складі фінансових доходів ї витрат

Порівняння методик складання звіту про фінансові результати відповідно до П(С)БО та МСФЗ [7] зображено в табл. 1.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Порівнявши Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку України з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку щодо методики складання звіту про фінансові результати, можна зробити висновок, що існують значні відмінності, що приводить до суттєвих розбіжностей між фінансовими звітами. НП(С)БО вимагає регламентованої побудови звіту про фінансові результати та недопустима можливість зміни складу статей. МСФЗ є рекомендованими до побудови звіту.

Формування інформації про фінансові результати й розподіл прибутку регламентується цілим переліком нормативних актів бухгалтерського обліку. Зміни в чинних Положеннях породжує відсутність розуміння взаємозв'язків між різними показниками фінансових результатів і необхідністю їх формування. Також не вирішено багато концептуальні питання, що стосуються, перш за все, принципів взаємодії нормативного регулювання бухгалтерського й податкового законодавства, що сьогодні є актуальною проблемою. Наявні протиріччя в системах бухгалтерського та податкового обліку фінансових результатів вимагають ретельного аналізу й дослідження, але для цього потрібно чітко розуміти відмінності бухгалтерського та податкового обліку.

Пропозиції щодо подальшого дослідження питань законодавчо- нормативного забезпечення обліку прибутку пов'язані із тим, що в умовах впровадження та застосування МСФЗ виникає потреба у рішенні цілого комплексу питань методології та організації формування й розкриття обліково-аналітичної інформації у фінансовій звітності, як про це пише Г.П. Голубнича: «Возникает потребность в решении целого комплекса вопросов методологического характера. К ним, в частности, относятся методология и организация формирования и раскрытия учетно-аналитической информации, содержащейся в финансовой отчетности» [9].

У майбутньому для України буде корисним повний перехід обліку на МСФЗ. Чинне українське законодавство ґрунтується на МСФЗ, однак воно не має прямого перекладу відповідних стандартів. Якщо звітність ґрунтується на національних стандартах, які суттєво відрізняються від міжнародних це не змінно приводитиме до розбіжності результатів показників українських підприємств з показниками їх іноземних конкурентів.

Законодавча та нормативна база бухгалтерського та податкового обліку України перебуває на стадії наближення до міжнародних стандартів. Система нормативного регулювання бухгалтерського обліку потребує додаткових реформувань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (зі змінами від 25.12.2015 № 922-VIII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами від 01.06.2016 № 1084-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-14 (зі змінами від 03.09.2015 № 675-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
4. Загальні вимоги до фінансової звітності: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5229.
6. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: [навч. посібник] / І.В. Жолнер. – К.: НУХТ, 2012. – 335 с.
7. Гуляєва Д.О. Методичні аспекти складання звіту про прибутки та збитки за П(С)БО та МСФЗ / Д.О. Гуляєва // Управління розвитком. – 2012. – № 18. – С. 166–168
8. Глушко Л.В. Законодавчо-нормативне забезпечення обліку аналізу доходів / Л.В. Глушко // Науковий світ. – 2016. – № 42. – С. 50–56.
9. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В.Г. Швець. – К.: Знання, 2008. – 447 с.

УДК 657.471:640.43

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИТРАТ У МЕРЕЖАХ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF INTERNAL AUDIT OF EXPENSES IN THE NETWORKS OF RESTAURANT ENTERPRISES

Копотієнко Т.Ю.
аспірант кафедри фінансового аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет

Розглянуто сутність понять «ефект» та «ефективність». Здійснено огляд окремих пропозицій щодо оцінки ефекту та ефективності внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту. Запропоновано показники якісного та кількісного оцінювання ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах підприємств ресторанного господарства.
Ключові слова: *внутрішній аудит, витрати, мережа підприємств ресторанного господарства.*

Рассмотрена сущность понятий «эффект» и «эффективность». Осуществлен обзор отдельных предложений по оценке эффекта и эффективности внутреннего контроля и внутреннего аудита. Предложены показатели качественного и количественного оценивания эффективности внутреннего аудита расходов в сетях предприятий ресторанного хозяйства.
Ключевые слова: *внутренний аудит, расходы, сеть предприятий общественного питания.*

The essence of the terms «effect» and «efficiency». Reviewed individual proposals for impact assessment and effectiveness of internal controls and internal audit. The proposed indicators are qualitative and quantitative evaluation of the effectiveness of internal audit costs in the networks of enterprises of restaurant economy.
Keywords: *internal audit, expenses, networks of restaurant enterprises.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Добровільне прийняття рішення щодо впровадження внутрішнього аудиту витрат у діяльність мереж підприємств ресторанного господарства (далі – мереж ПРГ) та усвідомлення власниками ресторанного бізнесу неминучості понесення у зв'язку із цим додаткового витрачання ресурсів зумовлюють пошук засобів аргументації доцільності організації та проведення зазначеної форми контролю. Найбільш переконливими доказами при цьому, на думку багатьох вітчизняних і закордонних вчених, можуть бути результати оцінювання ефекту та ефективності здійсненого контролю. Однак незавершеність методичних розробок щодо цієї проблематики ускладнює процес оцінювання ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ та потребує наукового вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Аналіз наукової літератури показав, що існує дуже багато досліджень, присвячених розв'язанню методологічних проблем оцінювання ефективності економічного (господарського) [1; 2] та внутрішнього контролю [3; 4; 5; 6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Водночас зазначимо, що питання оцінювання ефективності внутрішнього аудиту залишається недослідженим. За винятком роботи [7], у наукових працях, спрямованих на комплексне дослідження теоретичних та прикладних аспектів внутрішнього аудиту суб'єктів господарювання приватного сектора економіки [8; 9; 10], проблематика оцінювання ефективності зазначеної форми контролю не розглядається. При цьому міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (далі – МСППВА) вказують на важливість та необхідність здійснення періодичного оцінювання діяльності внутрішнього аудиту в межах виконання програми забезпечення та підвищення його якості [11, с. 12].

Так, запропонована у праці [3] методика оцінювання ефективності внутрішнього контролю значною мірою сприяє вирішенню аналогічної проблеми у сфері внутрішнього аудиту. Однак визначення ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ потребує уточнення показників оцінки, спрямованих на визначений нами об'єкт – витрати підприємств, що актуалізує подальші дослідження у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розроблення показни-

ків якісного та кількісного оцінювання ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розробленню методики оцінювання ефективності будь-якої діяльності має передувати з'ясування сутності цього поняття. «Економічний словник» дає декілька підходів до визначення ефективності:

1. Співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта й використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами (затратами).

2. В економіці та менеджменті – максимізація результату за мінімальних витрат.

3. Здатність обрати правильну мету (ціль), на якій зосередити енергію організації [12].

В іншому енциклопедичному виданні ефективність визначається як «здатність створювати ефект, результативність процесу, проекту тощо та визначається як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат» [13].

Досліджуючи ефективність систем контролю у сфері господарювання, В.О. Шевчук визначає під поняттям ефективності контролю рівень його пристосованості до розв'язання певної проблеми у визначених умовах. «Ефективність, – зазначає вчений, – це здатність контролю до вирішення певного завдання» [2, с. 53]. Водночас він акцентує увагу на важливості розмежування ефективності та ефекту контролю, оскільки останній є наслідком його використання у визначених умовах [2, с. 53].

С.В. Бардаша зазначає, що ефективності контролю – це здатність суб'єкта контролю раціонально виконувати контрольні дії, зміст та наслідки яких обумовлюватимуть досягнення мети контрольного заходу [1, с. 448]. Науковцем також було сформовано визначення ефективності внутрішнього контролю, під якою треба розуміти «властивість як окремого контрольного заходу, так і в цілому системи внутрішнього контролю досягати мети контролю та сприяти оптимізації управління господарською системою / системою господарського забезпечення учасника відносин у сфері господарювання» [1, с. 454].

Розглядаючи поняття ефективності внутрішнього аудиту, Нагайчук В.В. зазначає про те, що це «здатність до вирішення певного завдання, ступінь цінності контрольно-оціночної інформації, досягнення позитивного результату в управління господарською діяльністю підприємства» [14, с. 39]

Вищенаведені підходи вказують на те, що ефективність як у загальноекономічному розумінні, так і щодо внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту зокрема, необхідно розглядати в двох аспектах – якісному та кількісному, що відповідно впливає на розробку методики її оцінювання. Доречними при цьому є здійснені у праці [1, с. 448] висновки щодо існування взаємовпливу та взаємозалежності ефекту та ефективності.

Отже, ефективність внутрішнього аудиту (зокрема, витрат) полягає у властивості, здатності такої системи/підсистеми у цілому чи окремого контрольного заходу найбільш раціональним способом досягати визначеної мети. Якісний аспект ефективності впливає на формування ефекту в його якісному та кількісному вираженні. Щодо кількісного аспекту ефективності внутрішнього аудиту (зокрема, витрат) вважаємо, що він може бути оцінений лише за фактичними наслідками контрольного заходу (ідентифікацією ефекту). Ефективність у кількісному вираженні є констатацією того, на скільки раціональним способом та якою мірою було здійснено розв'язання визначених завдань та досягнуто поставленої мети.

Якісний аспект ефективності внутрішнього аудиту (зокрема, витрат) може бути оцінено за допомогою відповідних якісних показників. Окремі вимоги до якісних характеристик внутрішнього аудиту встановлюють МСППВА, в яких зазначається, що лише повне дотримання зазначених вимог дає змогу зазначати у звітних документах внутрішнього аудиту, що він проведений відповідно до цих стандартів [11, с. 27].

Розробка показників, які пропонуються до застосування з метою якісного оцінювання внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ, базуються на вимогах МСППВА щодо якісних характеристик функції внутрішнього аудиту, основних вимогах Кодексу етики внутрішнього аудиту та підході до перевірки відповідності якісним критеріям за стадіями організації та функціонування/проведення системи контролю чи окремого контрольного заходу, розробленого на основі принципів контролю та представленого в роботі [3, с. 18] (див. табл. 1).

Оцінювання кожного показника, представленого у табл. 1, пропонуємо здійснювати шляхом ранжування балів. Якщо твердження повністю відповідає дійсності (фактичній ситуації) цьому показнику, присвоюємо 3 бали; частково відповідає дійсності – 2 бали; не відповідає дійсності – 1 бал. Сумарний підрахунок балів за якісними показниками становить від 1 до 18 – низький рівень ефективності внутрішнього аудиту витрат; від 19 до 36 – середній рівень ефективності внутрішнього аудиту витрат; від 37 до 54 – високий рівень ефективності внутрішнього аудиту витрат за якісними критеріями.

Визначення системи показників кількісного оцінювання ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ можливо здійснити шляхом ідентифікації ефекту за результатами проведення такого контрольного заходу. Складність цього завдання полягає у тому, що, хоча ефект за наслідками контролю є завжди, різноманітність його видів та форм прояву приводить до того, що ефект не завжди можливо кількісно виміряти.

Усвідомлення сутності ефекту контролю як наслідку чи результату процесу контролю, який є якісним або кількісним показником в абсолютному вираженні [1, с. 448], вказує на помилковість окремих спроб науковців пропонувати критерії ефективності внутрішнього аудиту без дослідження змістової характеристики цього поняття. Зокрема, такі показники, як чисельність працівників відділу внутрішнього аудиту, вартість утримання служби внутрішнього аудиту, кількість звітів про аудиторські перевірки, кількість аудиторських рекомендацій, пряме скорочення витрат чи економія від виконання рекомендацій аудиту [7, с. 228–229],

Таблиця 1

Якісні показники ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах підприємств ресторанного господарства

Показник	Стадії				Рівень відповідності
	Організації СВА	Функціонування СВА	Організації ОКЗ	Проведення ОКЗ	
Наявність офіційних регламентів функціонування внутрішнього аудиту (статуту, посадових інструкцій тощо)	+	+	–	–	1–3 бали
Наявність чіткого розподілу контрольних повноважень між ініціатором та виконавцем внутрішнього аудиту витрат	+	–	–	–	1–3 бали
Існування налагодженої взаємодії та взаємозв'язку між ініціатором та виконавцем внутрішнього аудиту витрат (інформування про результати та заходи реагування на них)	+	+	+	+	1–3 бали
Забезпечення організаційної та функціональної незалежності суб'єкта – виконавця внутрішнього аудиту витрат	+	+	–	–	1–3 бали
Високий рівень кваліфікації, професійної компетентності та ретельності суб'єкта –виконавця внутрішнього аудиту витрат	+	+	+	+	1–3 бали
Об'єктивність (неупередженість у процесі здійснення професійних суджень суб'єктом –виконавцем внутрішнього аудиту витрат)	–	+	–	+	1–3 бали
Використання систематичного та послідовного підходу у процесі здійснення внутрішнього аудиту витрат	+	+	+	+	1–3 бали
Виявлення порушень з витратами на засадах компаративності	–	–	+	+	1–3 бали
Достовірність результатів внутрішнього аудиту витрат	–	+	–	+	1–3 бали
Повнота охоплення підсистемою внутрішнього аудиту витрат підсистем управління витратами менеджерами підприємств	+	–	–	–	1–3 бали
Адаптивність та постійне вдосконалення підсистеми внутрішнього аудиту витрат	+	+	–	–	1–3 бали
Самодостатність підсистеми внутрішнього аудиту витрат (оптимальність конструкції підсистеми, встановлення норм функціонування об'єкта внутрішнього аудиту, стандартизація процесу внутрішнього аудиту витрат)	+	–	–	–	1–3 бали
Існування відповідальності за проведення та наслідки внутрішнього аудиту витрат та поінформованість про це суб'єкта-виконавця	+	+	–	+	1–3 бали
Інформування про результати внутрішнього аудиту витрат відповідальних за функціонування об'єкта (керівників/ менеджерів, бухгалтерів підприємства)	–	+	–	+	1–3 бали
Раптовість та оперативність здійснення процедур внутрішнього аудиту витрат	–	+	–	+	1–3 бали
Адекватність процедур та методичних засобів внутрішнього аудиту витрат реальним потребам у їх застосуванні	–	+	+	+	1–3 бали
Здійснення планування діяльності відділу підрозділу внутрішнього аудиту та окремих контрольних заходів	+	–	+	–	1–3 бали
Участь суб'єкта – виконавця внутрішнього аудиту витрат у розробленні норм господарювання щодо недопущення порушень та вдосконалення управління витратами підприємств мережі	–	+	–	+	1–3 бали

Примітка: СВА – система внутрішнього аудиту; ОКЗ – окремий контрольний захід

на нашу думку, не коректно відносити до показників ефективності діяльності внутрішнього аудиту. Крім того, чисельність працівників відділу внутрішнього аудиту та вартість його утримання не можливо віднести ні до показників ефективності діяльності, ні до показників ефекту внутрішнього аудиту, оскільки зазначені показники є не результатом чи наслідком контрольного процесу (процесу внутрішнього аудиту), а умовами організації відділу внутрішнього аудиту (як і будь-якого іншого структурного підрозділу підприємства).

Погоджуємося з думкою С.В. Бардаша та Є.В. Мниха, які аргументують твердження щодо формування за наслідками внутрішнього контролю як функції управління саме управлінського ефекту, у складі якого доцільно виділяти інформаційний, соціально-виховний, економічний та організаційний ефекти [4, с. 119]. Зважаючи на ідентифікацію внутрішнього аудиту як форми внутрішнього контролю, зазначену пропозицію вважаємо актуальною також для внутрішнього аудиту (зокрема, витрат) у мережах ПРГ.

З огляду на те, що функціональним призначенням внутрішнього аудиту є формування вичерпної, релевантної інформації про фактичні параметри досліджуваного об'єкта та надання економіко-правової оцінки результатів порівняння їх зі встановленими критеріями, одержання інформаційного ефекту однозначно набуває пріоритетного значення. Ідентифікація інформаційного ефекту у складі управлінського як внутрішнього контролю, так і внутрішнього аудиту (зокрема, витрат), відсуває з першого плану роль економічного ефекту, який традиційно визначається для оцінки ефективності підприємницької діяльності. Оцінювання інформаційного ефекту внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ стосується визначення власником (співвласниками) мережі ПРГ того, на стільки цінною (корисною та необхідною) для здійснення конкретних завдань або в цілому стратегічного управління мережею ПРГ є інформація, якою його забезпечує відділ внутрішнього аудиту за результатами проведення перевірок.

Організаційний ефект, на думку авторів праці [4, с. 120], характерний тим контрольним заходам, за результатами яких було встановлено недоліки в організації процесів чи діяльності структурних підрозділів підприємства. На наш погляд, організаційний ефект внутрішнього аудиту в цілому та витрат зокрема можливо ідентифікувати як за наслідками виявлення недоліків в організації процесів чи систем, що є об'єктами внутрішнього аудиту, так і недоліків в організації системи чи процесу внутрішнього аудиту (зокрема, витрат). Вважаємо, що кількість вчасно виконаних рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту витрат свідчить про рівень організації підсистеми внутрішнього аудиту, у тому числі наявність регламентування організаційного статусу та повноважень відділу внутрішнього аудиту (можливість впливу на витрати як об'єкт внутрішнього аудиту), налагодження зв'язку між виконавцем та ініціатором внутрішнього аудиту витрат (інформування про одержані результати) та зворотного зв'язку (моніторингу реалізації результатів внутрішнього аудиту витрат). Розраховані на основі показників організаційного ефекту коефіцієнти ефективності, зокрема, коефіцієнт, який характеризує якість доказової бази виявлених порушень (коефіцієнт відшкодування завданої матеріальної шкоди), можуть вказувати на ефективність обраних контрольних процедур (методики) внутрішнього аудиту витрат. Аналогічні судження щодо окремих аспектів ефективності організації та проведення внутрішнього аудиту витрат можливо зробити на основі розрахунку коефіцієнтів плановості, оперативності та своєчасності, наведених у праці [3, с. 18].

