



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Belarus



Bulgaria



Hungary



Moldova



Poland



Romania



Lithuania



Slovakia



Ukraine



Czech Republic

4` 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 4 (04) 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 проєктами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Вечеров Валерій Тимофійович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проєктами 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 проєктами 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 Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

Stanislava Sokolowska, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Ополь, 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. Кишинів, 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 № 5 від 22 листопада 2016 р.)

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

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.354

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

THE INFLUENCE OF INSTITUTIONAL FACTORS ON THE ECONOMIC GROWTH

Венгер В.В.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу секторальних прогнозів
та кон'юнктури ринків,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

У статті інститути розглядаються як механізми і правила, які забезпечують перерозподіл ресурсів в економіці, залучення нових інвестицій, підготовку трудових ресурсів. Такий підхід дав змогу здійснити їх класифікацію у такі групи: правові та регулюючі інститути; інститути розвитку людського капіталу та інститути економічної координації та розподілу ризиків. Виходячи з класифікації основних груп інститутів, доведено, що основна роль у формуванні дієвого інституційного середовища, яке впливає на економічне зростання, належить державі.

Ключові слова: інститути, інституційні фактори, інституційне середовище, правові інститути, регулюючі інститути, людський капітал, розподіл ризиків, економічне зростання.

В статье институты рассматриваются как механизмы и правила, которые обеспечивают перераспределение ресурсов в экономике, привлечение новых инвестиций, подготовку трудовых ресурсов. Такой подход позволил осуществить их классификацию в следующие группы: правовые и регулирующие институты; институты развития человеческого капитала и институты экономической координации и распределения рисков. Исходя из классификации основных групп институтов, доказано, что основная роль в формировании эффективной институциональной среды, которая влияет на экономический рост, принадлежит государству.

Ключевые слова: институты, институциональные факторы, институциональная среда, правовые институты, регулирующие институты, человеческий капитал, распределение рисков, экономический рост.

The article considers institutes as mechanisms and rules that provides the allocation of resources in economy, attraction of new investments, developing human resources. Such approach gives opportunity to classify them into groups: legal and regulatory institutes; institutes of human capital development, institutes of economic coordination and sharing risks. According to the institutes basic groups classification, government is ascertained as the key factor that provides efficient institutional environment which effects the economic growth.

Keywords: institutes, institutional factors, institutional environment, legal institutions, regulatory institutes, human capital, sharing risks, economic growth.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аналіз розвитку теорій економічного зростання показав, що у другій половині ХХ ст. більшість теоретичних та емпіричних досліджень ґрунтувалися на таких основних факторах економічного зростання, як інвестиції, науково-технічний прогрес та людський капітал. Проте відкриття невиявлених раніше процесів в

економічному зростанні різних країн, які неможливо було пояснити тільки економічними змінними, призвело до інтенсивного пошуку нових концептуальних підходів, які б окрім основних економічних факторів ураховували й неекономічні, насамперед **інституційні**.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У вітчизняній та зару-

біжній науковій літературі налічується чимало праць, присвячених вивченню інституційних факторів. Про суттєвий вплив інституційного середовища на економічне зростання доводили такі видатні економісти, як Й. Шумпетер [1], Р. Коуз [2], Д. Норт [3], О. Вільямсон [4] та ін. Проблема інституційних змін в Україні присвячено праці вітчизняних науковців В. Геєця [5], А. Гриценка [6], Р. Пустовіта [7], А. Ткача [8], Н. Колодрубської [9] та ін. Водночас залишається недостатньо дослідженим вплив інституційних факторів на економічне зростання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення, класифікація та вплив інституційних факторів на економічне зростання в умовах ринкової трансформації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інститути є фундаментом і ключовою концепцією інституціональної теорії. Сьогодні у науковій літературі існує багато визначень поняття «інститути». Так, один із засновників інституціоналізму Т. Веблен уважав, що інститутами є звички та стереотипи мислення, які притаманні значній спільноті людей [10, с. 201–202].