Дещо інакше розуміння сутності організаційного ефекту в контексті дослідження ефективності державного фінансового контролю наведено в монографії О.А. Шевчука [15, с. 359], відповідно до якого організаційний ефект контролю виражається у наявності фактів притягнення посадових осіб підприємства до різних видів відповідальності: дисциплінарної, матеріальної чи кримінальної, що позитивно вплине на зменшення кількості порушень внаслідок виховання відповідальності суб'єкта управління за його діяльність. Таким чином, охарактеризовано ефект, який у праці [4, с. 120] визначено як соціально-виховний, що, на наш погляд, більш правильно. Тому соціально-виховний ефект за результатами внутрішнього аудиту витрат можуть мати контрольні заходи, відповідно до яких на підставі достатньої доказової бази порушень щодо господарських операцій, пов'язаних з витратами, було здійснено притягнення суб'єкта порушення до різного виду відповідальності.

Свідченням зростання соціально-виховної ефективності є тенденція до зменшення порушень звітного періоду щодо попередніх періодів. Звісно, за умови вірогідності результатів внутрішнього аудиту (зокрема, витрат), які вказують на відсутність/зниження порушень. Динаміка зменшення порушень на невеликому підприємстві можливо буде не надто показовою, однак у масштабах діяльності мережі ПРГ такі тенденції можливо прослідкувати. Свідченням того, що результати внутрішнього аудиту витрат зображають характеристику параметрів об'єкта, яка відповідає дійсності, може бути відсутність порушень, які не були виявлені відділом внутрішнього аудиту, в матеріалах перевірок цього ж об'єкта, проведених суб'єктами зовнішнього контролю (органами державного фіскального контролю, аудиторською/консалтинговою компаніями).

Економічний ефект має безпосереднє відношення до економічних (фінансових) показ-

ників суб'єкта господарювання. Потенційний економічний ефект мають контрольні заходи з внутрішнього аудиту витрат, за результатами який встановлено суму виявлених порушень, оскільки це дає змогу відшкодувати завдану шкоду (у тому числі, упущену вигоду) у випадку доведення вини відповідальної особи. Реалізований економічний ефект є вартісним вираженням фактично відшкодованої матеріальної шкоди (у тому числі, упущеної вигоди) за порушення з витратами; одержаній сумі економії (зменшення) витрат внаслідок виконання рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту витрат. До показників, які характеризують економічний ефект внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ, нами пропонується відносити також суму порушень з витратами підприємств, попереджених підсистемою внутрішнього аудиту витрат, звісно з розумінням певної обмеженості практичного розрахунку такого показника.

Зазначена у праці з державного фінансового контролю [15, с. 350] вказівка щодо категоричної неможливості кількісної оцінки превентивної функції контролю є цілком слушною. Оцінку результатів попередження порушень внаслідок процедур контролю дійсно складно уявити в контексті здійснення періодичного

Таблиця 2

Кількісні показники ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах підприємств ресторанного господарства

Групи показників	Показник	Інтерпретація значення показника
Інформаційна ефективність	$Kief = \sum_{i=1}^{n} K_i \times M_i$, де Kief – комплексний коефіцієнт цінності інформації внутрішнього аудиту витрат для забезпечення обґрунтованості прийняття управлінського рішення; Кі – оцінка і-го критерію цінності інформації за результатами внутрішнього аудиту витрат; Мі – коефіцієнт вагомості і-го критерію оцінки цінності інформації, частка одиниці; n – кількість критеріїв оцінки, одиниць	1 ≥ К ≥ 0,9 (відмінно); 0,9 > К ≥ 0,7 (добре); 0,7 > К ≥ 0,5 (задовільно); 0,5 > К ≥ 0 (незадовільно)
Економічна ефективність	$К_{ЕЕФ1} = \frac{В_П}{В_{ВАВ}}$, де $К_{ЕЕФ1}$ – коефіцієнт виявлених порушень; $В_П$ – вартісне вираження виявлених порушень щодо формування витрат підприємств, $В_{ВАВ}$ – витрати на організацію та проведення внутрішнього аудиту витрат підприємств	КЕ1 > 1 (відмінно); КЕ1 = 1 (добре); КЕ1 < 1 (задовільно)
	$К_{ЕЕФ2} = \frac{В_{ВШ}}{В_{ВАВ}}$, де $К_{ЕЕФ2}$ – коефіцієнт відшкодування шкоди; $В_{ВШ}$ – вартість (сума) відшкодованої матеріальної шкоди (у тому числі упущеної вигоди), зумовленої порушеннями з витратами підприємств; $В_{ВАВ}$ – витрати на організацію та проведення внутрішнього аудиту витрат	КЕ1 > 1 (відмінно); КЕ1 = 1 (добре); КЕ1 < 1 (задовільно)
	$К_{Ек3} = \frac{Е_В}{В_{ВАВ}}$, де $К_{Ек3}$ – коефіцієнт прямої економії витрат; $Е_В$ – сума економії (зменшення) витрат внаслідок виконання рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту витрат; $В_{ВАВ}$ – витрати на організацію та проведення внутрішнього аудиту витрат	КЕ1 > 1 (відмінно); КЕ1 = 1 (добре); КЕ1 < 1 (задовільно)
	$К_{ПП4} = \frac{В_{ПП}}{В_{ВАВ}}$, де $К_{ПП4}$– коефіцієнт превентивності внутіршнього аудиту витрат; $В_{ПП}$ – вартісне вираження порушень з витратами підприємств, попереджених підсистемою внутрішнього аудиту витрат; $В_{ВАВ}$ – витрати на організацію та проведення внутрішнього аудиту витрат підприємств	КЕ1 = 1 (добре) КЕ1 > 1 (відмінно)
	$К_{РВ5} = \frac{В_{ВАВ}}{ЧП_К}$, де $К_{РВ5}$ – коефіцієнт витрат на контроль на гривню прибутку, $В_{ВАВ}$ – витрати на організацію та проведення внутрішнього аудиту витрат підприємств, $ЧП_К$ – консолідований чистий прибуток підприємств мережі за звітний період	КЕ6 зв.п. = КЕ6 п.п. (добре) КЕ6 зв.п. < КЕ6 п.п. (відмінно), де КЕ6 п.п. – коефіцієнт за попередній період

Продовження таблиці 2

Організаційна ефективність	$К_{ОЕ1} = \frac{Н_{УВ}}{К_{ВА}}$, де $Н_{УВ}$ – кількість недоліків в організації процесу управління витратами, виявлених за період; $К_{ВА}$ – загальна кількість проведених контрольних заходів з внутрішнього аудиту витрат за період	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
	$К_{ОЕ2} = \frac{К_{ВР}}{К_{НР}}$, де $К_{ВР}$ – кількість впроваджених рекомендацій з удосконалення процесу формування витрат підприємств; $К_{НР}$ – кількість наданих рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту витрат	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
	$К_{ОЕ3} = \frac{В_{ВМШ}}{В_{ЗШ}}$, де $В_{ВМШ}$ – сума відшкодованої матеріальної шкоди, у тому числі упущеної вигоди; $В_{ЗШ}$ – загальний обсяг завданої шкоди (коефіцієнт відшкодування завданої шкоди, який вказує на якість доказів ВА	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
	$К_{ВВР} = \frac{К_{ВР}}{К_{НР}}$, де $К_{ВР}$ – кількість вчасно виконаних рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту витрат; $К_{НР}$ – загальна кількість наданих рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту витрат	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
	$К_{П} = \frac{КЗ_{П}}{КЗ_{З}}$, де $К_{П}$ – коефіцієнт плановості; $КЗ_{П}$ – кількість контрольних заходів, проведених відповідно до затверджених планів; $КЗ_{З}$ – загальна кількість проведених контрольних заходів з внутрішнього аудиту витрат за період	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
	$К_{ОП} = \frac{КЗ_{ДЗ}}{КЗ_{З}}$, де $К_{ОП}$ – коефіцієнт оперативності; $КЗ_{ДЗ}$ – кількість контрольних заходів з внутрішнього аудиту витрат, завершених до закінчення передбаченого планом строку; $КЗ_{З}$ – загальна кількість проведених контрольних заходів з внутрішнього аудиту витрат за період	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
	$К_{СВ} = \frac{КЗ_{П}}{КЗ_{З}}$, де $К_{СВ}$ – коефіцієнт своєчасності завершення контрольних заходів; $КЗ_{П}$ – кількість контрольних заходів з внутрішнього аудиту витрат, завершених у передбачений планом строк; $КЗ_{З}$ – загальна кількість проведених контрольних заходів з внутрішнього аудиту витрат за період	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
Соціально-виховна ефективність	$К_{СВЕ1} = \frac{К_{ДВ}}{К_{З}}$, де $К_{ДВ}$ – кількість випадків притягнення суб'єкта порушення до дисциплінарної відповідальності за порушення господарських операцій, пов'язаних з витратами підприємств; $К_{З}$ – загальна кількість контрольних заходів, за результатами яких виявлено порушення з витратами за період	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
	$К_{СВЕ2} = \frac{К_{МВ}}{К_{З}}$, де $К_{МВ}$ – кількість випадків притягнення суб'єкта порушення до матеріальної відповідальності за порушення господарських операцій, пов'язаних з витратами підприємств; $К_{З}$ – загальна кількість порушень з витратами, виявлених за період	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно

Продовження таблиці 2

Соціально-виховна ефективність	$К_{СВЕ3} = \frac{К_{КК}}{К_З}$, де $К_{КК}$ – кількість випадків ініціювання притягнення суб'єкта порушення до кримінальної відповідальності за порушення господарських операцій, пов'язаних з витратами підприємств; $К_З$ – загальна кількість порушень з витратами, виявлених за період	1 ≤ К ≥ 0,75 (відмінно); 0,75 > К ≥ 0,5 (добре); 0,5 > К ≥ 0,25 (задовільно); 0 ≤ К < 0,25 (незадовільно
	$К_{СВЕ4} = \frac{П_{ЗП}}{П_{ПП}}$, $П_{ЗП}$ – кількість порушень з витратами, виявлених за звітний період; $П_{ПП}$ – кількість порушень з витратами, виявлених за попередній період. (Коефіцієнт зниження кількості порушень, що виявляються за результатами внутрішнього аудиту витрат розраховується за тривалий проміжок часу)	К зв.п. = К п.п. (добре) КЕ6 зв.п. < КЕ6 п.п. (відмінно), де КЕ6 п.п. – коефіцієнт за попередній період

зовнішнього як державного контролю, так і незалежного аудиту. Однак, якщо мова йде про внутрішній аудит, який здійснюється перманентно, характеризується постійним доступом до об'єктів перевірки та спрямований на роботу на засадах превентивності, у певних ситуаціях така оцінка є можливою. Це може бути застосовано, коли можливо встановити вартість помилки або втрати у разі негативного сценарію розвитку події. Зокрема, це стосується порушень, розмір санкцій за які визначено у положеннях нормативно-правових актів. Для прикладу можна змоделювати ситуацію, коли вартісне вираження порушень з витратами підприємств, попереджених підсистемою внутрішнього аудиту витрат може дорівнювати обсягу санкцій, які могло понести підприємство, якби у межах попереднього контролю внутрішнім аудитором не було внесено уточнення до суми чи методики розрахунків податкових декларацій. Такий ефект внутрішнього аудиту витрат для функціонування мережі ПРГ звісно матиме значно більш позитивний вплив, ніж фіксація податкових санкцій постфактум.

Зважаючи на те, що ефекти, одержані за результатами внутрішнього аудиту чи внутрішнього контролю, дуже різняться за своєю формою, змістом та можливістю кількісного оцінювання, варто погодитися з авторами праці [3, с. 17] щодо неможливості вираження ефективності одним, навіть досить складним інтегральним показником.

На підставі вищевикладених положень кількісне оцінювання ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ пропонуємо за такими групами показників (див. табл. 2).

Деякі із запропонованих до використання показників характеризують ефективність внутрішнього аудиту витрат за взаємно оберненими наслідками, а тому власник мережі ПРГ може обрати ті групи показників, які пов'язані з оцінкою пріоритетних для нього ефектів.

Оцінювання ефективності власне підсистеми внутрішнього аудиту витрат, а не системи внутрішнього аудиту мережі в цілому, вимагає вартісного визначення обсягу витрачених ресурсів, які можливо пов'язати зі створенням та функціонуванням такої підсистеми. На нашу думку, розрахунок частки витрат на утримання контрольного підрозділу, пов'язану з перевіркою об'єкта «витрати», дещо складно визначити, однак можливо за умови належного планування роботи підрозділу, у тому числі в розрізі об'єктів. Зокрема, визначити обсяг витрат на внутрішній аудит, який можливо безпосередньо пов'язати з перевіркою об'єкта «витрати», можна за формулою:

$$y = \sum \frac{a \times c}{b} \quad (1)$$

де, *y* – обсяг витрат на внутрішній аудит, який можливо безпосередньо пов'язати із перевіркою об'єкта «витрати»;

a – загальні витрати, пов'язані з організацією/вдосконаленням та функціонуванням відділу внутрішнього аудиту за період;

b – обсяг навантаження на відділ внутрішнього аудиту за період (кількість запланованих чи фактично відпрацьованих людино-годин);

c – обсяг людино-годин, запланованих або відпрацьованих фактично (якщо є відхилення від планів) на проведення внутрішнього аудиту витрат.

Суб'єктами здійснення оцінки ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах ПРГ є:

– власник/співвласники мережі ПРГ або орган, що представляє їх інтереси (Спостережна рада; Аудиторський комітет у складі Спостережної ради) у межах проведення моніторингу відповідності підсистеми внутрішнього аудиту витрат встановленим регламентам її організації та функціонування;

– керівник відділу внутрішнього аудиту;

– суб'єкт зовнішнього контролю (аудиторська/консалтингова фірма, аудитор-ФОП) у межах проведення аудиту фінансової звітності, що регламентується МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів», чи надання аудиторської послуги з оцінки ефективності діяльності підрозділу внутрішнього аудиту підприємства.

Найбільш раціональним способом вважаємо комбінування вищезазначених підходів за пріо-

ритетності частоти виконання оцінки ефективності внутрішнього аудиту витрат ініціатором його створення. МСППВА рекомендують проводити зовнішні оцінки не рідше, ніж на 5 років. Інформаційна ефективність може оцінюватися лише ініціатором (користувачем результатів) внутрішнього аудиту витрат підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, у ході дослідження визначено некоректність розрахунку виключно економічної ефективності внутрішнього аудиту. Для визначення ефективності внутрішнього аудиту витрат у мережах підприємств ресторанного господарства розроблено комплекс якісних та кількісних показників, останні з яких характеризують різнобічність прояву ефектів такого контролю та включають розрахунок інформаційної, організаційної, соціально-виховної та економічної ефективності. Результати якісного оцінювання внутрішнього аудиту витрат дають змогу визначити рівень його здатності до виконання поставлених завдань та досягнення визначеної мети. Результати кількісного оцінювання ефективності внутрішнього аудиту витрат дають можливість підтвердити доцільність організації та функціонування внутрішнього аудиту витрат у мережах підприємств ресторанного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід: [монографія] / С.В. Бардаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 656 с.

2. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії організації, методології): [монографія] / В.О. Шевчук. – К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. – 371 с.

3, Бардаш С.В. Окремі аспекти якісного і кількісного оцінювання ефекту та ефективності внутрішнього контролю / С.В. Бардаш, Т.С. Осадча // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 16–19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_11_6.

4. Мних Є.В. Ефективність й ефект внутрішнього контролю: онтологічна інтерпретація сутності, складу та взаємозв'язку / Є.В. Мних, С.В. Бардаш // Наукові записки. – 2011. – № 2. – С. 116–123. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2011_2_18.

5. Максімова В.Ф. Системний підхід до створення концепції внутрішнього економічного контролю діяльності промислового підприємства / В.Ф. Максімова // Проблеми науки. – 2005. – № 5. – С. 22–28.

6. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: [монографія] / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.

7. Каменська Т.О. Внутрішній аудит: методологія та організація: дис. … докт. екон. наук: спец. 08.00.09 / Т.О. Каменська. – К., 2011. – 560 с.

8. Сметанко О.В. Становлення та розвиток внутрішнього аудиту в акціонерних товариствах України: дис. … докт. екон. наук: спец. 08.00.09 / О.В. Сметанко. – К., 2015. – 440 с.

9. Филевская Н.А. Внутренний аудит в системе корпоративного управления: дисс. … канд. экон. наук: спец. 08.00.12 / Н.А. Филевская. – САМАРА, 2015. – 232 с.

10. Шухман М.Е. Організація внутрішнього аудиту в корпораціях: дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / М.Е. Шухман. – Одеса, 2009. – 272 с.

11. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%202013%20Ukrainian.pdf.

12. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К.: Кондор, 2006. – 356 с.

13. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – Т. 2. – 568 с.

14. Нагайчук В.В. Доходи і витрати підприємства як об'єкт контролю / В.В. Нагайчук // Вісник Херсон. держ. ун-ту. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 5. – С. 37–40.

15. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль: питання теорії та практики: [монографія] / О.А. Шевчук. – К.: УБС НБУ, 2013. – 431 с.

УДК 657:334.723

СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
INDICATORS OF MANAGEMENT ACCOUNTING

Фоміна О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри бухгалтерського обліку,
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті розглянуто сучасні системи показників вимірювання ефективності діяльності підприємства, які можуть бути імплементовані в систему управлінського обліку. Визначено особливості, переваги та недоліки, притаманні розглянутим системам. Запропоновано основні положення формування збалансованої системи показників.
Ключові слова: *вимоги до показників, система показників, підходи до оцінення ефективності діяльності, управлінський облік.*

В статье рассмотрены современные системы показателей измерения эффективности деятельности предприятия, которые могут быть имплементированы в систему управленческого учета. Определены особенности, преимущества и недостатки, присущие рассматриваемым системам. Предложены основные положения формирования сбалансированной системы показателей.
Ключевые слова: *требования к показателям, система показателей, подходы к оценке эффективности деятельности, управленческий учет.*

The article considers the modern system of indicators measuring the performance of companies that can be implemented in management accounting. The features, advantages and disadvantages inherent in the system under consideration. The basic position of the formation of a balanced scorecard.
Keywords: *requirements for performance, system performance, approaches to assessing performance, management accounting.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підвищення ефективності діяльності підприємства завжди є актуальною проблемою управління, а отже, і інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. У цей час значущість цієї проблеми зростає, оскільки посилюється конкуренція між вітчизняними підприємствами, підвищуються вимоги споживачів до якості, асортименту й ціни товарів. Складність вирішення цього питання полягає, перш за все, в різноманітності систем, моделей і підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємств торгівлі в системі управлінського обліку. Це питання потребує розгляду наявних на сьогодні систем, моделей і підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємства, визначення їх переваг і недоліків та особливостей імплементації в систему управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Упродовж багатьох років методичні основи оцінювання діяльності суб'єкта господарювання еволюціонували. Але ця проблема у міру розвитку теорій управління завжди вирішувалася, по суті, шляхом виділення тієї або іншої пріоритетної мети та показника, що характеризує міру її досягнення. Прослідковуються певні тенденції в розвитку показників ефективності діяльності. Починаючи з 20-х рр. минулого століття тривалий час основним показником вважалася рентабельність інвестицій (ROI), а також показники моделі Дюпона (Du Pont Model). Зазначені моделі включають лише фінансові показники, є досить простими в розрахунках, проте не дають змогу комплексно оцінити ефективність бізнесу. Наприкінці XX ст. з'явилися інші концепції оцінювання ефективності діяльності підприємств, зокрема, збалансовані системи показників.

Історично появі збалансованих систем показників сприяв прогресивний розвиток цільових методів управління, який почався у 80-х рр. XX ст. як реакція на обмеженість «традиційних» систем управління.

Сьогодні існує полеміка щодо питання розвитку системи показників в управлінні та управлінському обліку зокрема. Ця проблематика є дуже актуальною, про що свідчать численні публікації як закордонних, так і вітчизняних вчених, серед яких: І. Аверчев [1], С. Голов [2], В. Івлєв, Т. Попова [3], М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко [4], М. Макаренко [5], Р. Каплан, Д. Нортон [6], А. Фєдосєєв [7], Е. Фрімен [8], Хьюберт К. Рамперсад [9].

Актуальність теми та значний інтерес учених і практиків до розробки системи показників управлінського обліку зумовили необхідність подальшого розвитку зазначеного питання.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз сучасних систем показників та виявлення особливостей їх застосування в системі управлінського обліку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Більшість інноваційних збалансованих систем є, по суті, «економічними модифікаціями» цільового підходу в управлінні, диференційовані за інструментами та методами досягнення цілей.

Існує безліч підходів до формування збалансованих систем, які давали б змогу забезпечувати інформацією управління підприємством торгівлі. Серед сучасних систем показників найвідомішою є *збалансована система показників BSC (Balanced Scorecard System) Нортона-Каплана* – збалансована система показників (збалансована рахункова карта, система оціночних індикаторів, система збалансованих показників ефективності) – це система стратегічного управління та оцінювання її ефективності, яка зображає цілі та завдання підприємства в системі показників. Охоплює ті самі блоки, що й модель Мейселем, але замість блоку «перспектива людських ресурсів» використовується перспектива «інновації, розвиток і навчання» [6]. Р. Каплан і Д. Нортон запропонували систему, засновану на причинно-наслідкових зв'язках між стратегічними цілями, що зображають їх параметри і фактори одержання планованих результатів. Вона складається з чотирьох складників: фінансової, клієнтської, внутрішніх бізнес-процесів і навчання та розвитку персоналу, цілі та завдання яких зображаються фінансовими і нефінансовими показниками. Система збалансованих показників є складовою частиною системи BPM.

Наступною є *збалансована система показників BSC-модель Лоренца Мейсела*, яка була запропонована в 1992 р. та зображає такі параметри (блоки): взаємовідносини з клієнтами, внутрішню діяльність, фінансове забезпечення, перспектива людських ресурсів. У моделі акцент зроблено на необхідність оцінювати ефективність не лише процесів і систем, а й його співробітників.

У 1990 р. К. МакНейр, Р. Ланч і К. Кросс запропонували модель під назвою *«Піраміда ефективності»*, яка також близька до збалансованої системи показників Р. Нортона та Д. Каплана. Така концепція полягає у зв'язку корпоративної стратегії, спрямованої на задоволення потреб клієнтів, з фінансовими показниками, доповненими декількома ключовими нефінансовими показниками. Система показників формується за чотирма рівнями:

– на першому, найвищому рівні керівництво підприємства формулює корпоративне бачення стратегії;

– на другому – цілі підрозділів конкретизуються щодо ринку і фінансових показників;

– третій рівень – цілі та функції орієнтовані на задоволення клієнта й гнучкість виробництва, що є сполучними ланками між верхніми й нижніми рівнями піраміди. Цілі рівня показують драйвери ефективності відносно двох ринкових цілей і однієї фінансової;

– четвертий рівень – рівень операцій, на якому дії оцінюються щодня, щонеділі або щомісячно. При чому умовно система показників повинна бути інтегрована так, щоб оперативні оцінки на нижніх рівнях були пов'язані з фінансовими на верхніх [3].

Натомість у 1932 р. французьким ученим Ж. Мало розроблено *Tableau de bord* – система, яка спочатку розглядалася як інструмент управління, в першу чергу, для потреб вищої керівної ланки. Передумовою створення цієї системи стало непристосованість французького бухгалтерського обліку для прийняття відповідних управлінських рішень. Така система була досить популярна у Франції на початку 1990-х рр. Проте жорстка критика методів управлінського обліку, яка на той час значно посилилася, стосувалася і *Tableau de bord.* Так, учені Ж. Лаверті та Р. Демістрі стверджували, що «критерії (показники) якості роботи фірми повинні, перш за все, «гарантувати послідовність дій і їх відповідність стратегічним цілям». Це сприяло перегляду цієї системи й привело до формування сучасної концепції Tableau de bord, яку французькі автори І. Чіапелло та М. Лебас визначають як інструмент управління, який використовується для «вибору, документування та інтерпретації» об'єднаних причинно-наслідковими зв'язками фінансових та нефінансових показників. Кожен показник зображає стан певної частини бізнесу, якою потрібно управляти: таким чином, у сукупності Tableau de bord є загальною моделлю функціонування бізнесу як системи. Недоліками концепції є відсутність чіткої структури у Tableau de bord. По суті, показники Tableau de bord зображали дві з чотирьох аспектів діяльності фірми: фінансовий аспект і внутрішні бізнес-процеси. Виходить, що в Tableau de bord не приділяється увага зовнішнім факторам, що впливає на діяльність підприємства і, відповідно, у звітах tableau de bord не має інформації для зовнішніх користувачів [5, с. 39].

Для Tableau de bord характерно:

– відсутність зв'язку з обліковими системами;

– жорстка структура моделі;

– орієнтація на фінансові показники.

Наступна система показників – *EP2M (Effective Progress and Performance Measurement* – оцінка ефективності діяльності та зростання), розроблена в 1993 р. К. Адамсом і П. Робертсоном [7].

Відповідно до цієї моделі найбільше значення має оцінка ефективності діяльності компанії в чотирьох напрямах:

– у зовнішньому середовищі – обслуговування споживачів і задоволення попиту;

– у внутрішньому середовищі – підвищення ефективності та продуктивності;

– зверху вниз в організаційній ієрархії – розповсюдження та адаптація загальної стратегії компанії на всі нижні рівні організаційної структури, стимулювання змін;

– знизу вгору в організаційній ієрархії – посилення впливу акціонерів і розширення свободи дій працівників.

Відповідно до концепції К. Робертса і П. Адамса система оцінювання діяльності компанії повинна бути спрямована не лише на реалізацію стратегії, а й на впровадження корпоративної культури, характерною рисою якої є безперервний розвиток [3].

Сучасний розвиток управлінського обліку пов'язаний з урахуванням інтересів стейкхолдерів, що відповідає сучасній концепції стратегічно спрямованого управлінського обліку. Першоджерелом концепції *стейкхолдерів* є робота Е. Фрімена «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерських підхід» [8]. За визначенням Е. Фрімена, стейкхолдерами компанії є будь-які індивідууми, групи або організації, які впливають на прийняття компанією рішення та/або опиняються під впливом цих рішень. Тому до стейкхолдерів, як правило, належать: власників компанії, її найманих менеджерів, персонал компанії – внутрішні стейкхолдери, а також клієнтів компанії, постачальників ресурсів, місцеве співтовариство (соціум) і суспільні групи (організації) – зовнішні стейкхолдери. Відповідно до цієї концепції, одне з основних її положень зводиться до того, що власники та менеджери компанії повинні управляти її діяльністю так, щоб враховувалися інтереси перерахованих стейкхолдерів та зберігався відповідний особливий етичний баланс.

Система управління на основі показника EVA (EVA-based management), яку розробив Стюарт Штерн, є системою фінансового управління, яка формує платформу для прийняття рішень основним й допоміжним персоналом і дає змогу моделювати, відстежувати, проводити й оцінювати прийняті рішення в єдиному напрямі: додавання вартості до інвестицій акціонерів. Як результат впровадження системи управління, на основі цього показника виділяють так звані 4М: вимірювання (Measurement), система управління (Management system), мотивація (Motivation), стиль мислення (Mindset) [5].

На основі збалансованої системи показників Р. Хьюберт розробив *універсальну систему показників (TPS)* як систематичний процес безперервного, послідовного й регулярного вдосконалення, розвитку та навчання, який спрямований на стійке зростання результатів діяльності співробітників і підприємства. Проте концепція BSC використовується в TPS лише як один із п'яти елементів. Базові складники *TPS* (удосконалення, розвиток і навчання) тісно пов'язані і між ними повинен підтримуватися баланс [5, с. 13]. Система TPS складається з таких елементів:

– особиста система збалансованих показників (PBSC);

– організаційна система збалансованих показників (OBSC);

– загальний менеджмент на основі якості (Total Quality Management, TQM);

– управління результативністю (Performance Management) й управління компетенціями (Competence Management);

– цикл навчання Колба (Kolb's Learning Cycle) [5, с. 44].

Хоча зазначена концепція, безперечно, заслуговує на увагу, сьогодні вітчизняні підприємства ще не готові до її використання, і ця концепція може лише служити початком подальших досліджень.

Наступна система показників – 4U «Розробка комплексних показників ефективності» – це система показників оцінки діяльності підприємства, яку запропоновано Інститутом Управлінських бухгалтерів США (IMA), та викладено в додатку до Положення з управлінського обліку [5] SMA 4U «Developing Comprehensive Performance Indicators». Показники оцінювання результатів діяльності розділено на такі групи:

– показники зовнішнього середовища;
– показники ринку і замовників;
– показники конкурентів;
– показники внутрішніх бізнес процесів;
– облік людських ресурсів;
– фінансові показники;
– гібридні системи показників ефективності, які є модифікацією системи збалансованих показників.

Аналіз збалансованих систем показників дають змогу визначити недоліки, притаманні всім моделям:

1. У цілому, ефективність підприємства вимірюється лише для зацікавленої сторони «власники підприємства». Показники для оцінки зовнішнього середовища в них практично не представлені. У «перспективах» з назвою «ринки», «клієнти» тощо представлені показники, що характеризують не «зовнішнє середовище», а лише взаємодію наявних покупців з підприємством. При цьому показники, що включаються в розглянуті ЗСП, розроблені також з точки зору зацікавленої сторони «власники підприємства».

2. Конструкція багатьох ЗСП, особливо найбільш відома BSC Д. Нортона і Р. Каплана, не дає змогу легко їх адаптувати навіть для підприємств із простою структурою.

3. Вимоги, яких необхідно дотримуватися у процесі розробки розглянутих ЗСП, для більшості вітчизняних підприємств є важко виконуваними на практиці.

Для усунення вказаних недоліків нами були запропоновані основні положення методики створення ЗСП. Зокрема, склад завдань, які потрібно вирішити для розробки формалізованої моделі виміру ефективності діяльності підприємства, у тому числі виміру ефективності стратегії, в системі показників управлінського обліку повинні бути такі:

1. Розробити класифікатори, що забезпечують повноту виявлення сторін, зацікавлених в ефективній діяльності підприємства і виявити вказані зацікавлені сторони відповідно до розробленого класифікатора.

2. Розробити класифікатори, що забезпечують повноту виявлення вимог зацікавлених сторін, і для кожної зацікавленої сторони сформувати перелік вимог.

3. Здійснити ранжування сформованих вимог і виявити ті з них, які обов'язково мають бути враховані у процесі розробки системи виміру ефективності, для чого потрібно буде сформувати критерії відбору цих вимог. Можливо, потрібно побудувати «дерево вимог» для того, щоб створена модель була, з одного боку, повною, а з іншого – осяжною.

4. Для кожної вимоги (прихованої економічної величини) розробити показник, що дає змогу об'єктивно виміряти рівень виконання вимоги.

Для розробки зазначеного класифікатора необхідно використовувати такі ознаки класифікації:

1. Виявити зацікавлені сторони: зовнішні (покупці, постачальники, власники і так далі) і внутрішні (персонал).

2. Необхідно ввести поняття видів «вимог» зацікавленої сторони до підприємства (або «очікувань», або «потреб»). Наприклад, здобуття матеріальних або нематеріальних благ, безпека тощо.

3. Для виконання цих вимог підприємство повинне щось передавати зацікавленим сторонам (гроші, документи тощо), тобто визначити «результати діяльності підприємства».

4. Для здобуття будь-якого результату необхідно зробити деякі дії – «процеси».

5. Для здійснення будь-якого процесу необхідні «ресурси» матеріали, основні засоби, гроші, робоча сила тощо. Ресурси поступають від зацікавлених сторін – коло замикається. Таким чином, усі аспекти оцінювання діяльності підприємства описуються у вимірному просторі. У кожній виділеній нами сфері визначаються величини, які необхідно виміряти. Потім для кожної з них можемо розробити показники, що дають можливість зобразити зміну величини, додаючи кожну наступну класифікаційну ознаку, формується інформація від показників, що «запізнюються», до тих, що «випереджають» [10].

Отже, умови, яким повинна відповідати система збалансованих показників, можна класифікувати як вимоги до складу економічних величин, які підлягають виміру в системі показників, структури системи показників, показників, включених в систему.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Дослідження сучасних найбільш відомих систем, моделей і підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємства, які використовуються в управлінському обліку, дає змогу зробити такі висновки:

1. Нові вимоги ринку та інформаційні потреби менеджменту підприємств торгівлі привели до необхідності розробки нового комплексного підходу до аналізу й оцінювання результатів діяльності. Наразі це є об'єктивною передумовою переходу в інформаційному забезпеченні підприємств від традиційних систем фінансової та управлінської звітності до збалансованих моделей оцінювання діяльності.

2. Кожна з розглянутих моделей має свої особливості, які зумовлюють їх застосування в різних ситуаціях для різних галузей діяльності.

3. Зважаючи на індивідуальні особливості кожної моделі, всі вони мають загальну мету – забезпечення керівництва необхідною інформацією в процесі ухвалення управлінських рішень.

4. Система аналізу й оцінювання результатів діяльності незалежно від вибраної моделі є індивідуальною для кожного підприємства та розробляється з урахуванням специфіки його діяльності.

5. Найбільш перспективною з розглянутих концепцій є збалансована система показників, що дає змогу транслювати конкретну діяльність і стратегію в досить повний набір показників, які фактично утворюють систему стратегічного контролю й управління, має здатність комплексної характеристики діяльності на основі набору фінансових і нефінансових показників, пов'язує показники операційної ефективності та стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверчев И. Как оценить эффективность работы компании / И. Аверчев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iteam.ru/publications/finances/section_30/article_2941.

2. Голов С. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С. Голов. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.

3. Ивлев В. Balanced Scorecard – альтернативные модели / В. Ивлев, Т. Попова // Банки и технологии. – 2002. – № 4. – С. 28–29.

4. Кизим М. Збалансована система показників: [монографія] / М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 192 с.