У рамках сучасного інституціоналізму найбільш поширеним є трактування інститутів, сформульоване Д. Нормом: «Інститути – це «правила гри» у суспільстві або точніше, вигадані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне русло і, як наслідок, структурують стимули у процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного» [3, с. 17]. Наведене визначення розкриває головні складники поняття «інститут», зокрема: наявність формальних і неформальних правил, наявність механізмів їх реалізації – примусу і заохочення з боку суспільства, тобто наявність джерел позитивної та негативної мотивації для економічних агентів. Своєю чергою, *формальними* є інститути, які зафіксовані у писаному праві (конституціях, кодексах, законах тощо), а *неформальними* – інститути, які відображаються у нормах, звичаях, традиціях тощо.

У цілому сутність інституціональної концепції на відміну від інших полягає в тому, що в ній економічні процеси пояснюються не лише економічними чинниками, а й соціально-політичними, правовими, соціально-психологічними, етичними умовами життя, а також звичаями, традиціями і звичками, що існують як у житті окремої людини, так й суспільства у цілому [11].

Одним із перших, хто поставив під сумнів основні елементи попередніх теорій (технологічного розвитку як вирішального фактору ринку у сенсі автоматичного регулятора. планування як засобу вирішення соціальних проблем), був шведський учений Г. Мюрдаль [12]. На прикладі країн Південної Азії він довів, що бізнес, прагнучи до економічного зростання, виму-

шений вирішувати власні проблеми шляхом неформальних зв'язків із різними урядовими інституціями. Отже, зростання, яке супроводжується покращенням становища лише окремих суб'єктів господарювання, а не більшості населення, не можна вважати як реальне та бажане, яке потрібно позитивно сприймати лише за умов підвищення добробуту всіх членів суспільства.

У подальшому уявлення про значний вплив інститутів на систему стимулів поведінки економічних агентів у цілому й на економічне зростання зокрема сформувалося в рамках *нової інституціональної теорії* у працях Р. Коуза [2], Д. Норта [3], О. Вільямсона [4].

Так, суттєвим поштовхом до розгляду інститутів як фактора економічного зростання була праця Д. Норта та Р. Томаса [13], де був представлений критичний аналіз домінуючого на той час погляду на інститути як на побічний ендогенний продукт процесу економічного зростання і на інвестиції в основний капітал як на основний фактор росту (перераховані фактори – інновації, ефект масштабу, освіта, інвестиції тощо – є не факторами росту, а безпосередньо самим ростом) і висувалася альтернативна гіпотеза, згідно з якою неоднакові темпи росту в різних країнах пояснювалися інституційними відмінностями. постановка завда

Зазначимо, що саме на основі висунутої Д. Нормом та Р. Томасом гіпотези, яка була неодноразово апробована на практиці, інституціональний підхід було визнано невід'ємною частиною економічної теорії, про що свідчить присудження Д. Норму в 1993 р. Нобелівської премії з економіки за досягнення в галузі інституціонального аналізу [14, с. 8]. Відтоді сучасна економічна теорія не піддає сумніву значущість інститутів для економічного розвитку. Навпаки, загально визнаним є той факт, що їх стабільність та ефективність є базовими умовами для інвестицій і розвитку підприємництва, що, своєю чергою, є основою зростання добробуту країни. Так, наприклад, М. Олсон [15, с. 13–36] разом із колегами вказував на роль модернізації формальних і неформальних інститутів повоєнної Німеччини та Японії у прискоренні зростання цих країн. Нові економічні системи, збудовані у цих країнах відповідно до принципу вільної конкуренції, що існували у довоєнний період, сприяли їх швидкому відновленню і подальшому розвитку.

Слід зазначити, що у суто економічному розумінні інститути визначають способи використання обмежених ресурсів. Їх головна роль *полягає у зменшенні невизначеності середовища та ризику діяльності*, що сприяє скороченню витрат на укладання угод, зростанню ефективності економічної системи. Також інститути можуть протидіяти економічному зростанню. У такому разі актуальним виступає питання *зміни інституційної системи* з метою забезпечення довгострокового економічного зростання.