5. Макаренко М. Системы показателей, модели и подходы к оценке деятельности предприятия / М. Макаренко, И. Малова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf.
6. Fedosieiev A. Vidkryvaiuchy novi horyzonty upravlinnia / A. Fedosieiev // Upravlinnia kompaniieiu. – 2003. – № 9 (28). – S. 65–72.
7. Freeman R. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. Freeman. – Pitman, 1984. – 68 p.
8. Хьюберт К. Рамперсад. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность / К. Хьюберт; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.
9. Синявина М. Стратегическое управление организациями / М. Синявина // Проблемы и возможности современной экономики: сборник научных трудов. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – Ч. 2. – 240 с.

УДК 657.6

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР
CRITERIA FOR SELECTION OF AUDIT PROCEDURES

Шерстюк О.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансового аналізу і контролю,
Київський національний торговельно-економічний університет

Розкрито аспекти вибору аудиторських процедур, що можуть бути використані для вирішення завдань аудиту фінансової інформації. Запропоновано застосовувати якісний і кількісний критерії вибору. Визначено зміст прийнятності аудиторських процедур. Схарактеризовано цільову та функціональну прийнятність аудиторських процедур.
Ключові слова: *аудиторські процедури, прийнятність аудиторських процедур, цільова прийнятність, функціональна прийнятність, достатність аудиторських процедур.*

Раскрыты аспекты выбора аудиторских процедур, которые могут быть использованы для решения задач аудита финансовой информации. Предложено применять качественный и количественный критерии выбора. Определено содержание приемлемости аудиторских процедур. Охарактеризован целевую и функциональную приемлемость аудиторских процедур.
Ключевые слова: *аудиторские процедуры, приемлемость аудиторских процедур, целевая приемлемость, функциональная приемлемость, достаточность аудиторских процедур.*

The aspects of audit procedures that can be used to solve the tasks of auditing financial information. It is proposed to use qualitative and quantitative selection criteria. Determine the content of the admissibility of audit procedures. Characterized by targeted and functional acceptability of audit procedures.
Keywords: *audit procedures, eligibility of audit procedures, targeted eligibility, functional eligibility, sufficiency of audit procedures.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Виконання завдань аудиту фінансової інформації здійснюється шляхом реалізації низки заходів, одним зі способів формалізації яких є аудиторські процедури.

Виконання аудиторських процедур здійснюється на кожному з етапів аудиту, виходячи зі змісту яких визначається їх призначення. При цьому за результатами процедур формуються професійні судження аудитора, які, у свою чергу, можуть стати підставою для виконання інших заходів, спрямованих на вирішення завдань аудиту фінансової інформації.

З іншого боку, зміст, обсяг та послідовність виконання аудиторських процедур визначається на основі професійних суджень аудитора. У процесі вибору відповідних характеристик, що має бути здійснене під час підготовки та обґрунтування професійного судження, аудитор має враховувати набір чинників, що можуть вплинути як на тривалість виконання аудиторських процедур, так і на їх якість.

Зважаючи на це, визначення таких чинників, обґрунтування їх ідентифікаційних характеристик та оцінення впливу на зміст і результати роботи аудитора може бути визначене як одне з функціональних завдань аудиту фінансової інформації, яке потребує належного теоретичного обґрунтування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Вирішенню проблем вибору, застосування та оцінювання результатів аудиторських процедур присвячені наукові публікації українських та закордонних учених і практиків.

Аспекти ідентифікації та вибору аудиторських процедур досліджували у своїх працях Р. Адамс [1], Е. Аренс [2], В. Бондар [3], Ф. Бутинець [4], І. Дмитренко [5], А. Загородній, Л. Пилипенко [6], О. Петрик [7], О. Редько [8], Дж. Робертсон [9], В. Рядська [10] та інші.

Так, Л. Ларікова [11] пропонує визначати зміст аудиторських процедур залежно від етапів проведення аудиту (ознайомлювальний, основний, завершальний).

Проте, погоджуючись з можливістю виділення відповідних видів процедур, необхідно зауважити, що автором до аудиторських процедур без належного обґрунтування віднесені завдання аудиту, для вирішення яких можуть бути застосовані відповідні процедури. Зокрема, серед запропонованого до процедур можуть бути віднесені перевірка облікових записів, аналіз результатів перевірки. Натомість

інші характеристики етапів аудиту, такі як визначення обсягу робіт, оцінення величини аудиторського ризику, перевірка фінансової звітності, складання звіту тощо, можуть бути визнані не як аудиторські процедури, а як завдання, що має вирішити аудитор.

В. Маліков вважає, що на організацію бухгалтерського обліку суттєво впливає специфіка діяльності суб'єктів господарювання, що, у свою чергу, зумовлює необхідність використання спеціальних аудиторських процедур під час проведення аудиту [12, с. 117].

Проте, на наш погляд, виділення спеціальних аудиторських процедур, які залежать від специфіки функціонування об'єкта аудиту, не може вважатися обґрунтованим з низки причин. Насамперед це стосується можливості визначення способів отримання чи обробки інформації для вирішення завдань аудиту, які не будуть характерними для виконання аналогічних завдань щодо інформації, яка створена іншими суб'єктами господарювання, навіть якщо вони функціонують в іншій галузі. Наприклад, можуть змінюватися назви документів, які мають бути досліджені, спосіб їх формування, зміст операцій, проте процедури опрацювання записів у документах будуть спрямовані на вирішення ідентичних за змістом завдань, стосуватимуться інформації, що матиме однакове походження та однакові критерії оцінювання.

Водночас спосіб виконання набору дій у межах однакових процедур щодо інформації про різних суб'єктів господарювання буде визначатися не змістом інформації, яка має бути опрацьована, а судженням аудитора щодо доцільності виконання певних дій, виходячи з можливості отримання очікуваних результатів процедур та можливості їх фізичного виконання в умовах обмежених ресурсів.

Зокрема, підготовка запитів до обізнаних осіб залежить від форми такого запиту (усна чи письмова), але не від галузі підприємства, до головного бухгалтера якого відповідний запит надсилається.

Згідно з результатами проведеного аналізу дефініцій терміна «аудиторські процедури», О. Подолянчук дійшла висновку, що «в основу визначення «аудиторські процедури» покладено дії аудитора, з чим варто погодитись, оскільки процедура від латинського «procedure» означає послідовність дій» [13, с. 61].

Погоджуючись з такою точкою зору, вважаємо за доцільне заперечити ідентичність термінів «процедури», «методи» та «засоби» аудиту, на чому наполягає автор.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Визнаючи досить широкий спектр результатів досліджень, спрямованих на вирішення проблем вибору, застосування та оцінювання результатів аудиторських процедур, які зображені в наукових публікаціях, необхідно звернути увагу на практичний аспект використання запропонованих науковцями підходів. Саме недостатня, на наш погляд, обґрунтованість можливості практичного застосування відповідних заходів, у тому числі й відсутність певних методичних рекомендації щодо застосування положень Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [14], має бути визнана проблемою, яка потребує ґрунтовного дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення та наукове обґрунтування підходів до вибору, застосування та оцінювання результатів аудиторських процедур.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проведені дослідження свідчать про залежність обсягу аудиторських процедур від низки чинників. Насамперед це стосується можливості отримання за допомогою обраних процедур достатньої кількості прийнятних аудиторських доказів.

Наведена можливість, у свою чергу, визначається якісними та кількісними характеристиками самих аудиторських доказів. При цьому якісна характеристика (прийнятність) визначається можливістю оцінити на підставі доказу інформацію на відповідність обраним критеріям.

Водночас кількісна характеристика (достатність) дає можливість отримати розуміння кількості аудиторських доказів, достатньої для висловлення думки аудитора. Отримання та оцінювання аудиторських доказів стосується, перш за все, процедур реалізації процесів аудиту фінансової інформації.

Проте для результатів інших видів процедур зазначені характеристики (прийнятність та достатність) також можуть бути визнані.

Зокрема, пропонуємо прийнятність результатів процедур для вирішення окремих завдань аудиту визначати на підставі алгоритму, наведеного на рис. 1.

В основі запропонованого алгоритму покладено припущення про те, що може існувати ймовірність вирішення завдань аудиту фінансової інформації за допомогою застосування певної процедури. При цьому зазначена ймовірність може бути визначена як предмет професійного судження аудитора (оцінення).

Зважаючи на це, ймовірність вирішення відповідного завдання змінюватиметься в межах від 0 до 100%.

Зауважимо, що професійне судження аудитора за своєю природою має суб'єктивний складник. Тому й оцінювання ймовірності вирішення завдання аудиту фінансової звітності також є результатом суб'єктивного процесу.

Водночас суб'єктивність визначення прийнятності кожної з процедур для вирішення окремо взятого завдання стосуватиметься не

лише загального оцінювання ймовірності. Так, наприклад, аудитор може визначити мінімальний рівень ймовірності, який, на його думку, може виявитися прийнятним для застосування конкретної процедури з огляду на доцільність використання для неї обмежених ресурсів (часу, матеріальних, трудових, фінансових).

Зважаючи на це, пропонуємо розрізняти цільову прийнятність аудиторської процедури та її функціональну прийнятність.

Цільова прийнятність аудиторської процедури може бути визначена як загальна ймовірність вирішення завдання аудиту фінансової інформації за її допомогою. Особливості її визначення наведені вище.

Функціональна прийнятність аудиторської процедури може бути визначена як мінімально необхідний рівень ймовірності вирішення завдання за допомогою обраної процедури, за якої аудитор зможе прийняти рішення про доцільність використання для цього обмежених ресурсів. На нашу думку, ключову роль для прийняття рішення щодо прийнятності аудиторської процедури відіграє значення саме функціональної прийнятності. Характеристику функціональної прийнятності аудиторської процедури можна зобразити графічно (див. рис. 2).

На основі графічної характеристики функціональної прийнятності аудиторської процедури, зображеної на рис. 2, можна визначити, якщо ймовірність вирішення завдання аудиту за її допомогою перебуватиме в інтервалі [0; X' %), аудитор зможе обґрунтувати відмову від виконання такої процедури. Така відмова буде пов'язана з тим, що вартість витрачених на неї ресурсів не може забезпечити вирі-

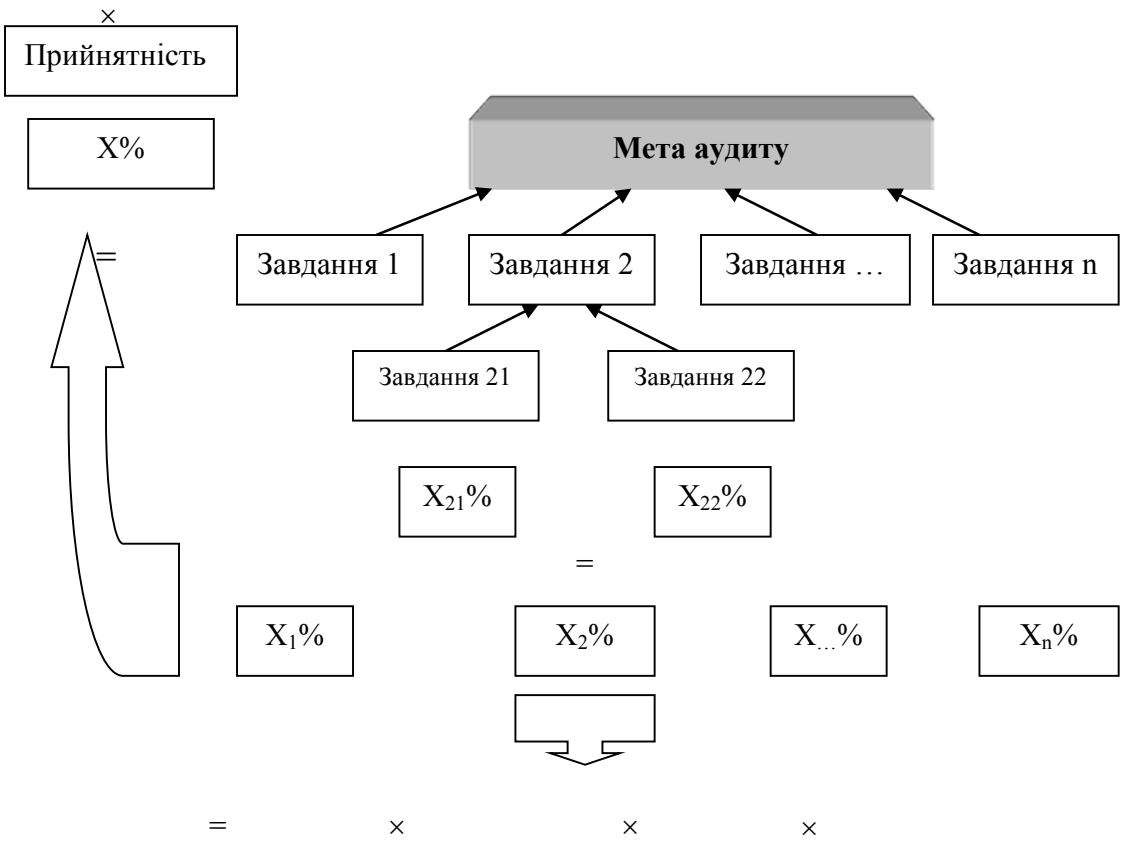


Рис. 1. Алгоритм визначення прийнятності результатів аудиторських процедур

Джерело: авторська розробка

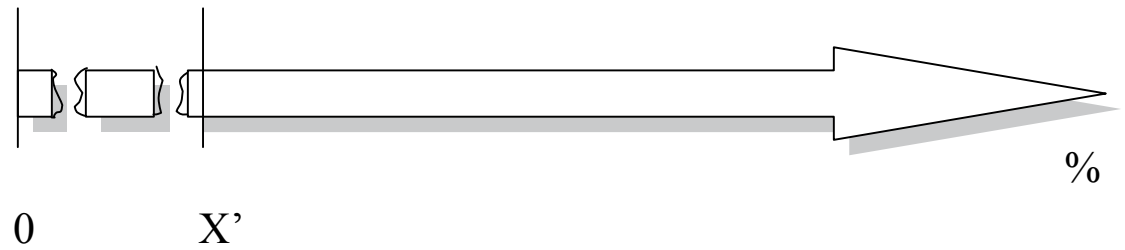


Рис. 2. Графічна характеристика функціональної прийнятності аудиторської процедури

Джерело: авторська розробка

шення завдання, наслідком чого стане їх неефективне використання. І навпаки, в інтервалі значень функціональної прийнятності [X'; 100%), витрати на ресурси, пов'язані із застосуванням процедури, будуть обґрунтовані високим рівнем одержання її очікуваного результату.

Визначаючи кількісну характеристику (достатність) процедур, які мають бути застосовані для вирішення завдання аудиту, необхідно брати до уваги такі аспекти, як тривалість одиниці процедури, загальну тривалість процесу, в якому зазначена процедура використовується, а також – можливість сполучення двох чи більше процедур, за допомогою яких може бути вирішене відповідне завдання аудиту фінансової інформації.

Зазначені обставини можуть вплинути на обсяг аудиторських процедур як в цілому, виходячи з критерію достатності інформації, яка має бути оброблена, так і кожна окремо. Так, тривалість одиниці процедури може бути різною залежно від її змісту, обсягу ресурсів, які мають бути витрачені на її проведення, фахової підготовки та досвіду роботи аудитора. Проте зазначений показник має певні обмеження. Найбільш важливими з них є обмежений угодою про надання послуг час на виконання аудиту фінансової інформації та обмежений обсяг ресурсів, які мають бути використані для виконання відповідної процедури.

З іншого боку, для підвищення рівня довіри користувачів до фінансової інформації до результатів роботи аудитора, мінімізації аудиторського ризику, а також для підвищення обсягу відповідальності, яку аудитор готовий визнати, обсяг процедур, за допомогою яких є можливим вирішення завдання, має бути збільшено. Тому для оцінювання достатності аудиторських процедур пропонуємо визначати залежність їх обсягу від наявних в аудитора обмежених ресурсів часу, матеріальних, трудових та фінансових (див. рис. 3).

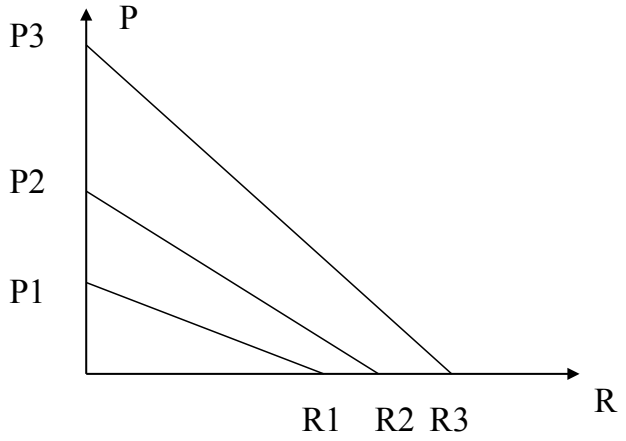


Рис. 3. Графік залежності обсягу аудиторських процедур від обмежених ресурсів аудитора

Джерело: авторська розробка

На рис. 3 наведено графік залежності обсягу аудиторських процедур (P) від наявних в аудитора обмежених ресурсів (R) для трьох рівнів функціональної прийнятності.

Перша ситуація виникає, коли функціональна прийнятність аудиторської процедури є найвищою з трьох наведених. При цьому аудитор буде готовий понести витрати ресурсів у більшому обсязі на одну процедуру, оскільки високо оцінює ймовірність вирішення за її допомогою відповідного завдання.

Тому графік свідчить про більший темп змін витрат ресурсів порівняно з темпом змін обсягу аудиторських процедур, які готовий виконати аудитор (R1 > P1).

На другому графіку рівень функціональної прийнятності аудиторської процедури є нижчим порівняно з першим випадком. Це означає, що аудитор очікує меншу ймовірність вирішення завдання за допомогою вибраної процедури. У зв'язку із цим, аудитор може оцінити результативність процедури як таку, що є меншою порівняно з вартістю ресурсів, які мають бути використані, про що свідчать приблизно однакові темпи змін витрат ресурсів і кількості процедур, що готовий виконати аудитор (R2 = P2).

На третьому графіку – обсяг ресурсів, які мають бути використані для виконання аудиторської процедури, змінюється повільніше, ніж обсяг її можливий обсяг. Це є наслідком того, що обсяг та цінність ресурсів для аудитора не є критичними порівняно з очікуваними результатами аудиторської процедури через те, що ймовірність їх отримання (вирішення завдання) є найнижчою з наведених варіантів (R3 < P3).

Для кожного з варіантів, наведених на рис. 3, максимально можливий обсяг витрачання ресурсів (показники осі R) може бути оцінений як для їх сукупності, так і для кожного окремо (час, фінансові ресурси, матеріальні ресурси, трудові ресурси).

Зважаючи на це, загальний обсяг часу, який обмежує можливість виконання певної кількості аудиторських процедур, визначається точками на відповідних графіках. При цьому, застосовуючи досвід власної роботи, аудитор може оцінити кількість процедур конкретного виду, що можуть бути використані для вирішення завдання шляхом ділення загального обсягу часу, запланованого на вирішення завдання, на тривалість виконання однієї процедури.

Водночас вважаємо за доцільне запропонувати методику визначення можливості сполучення двох і більше процедур різного виду для вирішення завдання аудиту фінансової інформації. Насамперед необхідно визначити зміст процедур, які можуть бути використані для вирішення завдання. Критерієм для цього пропонуємо визначити рівень функціональної прийнятності аудиторських процедур (див. рис. 4).

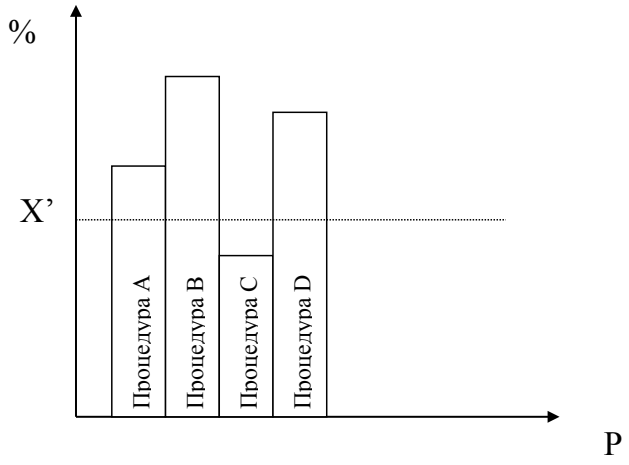


Рис. 4. Критерій визначення змісту аудиторських процедур

Джерело: авторська розробка

На графіку X' – рівень функціональної прийнятності аудиторських процедур для вирішення одного з завдань аудиту фінансової інформації. Зважаючи на це, процедури A, B і D можуть бути застосовані для вирішення завдання, оскільки їх рівень функціональної прийнятності перевищує відповідний показник, визначений аудитором, а процедура C, на думку аудитора, не зможе забезпечити достатню ймовірність вирішення завдання.

Відповідно аудитор має прийняти рішення щодо застосування одного, двох чи всіх трьох процедур з досліджуваних, які, на його думку, з високим рівнем ймовірності сприятимуть вирішенню завдання.

Критерії відбору, які можуть бути застосовані, на нашу думку, можуть визначатися як з урахуванням залежності кількості процедур одного виду від обсягу ресурсів, наявних в аудитора, так і за алгоритмом, наведеним на рис. 4.

Оскільки зазначені характеристики є предметом професійного судження аудитора, він, виходячи з власного досвіду та рівня фахової підготовки, може застосувати інші підходи до визначення кількості та послідовності виконання процедур різного виду для вирішення відповідного завдання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, у процесі вибору аудиторських процедур, які мають бути виконані для вирішення завдань аудиту фінансової інформації, мають бути враховані якісний (прийнятність) та кількісний (достатність) критерії.

При цьому пропонується ідентифікувати цільову прийнятність аудиторських процедур, що визначатиме ймовірність вирішення завдань аудиту фінансової інформації за допомогою обраної процедури. Ідентифікація функціональної прийнятності дасть аудитору можливість прийняти рішення щодо використання для виконання процедури обмежених ресурсів.

Визначення кількісної характеристики (достатності) процедур, які мають бути застосовані для вирішення завдання аудиту, треба брати до уваги такі аспекти, як тривалість одиниці процедури, загальну тривалість процесу, в якому зазначена процедура використовується, а також можливість сполучення двох чи більше процедур, за допомогою яких може бути вирішене відповідне завдання аудиту фінансової інформації. При цьому пропонується враховувати залежність обсягу аудиторських процедур від обмежених ресурсів аудитора.

Запропоновані критерії відбору аудиторських процедур, які можуть бути застосовані, на нашу думку, можуть визначатися як з урахуванням залежності кількості процедур одного виду від обсягу ресурсів, наявних в аудитора, так і за критерієм визначення їх змісту.

Для вирішення завдань аудиту фінансової інформації в контексті планування та оцінювання ефективності застосування аудиторських процедур мають бути ідентифіковані та схарактеризовані відповідні параметри та їх критичні значення, що може бути визнане предметом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс; под ред. Я. Соколова; пер. с англ. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1995. – 398 с.

2. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек; под ред. Я. Соколова; пер с англ. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.

3. Бондар В. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: [монографія] / В. Бондар. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 456 с.

4. Бутинець Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: [монографія] / Ф. Бутинець, Н. Малюга, Н. Петренко; за ред. Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – с.

5. Дмитренко І. Концепція розвитку аудиту корпоративних систем: [монографія] / І. Дмитренко. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 364 с.

6. Загородній А. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання: [монографія] / А. Загородній, Л. Пилипенко. – Львів: Вид-во ЗУКЦ, 2010. – 232 с

7. Петрик О. Стан та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти: автореф. дис. … докт. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. Петрик; Київський національний економічний університет. – К., 2004. – 34 с.

8. Редько О. Аудит в Україні. Морфологія: [монографія] / О. Редько. – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 493 с.
9. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон; пер. с англ. – М.: KPMG; Контакт, 1993. – 456 с.
10. Рядська В. Аудит в економічній системі України: сучасний стан та концепція розвитку: [монографія] / В. Рядська. – Чернігів: Видавець Лозовий В.М., 2014. – 472 с.
11. Ларікова Л. Характеристика аудиторських процедур на різних етапах проведення аудиту / Л. Ларікова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2014. – № 1 (208). – С. 78–81.
12. Маліков В. Особливості аудиторських перевірок на підприємствах транспорту / В. Маліков // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 3 (72). – С. 117–120.
13. Подолянчук О. Процедури одержання аудиторських доказів / О. Подолянчук // Економічний часопис XXI. – 2014. – № 1–2 (2). – С. 60–63.
14. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku.

УДК 657.421.1

ПОРІВНЯННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ І ЗАКОРДОННИХ МЕТОДІВ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ Й ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

COMPARISON OF DOMESTIC AND FOREIGN ACCOUNTING METHODS OF INFLOWS AND OUTFLOWS OF STOCKS AND POSSIBILITY OF THEIR USE IN UKRAINE

Шматковська Т.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Коваль Н.І.
студентка
інституту економіки та менеджменту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

У статті здійснено порівняння закордонного та вітчизняного досвіду обліку запасів. Визначено переваги й недоліки постійної та періодичної системи їх обліку. Розглянуто основні методи обліку вибуття запасів в Україні та за кордоном. Визначено переваги та недоліки їх використання на підприємствах різного типу. Досліджено можливість використання закордонного досвіду обліку запасів в Україні.

Ключові слова: *запаси, облік запасів, вибуття запасів, методи списання вартості запасів, періодична система, постійна система.*

В статье проведено сравнение зарубежного и отечественного опыта учета запасов. Определены преимущества и недостатки постоянной и периодической системы их учета. Рассмотрены основные методы учета выбытия запасов в Украине и за рубежом. Определены преимущества и недостатки их использования на предприятиях различного типа. Исследована возможность использования зарубежного опыта учета запасов в Украине.

Ключевые слова: *запасы, учет запасов, выбытия запасов, методы списания стоимости запасов, периодическая система, постоянная система.*

In article there are comparison of foreign and domestic experience of stock accounting. Advantages and disadvantages of permanent and periodic system of their accounting are determined. The main accounting methods of disposal of stocks in Ukraine and abroad are considered. Benefits and shortcomings of their use at the entities of various type are determined. The possibility of use of foreign experience of stock accounting in Ukraine is researched.

Keywords: *stocks, stock accounting, outflows of stocks, methods of depreciation reserves, periodic system, permanent system.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Запаси займають важливе місце серед об'єктів обліку управління підприємством. Вони є однією з найважливіших статей активу балансу. Від ефективного використання матеріальних запасів залежить величина прибутку підприємства та швидкість обороту вкладеного капіталу, тому їх облікові приділяють велику увагу. Обрання методу обліку надходження та вибуття виробничих запасів у закордонних країнах є одним з основних елементів впливу на формування собівартості продукції підприємства, величину прибутку, а отже, і на розмір податку на прибуток. У країнах континентальної та англосаксонської систем обліку для обліку запасів передбачено можливість обрання однієї з двох систем: періодичної або постійної. В українському обліку не використовується та не є розробленою методика періодичної системи обліку запасів, хоча застосування такої системи є актуальним для малих підприємств. Визначення правильних методів обліку запасів безпосередньо впливає на ефективність управління виробництвом та процесом реалізації. Особливої актуальності ця проблема набуває

через обмеженість виробничих ресурсів, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів повнішого їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженню цієї проблеми приділяли увагу у своїх працях такі науковці: Ф.Ф. Бутинець, С.В. Голов, В.І. Єфіменко, Л.І. Лук'яненко, М.Р. Лучко, Д.А. Панков, О.В. Чумак.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Аналіз літератури показав, що питанню порівняння вітчизняного та закордонного досвіду обліку запасів і, зокрема, дослідженням щодо впровадження закордонного досвіду обліку запасів в Україні приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті – розгляд основних методів обліку надходження та вибуття запасів у вітчизняній та закордонній практиці, а також обґрунтування необхідності застосування закордонного досвіду обліку запасів в Україні.

Відповідно до мете статті були поставлені такі завдання:

1) розглянути основні методи обліку надходження та вибуття запасів у вітчизняній та закордонній практиці;

2) дослідити можливість використання закордонного досвіду обліку запасів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Запаси, як правило, є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінантні позиції у структурі витрат підприємства різних сфер діяльності, під час визначення результатів господарської діяльності підприємства та під час висвітлення інформації про його фінансовий стан. Запаси відносяться до складу обігових активів, тому що можуть бути перетворені на кошти протягом року або одного операційного циклу.

Для забезпечення безперебійної роботи виробництва на складах підприємства завжди повинні бути виробничі запаси в межах норми, передбаченої потребою підприємства. У складських приміщеннях підприємств здійснюються господарські операції зі збереження виробничих запасів, що надходять, а також відпуску їх у виробництво. Бухгалтерський облік має забезпечити контроль за залишками, надходженням і витрачанням виробничих запасів на складі, що є важливою умовою для забезпечення збереження власності підприємства.

Облік запасів в Україні регламентується П(С)БО № 9 «Запаси» та «Методичними рекомендаціями з обліку запасів», затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007.

Порядок обліку товарно-матеріальних цінностей у закордонних країнах регламентує міжнародний стандарт № 2 «Оцінювання та зображення матеріально-виробничих запасів у контексті формування фактичної собівартості», який набув чинності з 01.01.1976. Стандарт визначає поняття собівартості (початкової вартості) та методи оцінювання.

Основні порівняльні аспекти обліку запасів в Україні та в закордонних країнах наведені в табл. 1.

Облік наявності й руху запасів в Україні здійснюється лише на рахунках у системі постійного обліку запасів.

У закордонних країнах до методів аналітичного обліку матеріальних запасів належать такі методи, як періодичного та постійного обліку.

Сутність постійної системи обліку полягає в тому, що облік запасів ведеться постійно, на безперервній основі, ретельно відстежуються всі зміни у виробничих запасах протягом звітного періоду [1; 4]. Тому постійно є можливість отримати інформацію про поточний запас матеріалів, а це, у свою чергу, дає можливість чітко відстежувати не лише розмір поточних запасів матеріалів, а й регулювати розмір страхових запасів підприємства. Страхові запаси створюються у разі можливої затримки надходження чергової партії матеріалів. Таким чином, завдяки системі постійного обліку запасів у підприємства є можливість скоротити розміри таких запасів, наприклад, застосовуючи логістичну систему «точно у термін», оскільки розмір запасів постійно відстежується й немає необхідності утримувати більше запасів на складах. Сутність системи постійного обліку зобразимо такою формулою: залишок запасів на початок періоду + надходження за звітний період – витрати запасів за період = залишок запасів на кінець періоду.

Під час опису особливостей постійної системи обліку такі дослідники, як В.І. Єфіменко, Л.І. Лук'яненко, І.О. Ларюхіна, вказують, що ця система характеризується працемісткістю та вимагає великих витрат на ведення облікової документації, але необхідно зазначити, що в умовах глобальної комп'ютеризації постійна система обліку не вимагає великих витрат праці, тому її використання є доцільним для більшості підприємств, тому вона широко використовується як у закордонних країнах, так і в українській обліковій практиці [4; 6].

У практиці закордонних країн застосовується також система періодичного обліку запасів. При цьому, на відміну від системи постійного обліку запасів, протягом періоду записи на рахунку «складські запаси» не здійснюються і він слугує не для зображення руху запасів за період, а для фіксування початкового та кінцевого сальдо по рахунку «Складські запаси», яке має бути зображено в балансі. При чому сальдо за рахунком «Складські запаси» на кінець періоду визначається методом інвентаризації. Формула періодичної системи виглядає так: залишок запасів на початок періоду + надходження за

звітний період – залишок запасів на кінець періоду = витрати запасів за період.

Отже, фізичний підрахунок груп матеріалів у запасах здійснюється через певні періоди часу. При цьому замовлення на більшість матеріалів можна здійснювати одночасно, витрати на замовлення зменшуються. За періодичної системи неможливо протягом періоду простежити обсяг запасів, тому, на відміну від постійної системи, яка дає змогу певним чином економити на страховому запасі, існує необхідність підтримувати достатній страховий запас. Тому використання такої системи може привести до зростання витрат на обслуговування страхового запасу, але, зважаючи на те, що більшість матеріалів можна здійснювати одночасно, підприємство може зменшити витрати на обслуговування замовлення. В українському обліку періодична система обліку запасів не передбачається, але на малих підприємствах, наприклад, в торговельних магазинах, доцільно здійснювати інвентаризацію наприкінці звітного періоду, тому періодична система обліку запасів була б на таких підприємствах доречною.

У країнах англосаксонської системи обліку періодична система обліку має такий вигляд:

– у разі надходженні запасів від постачальників робиться такий обліковий запис:

Дт «Витрати на закупівлю»;

Кт «Рахунки до сплати»;

– у кінці періоду показують коригування фінансових результатів шляхом списання початкового залишку запасів на рахунку «Складські запаси»:

Дт «Фінансові результати звітного періоду»;

Кт «Складські запаси»;

– шляхом списання залишку запасів на кінець періоду, що виявлений методом інвентаризації:

Дт «Складські запаси»;

Кт «Фінансові результати звітного періоду».

Для втілення практики системи періодичного обліку запасів в Україні потрібен спеціальний рахунок для обліку витрат н закупівлю запасів, тому пропонується ввести субрахунок 9011 «Закупка». Тоді облік за періодичною системою в українській обліковій практиці буде виглядати так:

– у разі надходження запасів від постачальників робиться такий обліковий запис:

Дт 9011 «Закупка»;

Кт 63 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика обліку запасів

В Україні	В закордонних країнах
Принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси та розкриття її у фінансові звітності, встановлено П(С)БО 9 «Запаси»	Основні методологічні принципи оцінювання, обліку та зображення у фінансовій звітності запасів, викладені в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 2 «Оцінювання та зображення матеріально-виробничих запасів у контексті формування фактичної собівартості»
Запаси – активи, які: – утримують для наступного продажу за умови ведення звичайної господарської діяльності; – перебувають у процесі виробництва з метою наступного продажу продукту виробництва	Запаси – це активи, які: – утримуються для продажу за умов звичайної господарської діяльності; – перебувають у процесі виробництва для такого продажу; – існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або у разі надання послуг
Надходження матеріалів на підприємство здійснюється на підставі товарно транспортної накладної, відповідно до якої складається прибутковий ордер у двох примірниках. Перший примірник є підставою для оприбуткування цінностей на склад, другий – прибуткового ордера є звітом про використання доручення	Надходження матеріалів на підприємство оформляється рапортом, який складається у трьох примірниках. Основою для складання рапорту є рахунок-фактура постачальника. Один примірник рапорту надсилають у відділ постачання для звірки з умовами розміщення замовлення, другий – передають на склад із матеріалами, а третій – залишають у групі приймання. Примірник рапорту, який спочатку був направлений у відділ постачання, пізніше передають у фінансову бухгалтерію для розрахунків з постачальниками
Відпуск запасів проводиться в основному на виробництво продукції, при цьому виписується відділом постачання лімітно-забірна карта на місяць в двох примірниках, перший примірник передається на склад, а другий – у цех	Відпуск матеріалів у виробництво здійснюється відповідно до вимог. Вимоги виписують у трьох примірниках. Перший примірник залишається на складі, другий – у групі матеріального обліку, третій – в особи, яка одержує матеріал. Вимога на основні матеріали відрізняється від вимоги на допоміжні матеріали лише за кольором бланка

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

– у кінці періоду коригування фінансових результатів шляхом списання початкового залишку запасів рахунку «Запаси»:

а) списання початкового залишку:

Дт 791 «Результат операційної діяльності;

Кт 201 «Сировина і матеріали»;

б) списання залишку запасів на кінець періоду, що виявлений методом інвентаризації:

Дт 201 «Сировина і матеріали»;

Кт 791 «Результат операційної діяльності»;

в) списання витрат на закупівлю матеріалів на фінансові результати підприємства:

Дт 791 «Результат операційної діяльності»;

Кт 9011 «Закупка».