Аналіз наявних літературних джерел показав, що інститути можна розглядати, з одного боку, як певний набір формальних і неформальних правил, ступінь відповідності яким безпосередньо пов'язана з рівнем соціально-економічного розвитку конкретної країни. Наприклад, країни, які досягли високих темпів економічного зростання, як правило, відрізняються від інших країн високою якістю інституційного середовища. Для них притаманний низький рівень корупції, незалежність судової системи, ефективні механізми захисту прав власності тощо. З іншого боку, інститути можна розглядати у широкому сенсі як набір механізмів і правил, які забезпечують перерозподіл ресурсів в економіці, залучення нових інвестицій, підготовку трудових ресурсів тощо. Такий підхід дає змогу здійснити класифікацію інститутів у такі групи:

- правові інститути;
- регулюючі інститути;
- інститути розвитку людського капіталу;
- інститути економічної координації і розподілу ризиків.

На нашу думку, одними з найважливіших базових інститутів, які фактично формують основні правила поведінки економічних агентів в ринковому середовищі, є **правові**.

Правові інститути включають у себе інститути судової, законодавчої та адміністративної систем і покликані забезпечити недоторканість особистості і приватної власності. Для країн із розвинутими правовими інститутами характерні незалежність судової системи, прозорість функціонування адміністративної системи та відсутність корупції в державних органах влади. Якість правових інститутів критичним чином впливає на ключові характеристики національного інвестиційного клімату, однаково важливі як для діяльності наявних підприємств, так і для залучення на ринок нових компаній.

Те, що стабільність правової системи в цілому та інвестиційного законодавства зокрема є серйозним стимулом для приходу іноземних інвесторів, ні в кого не викликає сумніву. Проте найбільш значущим фактором під час прийняття інвестиційного рішення виступає наявність правового середовища, яке дієво захищає інвесторів. Саме ступінь захисту інвестора від імовірної втрати інвестицій (ризиків націоналізації та експропріації власності) є одним із головних факторів інвестування в ту чи іншу країну.

Ще одним важливим чинником, який знижує рівень інвестиційної привабливості, є **корупція в державних органах влади**. Розмови про негативний вплив корупції на обсяги залучення інвестицій, як правило, відбуваються у контексті затрат на ведення бізнесу, оскільки інвестори вимушені витрачати додаткові кошти на хабарі для отримання ліцензій чи дозволів державних органів на здійснення інвестиційних проектів [16]. Це, відповідно, збільшує вартість інвестицій. Наслідком додаткових витрат є зниження дохідності інвес-

тиційних вкладень, а корупція за таких умов розглядається як податок на прибуток.

Окрім того, корупція збільшує невизначеність, оскільки змови необхідно доводити у судовому порядку, а за умов корумпованої судової системи це взагалі неможливо довести. Водночас існує й інша точка зору про те, що в нестабільному правовому середовищі корупція зазвичай виступає посередником, який дає інвестору змогу уникнути бюрократичної тяганини, прискоривши тим самим процес прийняття позитивного рішення щодо інвестування.

Наступна група чинників, які впливають на економічне зростання, – **регулюючі інститути**.

Найвищим за рівнем організації і значущості регулюючим інститутом, який за своєю соціально-економічною природою повинен забезпечувати одночасну реалізацію особистих і суспільних інтересів, є держава [17, с. 10]. Регулюючий вплив держави на економічне зростання проявляється, насамперед, через виконання нею своїх функцій.

Варто зазначити, що функції держави – це передусім функції управління та регулювання. Причому основними управлінськими функціями держави є керівництво, координація, організація, контроль, прийняття рішень для збереження і розвитку соціуму, впорядкування його структури і діяльності, забезпечення безпеки громадян, створення оптимальних умов для їх різнобічної життєдіяльності [18, с. 66]. Тобто держава проявляє себе як унікальний і універсальний інститут, який наділений різноманітними і динамічними характеристиками та виконує унікальні функції з управління і регулювання всіх важливих сфер суспільної діяльності.