Важливою передумовою організації обліку запасів є їх оцінка, оскільки вона впливає на точність фінансових результатів підприємства. В Україні та в Росії, як і в більшості інших країн світу, запаси оцінюють за фактичними витратами на їх придбання на момент отримання або використання запасів під час виробництва. У закордонній практиці до собівартості запасів не включають витрати, які не будуть відшкодовані покупцям [2, с. 386].

Проблема полягає у тому, що, незважаючи на можливість точного підрахунку запасів у залишку, майже неможливо за великих обсягів точно встановити, які саме запаси, за якою ціною придбання знаходяться у залишку або були списані на собівартість реалізації протягом звітного періоду та за якою вартістю. Облікова практика західних компаній базується на припущенні, що придбання й реалізація (випуск у виробництво) запасів трактується як потік вартостей, а не як потік фізичних одиниць. Це означає що під час списання товарно-матеріальних цінностей пріоритет надається зображенню вартості без забезпечення абсолютної відповідності її величини фактичному фізичному руху ресурсів [3, с. 222].

Для ефективного здійснення господарської діяльності підприємства необхідно вирішити проблему вибору методу оцінювання вибуття запасів. Положення щодо обліку запасів, згідно з МСФЗ № 2 та П(С)БО № 9, мають деякі розбіжності. До того ж в Україні з 2005 р. кількість дозволених методів обліку вибуття запасів скоротилася до п'яти. Також залишається невирішеним питання ефективності їх використання в бухгалтерському обліку. Для розуміння відмінностей у методах обліку запасів України та країн світу необхідно надати порівняльну характеристику обліку запасів відповідно до П(С)БО № 9 «Запаси», МСБО № 2 «Запаси» та ARB № 43, US GAAP [7; 8] (див. табл. 2).

1. Перший метод оцінки, згідно з П(С)БО 9, – метод оцінювання за ідентифікованою собівартістю (англ. *specific identification of their individual costs*) – застосовується відносно вибуття запасів, які не можна замінити або тих, що відпускаються для спеціальних замовлень, проектів або коли їх первісна вартість визначена з ідентифікованої вартості. Цей метод на практиці застосовується переважно компаніями, що торгують дорогими штучними товарами, або у дрібних фірмах, оскільки в інших ситуаціях його використання ускладнене неможливістю визначення того, які саме товари продані. Крім того, застосовуючи цей метод, компанія із серійними товарами може маніпулювати зі своїм прибутком, продаючи за потреби дорожчі або дешевші одиниці запасів.

2. Оцінювання за середньозваженою собівартістю (англ. *weighted average cost formula*) ґрунтується на допущенні, що кожна одиниця запасів цього періоду має однакову середню вартість. Оцінювання запасів відповідно до цього методу здійснюється за кожною одиницею запасів діленням сумарної вартості залишку цих запасів на початок звітного місяця і вартістю аналогічних запасів, отриманих у звітному місяці, на їх сумарну кількість на початок звітного місяця й одержаних у звітному місяці. Метод доцільно використовувати на підприємстві, оскільки за його допомогою вирівнюється значення показника собівартості реалізованої продукції у разі непередбаченого зростання закупівельних цін, виключається також потреба попартіонного обліку закупівельних цін на реалізовану продукцію, спрощується процедура обліку. Серед недоліків цього методу – ймовірні розбіжності між балансовою та ринковою ціною

Таблиця 2

Порівняльна характеристика відмінностей положень з обліку запасів

Методи обліку вибуття запасів відповідно до		
П(С)БО № 9 «Запаси»	**МСБО № 2 «Запаси»**	**ARB 43, US GAAP (США)**
1. Ідентифікована собівартість відповідної одиниці запасів. 2. Середньозважена собівартість. 3. Собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО). 4. Нормативні витрати. 5. Ціна продажу	1. Метод конкретної ідентифікації. 2. Середньозважена собівартість. 3. Метод за формулою «перше надходження – перший видаток (ФІФО). 4. Метод стандартних (нормативних) витрат. 5. Метод роздрібних цін	1. За собівартістю кожної одиниці. 2. За середньою собівартістю. 3. За собівартістю перших за часом придбання МВЗ (засіб ФІФО). 4. За стандартною собівартістю. 5. За цінами продажу. 6. За собівартістю останніх за часом придбання МВЗ (метод ЛіФО)

залишку запасів на кінець періоду, невідповідність начислення доходів та витрат.

3. Метод ФІФО (англ. *first-in, first-out*) – припускає, що оцінювання залишку запасів та їх вибуття за період залежить від послідовності їх надходження (покупки). Оцінення вартості залишку запасів при цьому ґрунтується на допущенні того, що запаси вибувають точно в тій самій послідовності, що й надходили в організацію. Метод ФІФО іноді порівнюють з конвеєром, до якого запаси поступають у такій самій послідовності, в якій вони були на нього завантажені. Цей метод є найбільш надійним для реального оцінення залишку запасів, оскільки його використання наближує вартість запасів на дату балансу до ринкових цін, тому вірогідніше зображено вартість активів підприємства [2, с. 405]. Основним його недоліком є вплив зовнішніх факторів економічного життя держави на показник валового прибутку окремо взятого підприємства. Так, метод ФІФО в умовах зростання цін придбання запасів формує максимальну оцінку запасів на кінець періоду, мінімальну оцінку витрат періоду і найбільшу величину прибутку. В умовах зниження цін ФІФО, навпаки, дає мінімальну оцінку запасів на кінець періоду в балансі, максимальну оцінку витрат періоду та найменший прибуток [9, с. 202–204].

4. Оцінювання за нормативними витратами (англ. *standart cost*) полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і чинних цін. Використання методу нормативних витрат на підприємстві, з одного боку, спрощує процедуру обліку й оцінки запасів, а з іншого – для встановлення нормативних цін відділ закупівель повинен постійно відслідковувати коливання ринкових цін на запаси, що приводить до додаткових витрат. Такий метод, на нашу думку, є надзвичайно ефективним для підприємств, що займаються багатосерійним та масовим виробництвом [3, с. 231].

5. Метод роздрібних цін застосовується підприємствами роздрібної торгівлі для оцінення великої кількості одиниць запасів, що швидко змінюються й забезпечують однакову норму прибутку та для яких неможливо застосовувати інші методи визначення собівартості. За цим методом собівартість запасів визначається шляхом зменшення вартості їх продажу на відповідний відсоток валового прибутку. В Україні такий метод можуть застосовувати лише підприємства роздрібної торгівлі, тоді як у США, наприклад, цей засіб може використовуватися для обліку всіх запасів, що котируються на активному ринку.

6. Метод ЛІФО (англ. *last-in, first-out*) в Україні в бухгалтерському обліку не використовується. Але його розуміння необхідне для оперування даними з обліку запасів в іноземних підприємствах (США, Росія та ін.), а також для управлінського обліку. Метод ЛІФО ґрунтується на припущенні, що собівартість запасів, що надійшли останніми, використовується для визначення собівартості товарів, проданих першими. Цей метод заборонений у багатьох країн, у тому числі у Великобританії, Швеції, Швейцарії, Сінгапурі, Австралії. З 2005 р. використання методу ЛІФО заборонене в Україні. Причинами цього є максимальне заниження прибутку в умовах зростання цін та можливості для маніпулювання показником звітного прибутку залежно від часу придбання запасів у цілях штучної зміни бази оподаткування. Але цей метод має свої переваги: зокрема метод ЛІФО найкраще забезпечує дотримання принципу відповідності доходів і витрат; у разі будь-яких коливань цін собівартість реалізації приблизно відповідає рівню цін на момент продажу [9, с. 204–205].

Сьогодні можна застосовувати декілька методів оцінювання запасів, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Дуже важливо обрати той метод, який дає змогу найточніше провести оцінку з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки виробничої діяльності. Серед методів, що дозволено застосовувати в бухгалтерському обліку українських підприємств, найбільш універсальними є методи середньозваженої собівартості та собівартості перших за часом надходжень запасів (ФІФО). Вказані методи є найбільш простими для обліку та найбільш популярними варіантами політики обліку запасів на великих та середніх підприємствах. Метод специфічної ідентифікації та метод роздрібних цін застосовуються відповідно виробниками унікальної продукції та підприємствами роздрібної торгівлі. Метод нормативних витрат потребує значних витрат на розробку та постійний моніторинг за ринковими цінами, тому він є економічно ефективним лише для багатосерійних та масових виробництв.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Запаси займають важливе місце серед об'єктів обліку управління підприємством і є однією з найважливіших статей активу балансу. Від ефективного використання матеріальних запасів залежить величина прибутку підприємства та швидкість обігу вкладеного капіталу, тому їх облікові приділяють велику увагу. У практиці закордонних країн застосовується система періодичного обліку запасів. Піл час використання такої системи в українській практиці обліку замовлення на більшість матеріалів малими торговими підприємствами можна буде здійснювати одночасно, зменшуючи при цьому витрати на замовлення матеріалів, підприємствах, наприклад, в торговельних магазинах доцільно здійснювати інвентаризацію наприкінці звітного періоду, тому періодична система обліку запасів була б на таких підприємствах доречною. Головним недоліком періодичної системи обліку запасів біль-

шість дослідників вважають її працемісткість, за рахунок обов'язкової інвентаризації кожного звітного періоду, але для підприємств, на яких проведення частих інвентаризацій, є необхідністю, використання періодичної системи обліку запасів виявиться навіть простішим, ніж використання постійної системи обліку. Тому для української облікової практики доцільною буде розроблена методика застосування системи періодичного обліку запасів.

Важливою складовою частиною обліку запасів є їх оцінення, оскільки вона безпосередньо впливає на точність фінансових результатів підприємства. Сьогодні можна застосовувати декілька методів оцінювання запасів. Кожен з яких має свої переваги та недоліки. Дуже важливо обрати той метод, який дає змогу найточніше провести оцінку з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки виробничої діяльності. У бухгалтерському обліку дуже важлива не кількість методів оцінювання запасів, а їх безперечно позитивний вплив на прийняття рішень щодо ціноутворення на вироблену продукцію та оцінку фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах: [навч. посібник] / [Ф. Бутинець, Я. Соколов, Д. Панков, Л. Горецька]. – Житомир: Рута, 2002. – 660 с.

2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: [практ. посібник] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.

3. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах: [підручник] / О.М. Губачова, С.І. Мельник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 432 с.

4. Єфіменко В.І. Облік у зарубіжних країнах: [навч.-метод. посібник] / В.І. Ефіменко, Л.І. Лукяненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 211 с.

5. Канцуров О.О. Застосування термінології міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у нормативно-правовій базі України / О.О. Канцуров // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 51–58.

6. Ларюхіна І.О. Визначення особливостей обліку запасів в Україні та в зарубіжних країнах / І.О. Ларюхіна // Управління розвитком. – 2013. – № 15 (155). – С. 117–120.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.

8. Стандарти МСБО і МСФО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://msfz.minfin.gov.ua/uk/Pages/default.aspx.

9. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В.Г. Швець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 525 с.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 331.5

РОЛЬ БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ
ROLE OF BUSINESS MODELING LABOR MARKET UKRAINE

Гатило В.П.
старший викладач кафедри менеджменту,
Національний аерокосмічний університет
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Увага держави і суспільства в цілому до проблем розбудови інвестиційної системи та бізнес-моделювання ринку праці зумовлена вимогами реальної економіки. Статтю присвячено поглибленню теоретичних засад, розробці методичних рекомендацій щодо бізнес-моделювання ринку праці.
Ключові слова: *ринок праці, фактори впливу, бізнес-моделі, інвестиції.*

Внимание государства и общества в целом к проблемам развития инвестиционной системы и бизнес-моделирование рынка труда обусловлена требованиями реальной экономики. Статья посвящена углублению теоретических основ, разработке методических рекомендаций по бизнес-моделирования рынка труда.
Ключевые слова: *рынок труда, факторы влияния, бизнес-модели, инвестиции.*

The attention of the state and society to the problems of development investment system and the business modeling of the labor market due to the requirements of the real economy. The article is devoted to deepening the theoretical foundations, the development of guidelines for business modeling of the labor market.
Keywords: *labor market, influence, business models, investments.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринкові відносини припускають існування і функціонування безлічі ринків, що охоплюють різноманітні сфери людської діяльності. Розрізняють ринки сировини, матеріалів, палива, готових виробів, проектних робіт, наукових досліджень, послуг, житла, інвестицій, цінних паперів, грошей (кредитів) та ін. Серед цих ринків своє значиме місце займає і ринок праці.

Основою конкурентоспроможності економіки є висока конкурентоспроможність ринку праці. Відповідно її підвищення потребує мобілізації якісно нових чинників розвитку.

Ринок праці є одним із важливих елементів ринкової економіки, який має особливу соціально-економічну значущість, оскільки характеризує не лише інтереси роботодавця та працівника, а й зображає перетворення та явища, які відбуваються в суспільстві.

Проблеми узгодження попиту та пропозиції робочої сили, динаміка заробітної плати, економічної активності населення та рівня безробіття мають зазвичай нелінійні особливості, а тому під час дослідження ринку праці особливу увагу слід приділяти розробці бізнес-моделей, які б враховували їх циклічну поведінку.

Останнім часом все більше досліджень припадають на одну з ключових характеристик ринку праці – це система бізнес-моделей, які використовуються для взаємин всіх учасників ринку.

Моделювання ринку праці в сучасних умовах є досить складним, різноманітним процесом, але дуже важливо, що він існує та розвивається. При цьому такі бізнес-моделі знаходяться в прямому взаємозв'язку з іншими галузями, в першу чергу, з технологіями, актуальністю в економіці та в житті людей в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженню питань прогнозування ринку праці присвятили свої наукові праці багато вітчизняних і закордонних учених. Питанням статистичного моделювання та прогнозування економічних процесів у галузі використання трудових ресурсів присвячені роботи таких науковців: С. Айвазяна [1], А. Коровкіна [2], А. Семенова [8], та ін. Серед вітчизняних учених питаннями моделювання і прогнозування соціально-економічних процесів займаються Х. Притула [7], Р. Кулініч [4], О. Возняк [6], В. Приймак [5], Е. Котирло [3] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Більшість вчених приділяють увагу моделюванню та прогнозуванню попиту та пропозиції національних і регіональних ринків праці. Проте недостатньо вивченим залишається місцевий ринок праці та моделювання перспектив поточного попиту місцевого ринку праці за умови впливу соціально-економічних чинників на місцевому рівні.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою цього дослідження є поглиблення теоретичних засад, подальший розвиток і розробка методичних та науково-практичних рекомендацій щодо ефективного бізнес-моделювання ринку праці, використання інвестиційного потенціалу держави та підприємств.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: логічного узагальнення, узагальнення і порівняння даних.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ефективне функціонування місцевого ринку праці неможливе без оцінки зв'язків між різними чинниками й результативними показниками, виявлення їх тенденцій та розробки економічних нормативів і прогнозів. Роль аналітичних розрахунків значно підвищується за умови застосування статистичних методів та їх комп'ютеризації [9].

Оскільки під час вибору роботодавця кандидати звертають все більше уваги на галузь і на продукцію компанії, задоволеність клієнтів якістю послуг і продуктів є ще одним важливим фактором, який формує імідж роботодавця. З огляду на це компанії повинні працювати над зміцненням факторів, що визначають імідж роботодавця, і пам'ятати, що зовнішній імідж зображає внутрішній стан справ в компанії, зокрема, в частині програм і політики управління персоналом.

Один з ефективних методів просування своєї позиції на ринку праці в умовах конкуренції, що посилюється, є вкладення в ефективне бізнес-моделювання.

Як показали класичні роботи нобелівських лауреатів 2010 року Даймонда, Мортенсена і Піссарідеса, безробіття – це дуже важливий стан, не лише для економік в цілому, а й для окремих працівників і роботодавців. Саме в цей період відбувається підбір найкращою пари: працівник знаходить кращого для себе роботодавця, а роботодавець – відповідного працівника.

Мортенсен і Піссарідес розвинули теорію Даймонда, вивчаючи проблеми пошуку на ринку праці, де класичні моделі також давали збій. Модель DMP – абревіатура від прізвищ її розробників – допомогла зрозуміти, чому є стільки людей без роботи за наявності вакансій і як економічна політика впливає на безробіття.

Роботодавці та здобувачі не можуть відразу знайти один одного, з огляду на високу плинність вакансій та обмежену інформацію про реальну зарплату. Оскільки для пошуку потрібні додаткові час і ресурси, виникають економічні «сили тертя», які гальмують процес працевлаштування. Люди надовго залишаються безробітними, а високі соціальні виплати в розвинених країнах цьому сприяють.

Виплати у разі безробіття, відповідно до моделі DMP, теж підвищують очікування у безробітних щодо мінімальної зарплати, на яку вони згодні працювати. Роботодавці, відчуваючи пресинг з боку претендентів, кілька разів подумають, перш ніж наймати додаткових працівників, особливо в умовах кризи, коли можливості для зростання доходів мінімальні [10].

Щодо аналізу стану ринку праці в Україні за 2015 рік, то середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років становила 18,2 млн осіб, із яких 16,5 млн – були зайняті економічною діяльністю, а решта 1,6 млн – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості.

Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 56,9%, а в працездатному віці – 65,0%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 9,0%, а працездатного віку – 9,4%.

Кількість зареєстрованих безробітних на кінець грудня 2015 р. становила 490,8 тис. осіб, або майже третину всіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП. Допомогу у зв'язку з безробіттям отримували 81,1% осіб, які отримали відповідний статус [11].

Незадовільне використання праці і капіталу свідчить про наявність диспропорцій у виробничій та інституційних сферах. Пожвавлення господарського життя та забезпечення соціально-економічного розвитку держави можна досягти на основі структурної перебудови економіки, приватизації, фінансової стабілізації, створення розвиненої системи ринків, у тому числі ринку капіталів і ринку праці, забезпечення ефективної зайнятості населення й соціального захисту певних прошарків суспільства.

Ринок праці, робочі місця – найбільш складний і динамічний елемент ринкової економіки. Тут не лише переплітаються інтереси працівників і роботодавців, а й зображені всі соціально-економічні, політичні, демографічні та інші процеси в суспільстві, особливо питання розвитку основних фондів, які впливають на розвиток робочих місць.

Процеси, що відбуваються на ринку праці й у сфері зайнятості, тісно пов'язані з процесами в підприємницькій, кредитно-грошовій і зовнішньоекономічній сферах, в оподаткуванні та інвестиційній діяльності, освіті та організації профнавчання.

Від того, наскільки успішно функціонує економіка, у якій фазі економічного циклу вона перебуває, як сполучаються ринкові засади

функціонування і державне регулювання, чим характеризується поведінка головних суб'єктів ринку, залежить попит робочу силу та її пропозиція, обсяг зайнятості й рівень безробіття [12].

Ефективне бізнес-моделювання ринку праці:

– дає можливість для додаткових інвестицій;

– дає можливість для полегшення доступу до ринку зовнішнього капіталу;

– зменшує ризик банкрутства підприємств;

– зменшує текучість кадрів, що піднімає рівень кваліфікації співробітників;

– дає можливість для зниження вартості капіталу, що запозичає;

– збільшує ефективність реклами, з подальшою можливістю зменшення фінансування даної статті витрат;

– підвищує економічну і фінансову ефективність компанії;

– здатність вийти на новий рівень конкурентоздатності на ринку праці та зайняти лідируючі позиції;

– допомагає якісно працювати на фондовому ринку;

– виступає гарантом перед її партнерами.

Сучасна економічна наука довела, що на стан зайнятості населення справляють безпосередній вплив відсоткові ставки за кредитами та депозитами, інвестиційна активність суб'єктів підприємництва, система оподаткування, структура державного бюджету й державних витрат, співвідношення фондів нагромадження і споживання в домогосподарствах тощо. Усе це підкреслює надзвичайне значення вивчення закономірностей організації робочих місць і функціонування ринку праці в тісному зв'язку з вказаними економічними явищами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, проведені дослідження дають змогу зробити висновок про те, що для залучення інвестицій на ринок праці, забезпечення технологічної модернізації національної економіки та перспектив її розвитку як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді потрібно розробляти моделі на підставі реальної інформації та проводити аналіз отриманих результатів.

Сучасний стан цього ринку в Україні вказує на те, що він потребує детального дослідження. Бізнес-моделювання процесів ринку праці дасть можливість ефективного прогнозування його розвитку та соціально-економічних відносин, що, у свою чергу, приведе до швидкого реагування на зміни у цих процесах. Приділяючи велику роль підбору та пошуку персоналу, українські компанії практично не інвестують в розвиток власного іміджу як роботодавця. На це є багато причин, серед яких – досить низька конкуренція на ринках праці та відсутність інтересу до цієї теми.

Сьогодні змагання за висококваліфікований персонал поступово набуває форми боротьби, і імідж компанії на ринку працевлаштування в цілому стає не менш важливим, ніж конкурентна зарплата чи успішний хедхантинг.

Подальші наші дослідження спрямовані на аналіз сучасної ситуації, що склалася на ринку праці України, розробку та оптимізацію практичних рекомендацій щодо формування бізнес моделі розвитку сучасного стану ринку праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айвазян С. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. Айвазян, В. Мхитарян. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 656 с.

2. Коровкин А. Согласование динамики вакантных мест и рабочей силы / А. Коровкин // Проблемы прогнозирования. – 1999. – № 2. – С. 73–84.

3. Котырло Е. Прогнозирование спроса на рабочую силу на уровне региона / Е. Котырло // Человек и труд. – 2008. – № 4. – С. 26–29.

4. Кулініч Р. Статистична оцінка чинників соціально- економічного розвитку: [монографія] / Р. Кулініч. – К.: Знання, 2007. – 311 с.

5. Приймак В. Математичні методи економічного аналізу: [навч. посібник] / В. Приймак. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 296 с.

6. Приймак В. Оцінювання взаємозв'язку динаміки попиту і пропозиції робочої сили в Україні / В. Приймак, О. Возняк, Н. Ковалевич // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.6. – С. 275–283.

7. Притула Х. Моделювання і прогнозування економічних процесів у регіоні (на прикладі Львівської області) / Х. Притула. – Л.: НАН України, Ін-т регіон. дослідження, 2005. – 57 с.

8. Семенов А. Методология прогнозирования экономической активности населения / А. Семенов, С. Кузнецов // Человек и труд. – 2001. – № 9. – С. 45–50.

9. Дружиніна В. Перспективний аналіз поточного попиту місцевого ринку праці / В. Дружиніна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 77–82.

10. Корнилюк Р. Нобелевская история: Даймонд, Мортенсен и Писсаридес против безработицы / Р. Корнилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/opinions/1409815-nobelevskaya-istoriya-dajmond-mortensen-i-pissarides-protiv-bezraboticy.

11. Економіка України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-2015-rik.

12. Федоренко В. Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи / В. Федоренко // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 12–14.

УДК 339.138

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТАЕВРІСТИЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМИ

EVALUATION OF METHODS METAEVRYSTYC PLANNING ELEMENTS ADVERTISING

Хасан Алі Аль-Абабнех
кандидат технічних наук,
аспірант кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

Викладено основні поняття щодо процесу планування реклами. Особлива увага приділена оцінюванню ефективності елементів планування рекламних заходів. Запропоновано ознайомитись з ключовими поняттями математичного моделювання як інструмента оцінювання обраного процесу або події. Описана доцільність застосування поєднання евристик для підвищення якості рішень.

Ключові слова: *реклама, планування реклами, нечіткі множини, моделювання, метаевристика.*

Изложены основные понятия относительно процесса планирования рекламы. Особое внимание уделено оценке эффективности элементов планирования рекламных мероприятий. Предложено ознакомиться с ключевыми понятиями математического моделирования как инструмента оценки выбранного процесса или события. Описана целесообразность применения сочетание эвристик для повышения качества решений.

Ключевые слова: *реклама, планирование рекламы, нечеткие множества, моделирование, метаэвристика.*

Basic concepts regarding the process of planning advertising. Special attention is paid to the evaluation of the effectiveness of planning promotional activities. Invited to familiarize yourself with the key concepts of mathematical modeling as a tool for assessing the selected process or event. Described the feasibility of applying a combination of heuristics to improve the quality of decisions.

Keywords: *advertising, advertising planning, fuzzy sets, modeling, metaheuristics.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Реклама є невіддільною складовою частиною життя сучасної людини. Численні за формою і найрізноманітніші за змістом елементи планування реклами об'єктивно зумовлюються неоднозначним тлумаченням самої реклами як історично сформованого, цілком самостійного й конкретного об'єкта пізнання. З іншого боку, є специфіка статистики, яка зводиться до чіткого тлумачення об'єкта спостереження, без якого неможливо вибудувати кількісний облік. Застосування методів нечіткого моделювання, а саме метаевристичних алгоритмів, дає можливість дослідити та оцінити лінгвістичні параметри процесу планування реклами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Під час плануванняЯ маркетингового заходу важливу роль відіграє оцінювання контенту та аналіз факторів, що впливають на нього, проте в сучасних публікаціях такі дослідження не представлені. Основи сучасної маркетингової філософії були формовані й зображені в роботах відомих закордонних і вітчизняних учених, таких як: Д. Аакер, Г. Абрамішвілі, В. Алексунін, Т. Амблер, Г. Амстронг, Г. Багієв, К. Бартлет, Е. Барлоу, Р. Барнет, С. Барсукова, Д. Беклешов.

У своїх наукових публікаціях М. Чумаченко, О. Амоша, Ю. Макогон, І. Булєєв, О. Мартякова, В. Новицький, Г. Скудар, В. Панков, О. Новікова, Н. Янковський, Ю. Гохберг та інші висвітлюють актуальні маркетингові питання й акцентують увагу на вирішенні окремих ринкових проблем шляхом активізації маркетингового механізму та його інструментарію.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується зазначена стаття. Дослідженню феномену реклами та її елементів присвячено багато наукових праць та публікацій, проте здебільшого увага приділена комплексу реклами, а не її структурним елементам. Сучасні тенденції ринку реклами суттєво впливають на процес класичного планування реклами, що вимагає проводити дослідження кожного елемента планування та його впливу на кінцевий результат рекламної комунікації. Недостатньо досліджене питання вірогідного оцінювання окремих елементів планування реклами як інструмент

гарантування запланованого результату рекламної кампанії.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є визначення доцільності та ефективності використання методів метаевристики під час планування рекламної кампанії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Рекламна кампанія є однією з основних сил з просування інноваційного товару на ринок. Величезна кількість робіт присвячені саме вивченню позитивної ролі реклами в підприємницькій діяльності. Однак не варто забувати про правило «двох сторін медалі» й проводити оцінку як позитивної динаміки пострекламного періоду, так і можливих негативних проявів реклами, зокрема:

– висока вартість процесу і, як наслідок, значний приріст статті витрат підприємства, що у разі недостатньої ефективності реклами погіршує фінансовий стан суб'єкта господарювання;

– зростання цін на рекламований товар/послуги як спосіб компенсації витрат;

– у розрізнених, епізодичних рекламних кампаніях висока ймовірність низької ефективності реклами, навіть у разі високої її якості та значних витратах на неї.

У разі нераціонального розподілу рекламного бюджету між видами рекламних заходів сумарний ефект невиправдано низький, навіть за наявності серед обраних рекламних заходів лише одного заходу з негативним ефектом.

Під час планування рекламної кампанії не завжди правильно визначається об'єкт її дії, групується й сегментується ринок і споживачі. До того ж на результат реклами впливає велика кількість чинників. Все це зумовлює багатофакторність рекламного процесу.

Проблема з визначенням ефекту, одержуваного від рекламної діяльності, є однією з найскладніших в рекламній практиці з низки причин, а саме:

1. Реклама є одним з багатьох аргументів, які визначають кінцеві маркетингові результати, але при цьому важливу роль грають інші елементи маркетингового комплексу.

2. На кінцевий результат впливають безліч факторів, які практично неможливо формалізувати або вдало змоделювати, зокрема, поведінка конкурентів.

3. Складність оцінювання рекламного впливу зумовлена поведінкою покупця, якого можна порівняти з «чорним ящиком» з його непередбачуваними процесами.

4. Ринкові фактори багаті на різні подіями, які можуть визначити успіх або неуспіх товару, наприклад, прекрасна рекламна кампанія збігається з випадковим випуском товарного браку, в результаті чого вся робота проходить даремно.

Факторів, які впливають на результат реклами, величезна кількість як контрольованих (якість товару/послуги, ціна, сервіс, доступність точок реалізації товару/послуг тощо), так і тих, що не залежать від рекламодавця (курс валюти, національне законодавство, психологічні особливості споживача, форс мажорних обставин тощо). Таким чином, під час оцінювання ефективності рекламного заходу доводиться зіштовхуватися з багатокритеріальною оптимізацією.

Проблема вибору універсального способу для вирішення цього завдання залишається нерозкритою. Водночас кількість й асортимент пропонованих на сьогодні інструментів і методик просто величезна. Негативне явище такої ситуації в тому, що від вибору методу оцінювання залежить сприйняття кінцевої картини результатів рекламної кампанії і прийняття управлінських рішень, а результати під час використання різних методик дуже різняться.

Планування реклами є багатокритерійний процес з декількома змінними, тому раціональним є розглядати планування, в першу чергу, як математичну модель.

Застосування методу моделювання дає змогу отримати цілісну картину показників з урахуванням їх взаємного впливу в умовах впливу конкретного набору факторів. На основі результатів розрахунку ефективності елементів планування рекламної кампанії за допомогою статистичного моделювання можна визначити момент часу досягнення точки беззбитковості і максимальної ефективності, спланувати бюджет рекламної кампанії з позицій досягнення максимальної ефективності.

Методика моделювання може бути основою коригування й уточнення рекламного бюджету з позиції необхідності оптимального диференціювання витрат за різними видами рекламних засобів і вибору найбільш оптимального варіанту розподілу фінансових вкладень у часі. При цьому можна визначити не лише витрати на проведення рекламної кампанії, а й час, за якого її ефективність досягне максимуму.

Використання статистичних методів спостереження, аналізу, моделювання та прогнозування різних аспектів рекламної діяльності та PR на споживачів дає можливість знизити рівень ризику прийнятих рішень, а також скласти досить обґрунтоване уявлення про те, які форми й види реклами та види впливу виробляють найбільш сильний ефект на споживача, грамотно оцінити кінцеві комерційні та соціально-психологічні результати діяльності. Через це рекламна діяльність повинна базуватися на необхідні статистичні показники, розрахунки й прогнози, що дають змогу виявити певні закономірності.

В умовах ринку будь-яка економічна організація у своїй діяльності неминуче зіштовхується з невизначеністю. Навіть висококласний фахівець не в змозі передбачити всі зміни, які можуть статися в зовнішньому середовищі. Планування як одна зі складників контролінгу бізнес-процесів є способом зменшення неви-

значеності та ризику. Однак будь-який, навіть найбільшій фірмі не під силу повністю усунути невизначеність, а отже, абсолютно врахувати вплив усіх факторів.

Коли здійснюється робота з точними параметрами й системами, все досить просто. По-іншому йде справа з нечіткими системами. Тут діє так званий принцип несумісності: для отримання певних висновків про поведінку складної системи необхідно залучати до її аналізу підходи, які використовують принципи нечіткої логіки.

Нечітка логіка – це розділ математики, в якому розглядається комплекс класичної логіки та теорії нечітких множин. Основною характеристикою теорії нечітких множин є оперування такої складової частини, як лінгвістична змінна. Лінгвістична змінна є змінною, значеннями якої є не числа, а слова та вирази, які й зумовлюють нечіткість, оскільки не мають конкретного числового значення.

Кожна лінгвістична змінна складається з:

– назви;

– безлічі своїх значень, яке також називається базовим терм-безліччю;

– універсальної множини X;

– синтаксичного правила G, за яким генеруються нові терми із застосуванням слів природної або формальної мови;

– семантичного правила P, яке кожному значенню лінгвістичної змінної ставить у відповідність нечітке підмножина безлічі X.

Найчастіше вихідними даними для вирішення поставлених економічних завдань є укладення та висновки експертів, представлені фразами та словами, тобто лінгвістичними даними, тому виникає необхідність перетворення лінгвістичних параметрів в числові вирази. Саме таке завдання й вирішує теорія нечітких множин.

Обмеження й недоліки застосування «класичних» формальних методів під час вирішення слабоструктурованих завдань є наслідком сформульованого основоположником теорії нечітких множин Л. Заде принципу несумісності: «чим ближче ми підходимо до вирішення проблем реального світу, тим очевидніше, що у разі збільшення складності системи наша здатність робити точні й впевнені висновки про її поведінку зменшується до певного порогу, за яким точність і впевненість стають майже взаємовиключними поняттями» [4, с. 165].

Розкриття невизначеності у стабільній обстановці може здійснюватися класичними ймовірними статистичними методами, але при цьому виходять фіктивні середні оцінки. У нестабільної ринкової ситуації застосування статистичних методів некоректно, тому рішення повинні прийматися за правилами, відповідним принциповим установкам особи, яка приймає рішення щодо феномену невизначеності.