Своєю чергою, функції держави здійснюються через функції окремих державних органів, які встановлюються залежно від основних завдань, що стоять перед державою на певному етапі розвитку, і є засобом реалізації цих завдань.

Отже, **регулюючі інститути** – це органи державної влади які контролюють і регулюють різні аспекти повсякденної діяльності суб'єктів господарювання. До них належать:

- *по-перше*, державні органи, від яких залежать простота і швидкість відкриття, розширення і закриття бізнесу, а також отримання доступу до інфраструктури, землі та дозволів на будівництво;

- *по-друге*, регулюючі органи, які здійснюють контроль над виконанням установлених правил у сфері зовнішньої торгівлі, ліцензування і сертифікації, податкових зобов'язань, санітарно-епідеміологічних правил, техніки безпеки тощо;

- *по-третє*, регулюючі органи, які забезпечують якість ринкової конкуренції, зокрема органи антимонопольного регулювання і контролю.

Саме від ефективності і неупередженості функціонування регулюючих інститутів зале-

жать рентабельність операцій і привабливість інвестицій у приватному секторі.

Так, наприклад, суттєвий вплив на економічне зростання здійснює податкове, анти-монопольне, фінансово-кредитне, ліцензійне, корпоративне, науково-технологічне та трудове законодавство. Проте зазначене законодавство може як позитивно, так і негативно впливати на здатність бізнесу збільшувати свій внесок в економічне зростання. Зокрема, високі *податки* у будь-якому разі не є благом для бізнесу і не сприяють економічному зростанню, однак «соціальні відрахування» необхідні для виконання державою своїх функцій [9, с. 21].

Антимонопольне законодавство впливає на структуру галузевих ринків із метою підвищення рівня конкуренції, блокуючи тим самим можливі негативні наслідки, зумовлені намаганням окремих господарюючих суб'єктів установити абсолютний контроль над цінами, якістю продукції і співвідношенням попиту-пропозиції на певних ринках. Це, своєю чергою, зумовлено тим, що монопольна практика зазвичай призводить до сповільнення інноваційного процесу, зниження рівня конкурентоспроможності національної продукції на відповідних сегментах світового ринку та витіснення національного виробника на внутрішньому ринку. Високий рівень монополізації окремого галузевого ринку в кінцевому підсумку призводить до зменшення його внеску в економічне зростання.

Фінансово-кредитне законодавство регулює діяльність бізнесу у сфері надання боргових засобів, здійснення поточних платежів, оплати цінних паперів, розміщення акцій та облігацій суб'єктів господарювання на фондових біржах та ін. Особливе значення для стимулювання економічного росту має ефективне регулювання операцій з акумулювання засобів для інвестицій у розширення і модернізацію виробничих потужностей чи створення нових підприємств.

Для активізації економічного росту Н. Колодубська виділяє ще один аспект державного впливу на фінансово-кредитну систему – формування законодавчих та організаційних передумов для створення фінансово-промислових корпорацій [9, с. 21–22]. Це зумовлено тим, що в сучасних умовах поєднання фінансового і промислового капіталу може дати додатковий імпульс процесу фінансування зростання промислового виробництва. Так, дійсно, завдяки інтеграції фінансового та промислового капіталу фінансово-промислові корпорації можуть [12, с. 49–50]:

- скоротити операційні витрати та збільшити прибуток;
- забезпечити стійкість своїх підприємств та підвищити конкурентоспроможність їх продукції;
- створити передумови для синтезу різномірних капіталів (виробничого, фінансового, торговельного) з відмінними циклами відтворення і забезпечити взаємовигідні економічні відносини між учасниками інтеграції, що об'єктивно призведе до зростання;

– ефективно долати труднощі періоду економічної трансформації, зокрема вирішувати проблеми, пов'язані із зовнішнім фінансуванням в умовах обмеженості ресурсів та невизначеності зовнішнього середовища, непрозорих відносин між бізнесом та державою, недосконалому ринку праці, нестабільного та слабого правового середовища, непрозорого формування звітності та розкриття інформації тощо;

– здійснювати перерозподіл тимчасово вільних ресурсів між учасниками і галузями, економію оборотних засобів, активізацію інвестиційної діяльності тощо;

– здійснювати структурну перебудову виробництва, впроваджувати сучасну техніку, ресурсо- та енергозберігаючі технології, створювати конкурентоспроможні виробництва шляхом ефективного використання матеріальних та фінансових ресурсів.

Водночас існування в економіці фінансово-промислових корпорацій має й свої недоліки. Так, головний недолік діяльності фінансово-промислових корпорацій пов'язаний з обмеженнями, які вони накладають на економічну конкуренцію. При цьому якщо на рівні підприємств це призводить до зменшення ефективності у середньо- та довгостроковому періоді через нестачу стимулів для зменшення операційних витрат, зменшення стратегічної гнучкості підприємств, які стикаються зі значними змінами у технологіях чи попиті на кінцеві товари, то на рівні країни це може бути реальним обмеженням економічної конкуренції на суміжних ринках та збільшенням бар'єрів на шляху входження в ринок. Зменшення конкуренції на суміжних ринках виникає тоді, коли існування фінансово-промислових корпорацій призводить до звуження пропозиції чи попиту для решти ринкових агентів, що, безумовно, не сприяє економічному зростанню.

Окрім того, фінансово-промислові корпорації можуть *концентрувати достатньо політичної влади* для здійснення впливу на формування законодавства, що відповідало б їх інтересам, створюючи регуляторне середовище у спосіб, який є далеким від оптимального.

Зазначимо, що у компетенції держави існує можливість стримувати таку інтеграцію тоді, коли вона веде до невинновданого підвищення концентрації виробництва в окремих галузях і посилення монопольного тиску.

Також на сучасному етапі розвитку суттєво підвищилася роль цінних паперів і похідних фінансових інструментів у регулюванні потоків фінансових ресурсів. При цьому розширення асортименту фінансових інструментів, з одного боку, збільшує можливості акумуляції засобів, необхідних для розвитку та модернізації виробництва, прискорення економічного зростання. Водночас, з іншого боку, похідні інструменти є об'єктом спекуляцій на фондових біржах. Обороти фіктивних ресурсів на сучасних електронних біржах слабо пов'язаний із динамікою реаль-

ного сектору економіки і первинних фінансових інструментів, що обслуговують його оборот. Тобто фактично це бомба уповільненої дії, яка здатна підірвати всю світову фінансову систему. Щоб цього не сталося, держава повинна жорстко регулювати ринки цінних паперів, створюючи бар'єри для безконтрольного нарощування високоризикованих спекулятивних операцій.

Ще одним важливим фактором економічного зростання є законодавче регулювання *науково-технічної сфери*. Особлива роль тут належить патентному законодавству, покликаному стимулювати винахідницьку діяльність. Ліцензійне законодавство може полегшити доступ на ринки для тих економічних гравців, що впроваджують нові революційні технології. І навпаки, невідправдане посилення порядку надання ліцензій стримує підприємницьку ініціативу, обмежуючи потенціал економічного зростання.

Однією з найбільш конфліктних сфер законодавчої діяльності держави є *трудове законодавство*. Саме воно встановлює права та обов'язки роботодавців і найманих працівників, визначає процедуру укладання трудових угод, регламентує оплату праці, тривалість робочого тижня та відпочинку, діяльність профспілок, інші аспекти праці, тобто регулює увесь процес використання трудового фактора у виробництві, від ефективності якого безпосередньо залежить динаміка економічного зростання не лише окремого суб'єкта господарювання, а й усієї країни.

Усе це свідчить про те, що від ефективності та неупередженості функціонування регулюючих інститутів залежать не лише рентабельність операцій окремих суб'єктів господарювання, а й економічне зростання країни у цілому.

Інститути розвитку людського капіталу. У сучасному світовому співтоваристві спостерігається злагоджене розуміння того, що соціально-економічний прогрес визначається не стільки матеріально-технічною базою виробництва, а тими якісними та структурними зрушеннями, що напряму і безпосередньо визначаються людським чинником [20, с. 70]. Як наслідок, у цивілізованому світі все більшого поширення набуває концепція людського розвитку, яка випливає з того, що динамічне економічне зростання має бути забезпечене такими чинниками людського розвитку, як збільшення масштабів знань та вмінь економічних суб'єктів з одночасним розширенням можливостей ефективного використання людського капіталу, що, своєю чергою, безпосередньо визначається якістю інституційного середовища. Тобто забезпечення розвитку людських здібностей можливе лише у сприятливому інституційному середовищі.

Інститутами, що забезпечують розвиток людського капіталу, є базові системи: *соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я*. Від їх адаптивних властивостей, тобто вміння швидко й ефективно реагувати на будь-які зміни в суспільстві, залежить рівень розвитку людського капіталу.

Так, у формуванні і здійсненні *соціального забезпечення* населення беруть участь чимало суб'єктів, діяльність яких визначається конкретними соціальними інтересами і здійснюється на основі відповідної нормативно-правової бази. Це – державні органи влади, органи місцевого самоврядування, недержавні організації, громадські об'єднання. Основним суб'єктом, що формує систему соціального захисту, є держава, яка визначає загальні засади, мету, завдання, пріоритети, нормативно-правову базу. Поряд із нею активну роль у розвитку системи соціального захисту населення відіграють і недержавні суб'єкти, зокрема профспілки та політичні партії. Головними показниками ефективності системи соціального захисту населення є рівень добробуту, освіти, здоров'я, соціальної стабільності, конструктивності відносин соціальних груп і т. д.

Так, дійсно, сьогодні *освіта* є стратегічним ресурсом покращення добробуту людей, відтворює і нарощує інтелектуальний, духовний та економічний потенціал суспільства, забезпечує національні інтереси, зміцнює авторитет і конкурентоспроможність держави на міжнародній арені [21].

Характер освіти як суспільного блага зумовлює те, що держава не лише регулює цю сферу, підтримуючи і забезпечуючи розвиток, а цілеспрямовано формує структуру останньої та визначає стратегії розвитку і функціонування.

Досить важливим інститутом у розвитку людського капіталу є *система охорони здоров'я*. Основною метою ефективного функціонування будь-якої системи охорони здоров'я є передусім збереження і зміцнення здоров'я населення задля загального блага, відтворення та примноження людського потенціалу держави, задоволення об'єктивних потреб населення в якісній медичній допомозі шляхом комплексної розбудови правових, управлінських, фінансово-економічних, інформаційних, міжсекторальних, комунікаційних та інших компонентів системи охорони здоров'я.

Підсумовуючи, зазначимо, що ефективність інститутів розвитку людського капіталу значною мірою залежить від стану економіки, наявності необхідного фінансування соціальних програм за рахунок держави, органів місцевого самоврядування, підприємств та спонсорів.

До **інститутів економічної координації і розподілу ризиків**, які частково розглядалися у групі регулюючих інститутів (кредитно-банківська система та фондовий ринок), належать також пенсійні фонди, страхові компанії і страхові державні інститути, інвестиційні фонди, приватні й державні венчурні компанії й агентства, метою яких є фінансування ризикових, але потенційно прибуткових проектів. Їхнє ефективне функціонування сприяє мобілізації і консолідації заощаджень фінансових ресурсів, координації діяльності дрібних та середніх інвесторів, оптимальному розподілу ресурсів в економіці і скороченню трансакційних витрат. Координаційний

ефект тут полягає у *зниженні рівня невизначеності* середовища для економічних агентів, що є особливо важливим у розвитку інноваційної діяльності, яка пов'язана з високим ризиком [22, с. 9–10]. Таким чином, від стану розвитку зазначених інститутів залежать ефективність інноваційного процесу та успішність виникнення нових секторів економіки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Класифікація інституційних факторів та визначення їх впливу на економічне зростання доводять, що функціонування та розвиток господарюючих суб'єктів відбуваються під значним і безпосереднім впливом інституційного середовища, яке, своєю чергою, складається з величезного

комплексу різноманітних інститутів, кожен з яких являє собою певний варіант унормування колективної поведінки. Отже, інституційні фактори в сукупності хоча прямо і не впливають на економічне зростання, проте від їх стану та розвитку залежить рівень інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання.

Тобто для досягнення позитивної динаміки довгострокового економічного зростання слід орієнтуватися не лише на основні фактори, а й на інституційні. Виходячи з класифікації основних груп інститутів, основна роль у формуванні дієвого інституційного середовища належить, безумовно, державі. Більш детальний аналіз цих процесів, як і поглиблене вивчення ролі держави, є перспективою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.
2. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; пер. з англ. А.В. Куликова; наук. ред. пер. В.П. Кузьменко. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: НАЧАЛА, 1997. – 180 с.
4. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О.Е. Вільямсон; пер. з англ. А. Олійник. – К.: АртЕк, 2001. – 457 с.
5. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
6. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
7. Пустовіт Р.Ф. Институциональное средовище підприємництва в трансформаційній економіці: [монографія] / Р.Ф. Пустовіт. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 372 с.
8. Ткач А.А. Институциональні основи ринкової інфраструктури: [монографія] / А.А. Ткач; НАН України. Об'єднаний ін-т економіки. – К., 2005. – 295 с.
9. Колодубська Н.В. Институциональні фактори економічного зростання в сучасних умовах / Н.В. Колодубська // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 7–8. – С. 20–22.
10. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
11. Чубарь О.Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку / О.Г. Чубарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib>.
12. Myrdal G. Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations, New York: Twentieth Century Fund, 1968. – 2284 p.
13. North, Douglass C. and Robert Paul Thomas, The Rise of the Western World: A New Economic History. New York: Cambridge University Press, 1973. – 171 p.
14. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / Л.М. Фрейнкман, В.В. Дашкеев, М.Р. Муфтяхетдинова. – М.: ИЭПП, 2009. – 252 с.
15. Olson M. The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development / M. Olson / Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1997. – P. 13–36.
16. Муха Д. Влияние экономических и институциональных факторов на привлечение иностранных инвестиций / Д. Муха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/9949.pdf>.
17. Венгер В.В. Функції публічної влади: соціально-економічна сутність і напрями реалізації / В.В. Венгер // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12. – С. 10–16.
18. Держава і ринок: філософія взаємодії / І.Й. Малий, М.І. Діба, М.К. Галабурда. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 66.
19. Венгер В.В. Теоретичні засади формування фінансово-промислових груп / В.В. Венгер // Економічний аналіз: зб. наук. праць; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) [та ін.]. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 46–53.
20. Пустовіт Р.Ф., Кочума І.Ю. Пріоритетні напрями вдосконалення інституційного середовища розвитку людського потенціалу в Україні / Р.Ф. Пустовіт, І.Ю. Кочума // Фінансовий простір. – 2013. – № 1. – С. 70–84.
21. Подзігун С.М. Теоретичні аспекти розвитку ринку освітніх послуг України в контексті зарубіжного досвіду / С.М. Подзігун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2812/1/runok%20osvitnih%20poslug_failu.pdf.
22. Институциональные барьеры инновационного развития российской экономики / В.М. Комаров [и др.]. – М., 2013. – С. 9–10.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ РИЗИК ПІДПРИЄМСТВА»

THE ESSENCE OF THE TERM «ENTERPRISE'S FINANCIAL RISK»

Соболь А.С.

магістр,

Вінницький національний технічний університет

У статті систематизовано підходи до визначення сутності фінансового ризику та вдосконалено визначення. Розглянуто відомі визначення поняття «фінансовий ризик» різних авторів. Надано методики щодо зниження фінансового ризику.

Ключові слова: управління фінансовим ризиком, класифікації фінансових ризиків, ризик, фінансовий ризик, принципи ризик-менеджменту, інструменти, лімітування, хеджування, диверсифікація, страхування.

В статье систематизированы подходы к определению сущности финансового риска и усовершенствовано определение. Рассмотрены известные определения понятия «финансовый риск