У подібних ситуаціях прийняття рішень значною мірою доводиться засновувати на експертних оцінках. Однак будь-який експертний висновок, навіть зроблене з точних об'єктивних даних, набагато більш невизначено, ніж складна багатовимірна сукупність даних, яку отримати в зрозумілій формі вкрай важко (а іноді й неможливо). Таким чином, хоча експертний висновок може мати узагальнення й прогнози, важливі для практики, воно не знижує рівень невизначеності.

Зазначимо, що ще одним джерелом невизначеності може бути й особа, яка приймає рішення. Одна з проблем, пов'язаних із цим – це нечіткість у поняттях, міркуваннях і перевагах, невизначеність часового проміжку, на якому зберігається монотонність переваг і суджень людини.

Методи, що базуються на теорії нечітких множин, відносяться до методів оцінювання й прийняття рішень в умовах невизначеності. Їх використання передбачає формалізацію вихідних параметрів і цільових показників ефективності процесу у вигляді вектора інтервальних значень (нечіткого інтервалу), потрапляння в кожен інтервал якого характеризується певним рівнем невизначеності.

Здійснюючи арифметичні та інші операції з такими нечіткими інтервалами за правилами нечіткої математики, експерти отримують результуючий нечіткий інтервал для цільового показника. На основі вихідної інформації, досвіду й інтуїції експерти можуть досить упевнено кількісно схарактеризувати кордони (інтервали) можливих (допустимих) значень параметрів та сфери найбільш можливих їх значень.

Моделювання являє собою два послідовні етапи: ідентифікація структури та ідентифікація параметрів.

Ідентифікація структури – процес визначення структурних характеристик нечіткої системи, тобто числа нечітких правил і лінгвістичних термів. Структурними характеристиками при цьому є число нечітких правил і число лінгвістичних термів [7].

Ідентифікація параметрів (підбір параметрів антецедента і консеквента). Саме на цьому етапі мінімізується помилка системи, тому особливу увагу необхідно приділяти оптимізації цього етапу у процесі моделювання економічних завдань.

Ідентифікація параметрів полягає в тому, що необхідно таким чином підібрати параметри антецедента (частина алгоритму ЯКЩО…) і консеквентна (частина алгоритму ТО…), щоб мінімізувати помилку системи. Для ідентифікації параметрів нечітких систем використовуються методи, представлені двома групами.

Перша група – класичні методи, засновані на похідних. До класичних методів належать:

– метод найменших квадратів;
– фільтр Калмана;
– градієнтний метод;
– метод Левенберга-Марквардта.

Ці методи відрізняються не лише точними результатами, а й характеризуються певними труднощами в застосуванні, такими як проблема локального екстремуму та «прокляття розмірності». Наявність описаних труднощів у застосуванні класичних методів привело до формування альтернативної групи – метаевристичних методів.

Метаевристика – це метод оптимізації, який багаторазово використовує прості правила, або евристики, для досягнення оптимального або субоптимального рішення [7, с. 15]. Метаевристичні підходи, що застосовуються у цей час, – алгоритм імітації відпалу, алгоритм мурашиної колонії, генетичний алгоритм.

Алгоритм імітації відпалу базується на аналогії з процесом кристалізації з мінімальною енергією при охолодженні, в ньому використовується упорядкований випадковий пошук. Особливістю цього методу є допустимість прийняття рішень, що приводять до збільшення помилки.

Перевагою алгоритму відпалу є успішне проходження локальних мінімумів і простота в реалізації, недоліками – великі часові витрати при не завжди точних результатах.

Ідея алгоритму полягає в такому. Нехай функція f (x) задана деякій дискретній або безперервній безлічі S. Проводячи аналогію з фізикою, можна сказати, що елементи цієї множини є енергетичними рівнями системи, а значення функції f (x) є енергією системи в конкретному стані E = f (x). У кожний момент часу задана температура системи рівняється T, яка зменшується з кожним кроком. Кроком є перехід з одного стану системи в інший. Вибір наступного стану відбувається випадково відповідно до заданих сімейством ймовірнісних функцій G (x, T). Після обчислення нового x‘ = G (x, T) система переходить у цей стан з ймовірністю h (ΔE, T), де ΔE = f (x‘) – f (x).

Задати схему відпалу означає визначити такі параметри:

1. Поставити функцію ймовірності прийняття рішення h (ΔE, T).

2. Поставити закон розподілу T (к), де до – номер кроку.

3. Поставити породжуюче сімейство G (x, T).

У комбінаториці безлічі S називають набором конфігурацій. S не завжди належить метричному простору, тому з точки зору програмування G (x, T) зручно визначати як деякий алгоритм отримання нового елемента безлічі S.

Наступним алгоритмом є алгоритм мурашиної колонії. Основу алгоритму мурашиної колонії становить повний орієнтований граф зі зваженими дугами. Ваги дуг є нормованими значеннями параметрів функцій приналежності [8, с. 88]. Завдання кожного мурашки пройти стільки дуг, скільки параметрів необхідно оптимізувати.

Нечітка система описується декількома лінгвістичними змінними, а кожна змінна, у свою чергу, описується декількома функціями належності. Мурахи в алгоритмі діляться на колонії, кожна з якої відповідає знаходженню параметрів своєї функції. В алгоритмі розподіл описується з використанням функції щільності ймовірності, найбільш часто застосовується функція Гаусса. Її перевага полягає в простому способі генерації випадкових чисел, але недолік –тому що вона має лише один максимум.

Класичний алгоритм мурашиної колонії – процедура дискретної оптимізації (ДАМК), тут у разі вибору чергової дуги мураха керується дискретним розподілом ймовірності.

Алгоритм роботи БАМК для оптимізації параметрів функції щільності такий:

1. Задати початкові параметри.
2. Згенерувати популяцію мурах в колоніях.
3. Згенерувати кілька випадкових рішень.
4. Знайти значення вектора ваг. Зробити поточним першого мурашку першої колонії.
5. Для поточного мурашки поточної колонії обчислити номер l, використовуваної функції Гаусса. Визначити параметри функцій Гаусса. Згенерувати вектор випадкових величин $||\theta_1,\ldots,\theta_N||$, на основі отриманих функцій розподілу.
6. Обчислити помилку E у знайдених параметрах $||\theta_1,\ldots,\theta_N||$, якщо помилка менша ніж поточна, то зберегти нові параметри.
7. Додати в архів нове рішення, ранжувати архів, видалити з архіву найгірше рішення.
8. Якщо в поточній колонії є наступний мураха, то зробити його поточним і перейти до кроку 5.
9. Якщо є колонія, то зробити поточним першого мурашки у цій колонії й перейти до кроку 5.
10. Якщо умова закінчення роботи алгоритму виконана, то завершити оптимізацію або зробити поточним першого мурашки першої колонії й перейти до кроку 5.

Умовою закінчення роботи алгоритму є досягнення заданого числа ітерацій або отримання помилки менше заданої.

Останнім алгоритмом у групі метаевристичних є генетичний алгоритм. Ідея генетичних алгоритмів була запропонована Дж. Холландом у 70-х рр. XX ст., а їх інтенсивний розвиток і практична реалізація для чисельних оптимізаційних розрахунків були ініційовані Д. Гольдберг.

Генетичний алгоритм базується на принципах природного відбору й успадкування. Перевага методу в паралельній обробці безлічі альтернативних рішень. У пошуку беруть участь як найбільш перспективні, так і гірші рішення [9, с. 312].

Генетичні алгоритми імітують процеси успадкування властивостей живими організмами й генерують послідовності нових векторів, що містять оптимізовані змінні, при цьому виконуються операції трьох видів: селекція, схрещування та мутація.

Кожне наступне покоління, сформоване після виконання селекції, схрещування й мутації, має статистично кращі середні показники пристосованості (менші значення цільової функції).

Як остаточне рішення приймається найбільш пристосована хромосома, що має мінімальне значення цільової функції. Генетичний процес завершується, якщо нас задовольняє рішення в момент генерації або під час виконання максимально допустимої кількості ітерацій.

У реалізації генетичного процесу відстежується, як правило, не лише мінімальне значення цільової функції, а й середнє значення по всій популяції хромосом, а також їх варіації. Рішення про зупинку алгоритму може застосовуватися і в разі відсутності прогресу мінімізації, що визначається змінами названих характеристик.

Зі статистичної точки зору ринок реклами цілком закономірно пов'язаний з рекламними продуктами та послугами, що підлягають обліку або в натуральному, або у вартісному вираженні. Причому використання натуральних і вартісних одиниць вимірювання в процесі оцінювання параметрів ринку реклами зумовлюється необхідністю комплексної характеристики об'єкта дослідження (важливо знати не лише вартість, а й кількість рекламних продуктів і послуг).

Наступною складністю у застосуванні статистичних методів є велика кількість класифікацій реклами, оскільки статистика повинна не лише встановлювати розмір ринку реклами, а й оцінювати його структуру в усіх найважливіших секторах і напрямах.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Зважаючи на складність і багатоплановість явища оцінювання елементів планування маркетингового заходу не можливо вибрати найбільш оптимальний і вірогідний метод, що веде до необхідності застосовувати кілька евристик водночас, оскільки рішення, вироблене одним методом, може бути покращено іншим. Таким чином поліпшується якість рішення й збільшується вірогідність до уникнення помилок.

Розглядаючи комплекс реклами як об'єкт статистичного спостереження, з об'єктивних причин виникає необхідність робити акцент лише на підсумках практичної діяльності, які можна представити у цифровому вигляді. Водночас без уваги залишаються такі критерії, як комунікаційний складник, психологічний вплив тощо.

Але, незважаючи на вищезазначене, на сьогодні можна виділити основні напрями застосування статистики, які динамічно розвиваються і набувають масовість застосування:

1. Характеристика практичного використання і розвитку різних форм, видів, типів і галузей реклами.

Статистичне вивчення використання різних форм, видів, каналів поширення і типів реклами має на меті отримати найважливіші характеристики рекламної інфраструктури на основі збору та узагальнення даних про їх рейтингу. Для побудови таких рейтингів необхідно чітко уявляти класифікацію всіх наявних форм, видів і засобів поширення реклами.

2. Характеристика споживачів реклами.

Проводячи статистичне дослідження споживачів реклами, слід мати на увазі, що це досить специфічна категорія населення, оскільки споживач товарів і послуг з тих чи інших причин не завжди є споживачем рекламної інформації, і навпаки.

3. Обґрунтування рекламного бюджету різних типів виробників (торговельних організацій).

Цей напрям дослідницької діяльності має особливий інтерес для представників малого та середнього бізнесу, які часом ще дуже смутно уявляють собі, який метод формування бюджету взяти за основу і, крім того, мають досить обмежені можливості для значних вкладень у рекламу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобильова М. Рекламний менеджмент: основи професійної діяльності / М. Бобильова. – М.: Управління персоналом, 2004. – 240 с.

2. Герчикова І. Менеджмент / І. Герчикова. – М., 2000. – 486 с.

3. Дорошів В. Введення в теорію маркетингу / В. Дорошів. – М., 2000. – 258 с.

4. Заде Л. Поняття лінгвістичної змінної і його застосування до прийняття наближених рішень / Л. Заде; пер. з англ. – М.: Світ, 1976. – 165 с.

5. Недосекин А. Нечітко-множинний аналіз ризику фондових інвестицій / А. Недосекин. – СПб.: Сезам, 2002. – 181 с.

6. Ризик – аналіз інвестиційного проекту / за ред. М. Грачової. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 344 с.

7. Ходашинский И. Идентификация нечетких систем: методы и алгоритмы / И. Ходашинский // Проблемы управления. – 2009. – № 4. – С. 15–23.

8. Ходашинский И. Оценивание параметров функций принадлежности на основе алгоритма муравьиной колонии / И. Ходашинский, П. Дудин // Труды науч.-техн. конф. «Интелектуальные системы» (IEEE AIS'07). – М.: Физ, 2007. – Т. 1. – С. 88–94

9. Чернов, В. Моделі підтримки прийняття рішень в інвестиційній діяльності на основі апарату нечітких множин / В. Чернов. – М.: Гаряча лінія – Телеком, 2007. – 312 с.

10. Dorigo M. Ant System: Optimization by Colony of Cooperating Agents / M. Dorigo, V. Maniezzo, A. Colorni // IEEE Trans. Systems, Man and Cybernetics. Part B. – 1996. – Vol. 26. – P. 29–41.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Верхоглядова Н.І.
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ **3**

Голубка М.М.
МОДЕРНІЗАЦІЯ КООПЕРАТИВНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ У ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ **7**

Зуб М.Я., Гончар М.Б.
ЕСКАЛАЦІЯ КРИЗИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ **13**

Марчишинець О.В.
АУТСОРСИНГ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ **17**

Попадинець О.В., Яцина В.В.
ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ **22**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бондарчук В.В.
ЄВРОПЕЙСЬКА МІГРАЦІЙНА КРИЗА ТА СТАБІЛЬНІСТЬ ЄС **28**

Вінська О.Й., Токар В.В.
ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН – ЧЛЕНІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ **32**

Кам'янецька О.В.
СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТЕРІВ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ **37**

Ліфанова М.І.
ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ У ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ **42**

Нікітіна А.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА **47**

Скарга О.О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ **52**

Татомир І.Л.
ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ **58**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Базилюк В.Б.
МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ МЕХАНІЗМУ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН **66**

Борисюк О.В., Оліферчук К.С.
СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ Й МОДЕРНІЗАЦІЇ **70**

Бурик З.М.
ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ **75**

Гаража О.П.
СУЧАСНИЙ СТАН ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК РЕЗУЛЬТАТ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ **79**

Ільчишин С.М.
ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ЛЬВІВЩИНИ..... **89**

Ляховець В.О.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ..... **96**

Подік І.І.
ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **100**

Скорук О.В.
СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ..... **107**

Степочкин А.И.
ТРАЕКТОРИИ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ..... **111**

Сержанов В.В., Штулер І.Ю.
ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ГОМЕОСТАЗИС
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРІЗЬ ПРИЗМУ ІННОВАЦІЙ..... **119**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бабій І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **123**

Благодир Л.М., Марчук А.О., Ладика О.О.
ПОНЯТТЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ..... **127**

Вавулін О.І.
АСПЕКТИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ СУМЩИНИ..... **133**

Василенко С.В.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ГАЛУЗІ СКОТАРСТВА НА ОСНОВІ МЕРЕЖЕВОГО ПІДХОДУ..... **139**

Васильченко Л.С., Бурцева Т.І.
УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ..... **145**

Ващенко Т.В.
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ КЛІРИНГУ..... **149**

Вовк О.М.
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
НА ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **153**

Єпіфанова І.Ю., Ревенко В.С.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РЕЗУЛЬТАТОМ
ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **160**

Ковінько О.М., Пятківський В.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ
МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ..... **167**

Крижановська Н.П.
БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ ВАРТОСТІ
В ЕКОНОМІЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **172**

Малюк С.О.
РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН
У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ..... **178**

Мартинюк О.А.
ВПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ..... **182**

Москаленко В.А.
ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛЯЦІЇ СОБІВАРТОСТІ
В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА..... **187**

Кривицька Н.Ю., Пімжина М.С.
МОТИВАЦІЯ СПІВРОБІТНИКІВ НАУКОМІСТКИХ ПІДПРИЄМСТВ
ДО ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ..... **191**

Ряснянська А.М.
ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ НОВОГО ТИПУ..... **195**

Селезньова О.О.
ОПТИМІЗАЦІЯ ВИБОРУ ПРОЕКТУ
БАГАТОКВАРТИРНОГО ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ..... **203**

Ситник Й.С.
ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА
В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ..... **209**

Вікнянська О.М., Сокровольська Н.Я.
ОСНОВНІ ДЕФІНІЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ
В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ..... **216**

Лисюк Т.В., Терещук О.С.
ІННОВАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..... **220**

Залознова Ю.С., Трушкіна Н.В.
ВИТРАТИ НА ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ:
ОЦІНЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗ..... **224**

Чкан А.С., Пасічняк С.К.
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН..... **230**

Штангрет А.М., Караїм М.М.
ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ
У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА **234**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Полях В.М.
РИНОК СВИНИНИ, СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ ТА ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ..... **238**

Гилка М.Д., Федорак В.І.
СТАН ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... **245**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Веретнов В.И.
ОНЛАЙН-ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ..... **252**

Коваленко В.В.
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... **258**

Карпіщенко О.О., Шевлюга О.Г.
АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД РИНКУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ
ЯК ПРЕДМЕТ БІРЖОВОГО ТОВАРОЗНАВСТВА..... **264**

Труфен А.О.
ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ..... **268**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Ковалюк О.М., Данчевська І.Р.
ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ
ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ..... **272**

Загорельська Т.Ю., Шакун А.А.
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО
ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... **276**

Копотієнко Т.Ю.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИТРАТ
У МЕРЕЖАХ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА..... **280**

Фоміна О.В.
СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ..... **288**

Шерстюк О.Л.
КРИТЕРІЇ ВИБОРУ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР..... **293**

Шматковська Т.О., Коваль Н.І.
ПОРІВНЯННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ І ЗАКОРДОННИХ МЕТОДІВ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ
Й ВИБУТТЯ ЗАПАСІВ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ..... **299**

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Гатило В.П.
РОЛЬ БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ..... **305**

Хасан Алі Аль-Абабнех
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТАЕВРІСТИЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ
ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМИ..... **308**

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 2 (02) 2016

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп’ютерна верстка • *О.С. Данильченко*

Засновник видання:
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
Адреса редакції: 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24-а
Телефон: +38 (063) 051 91 37
Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua
E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua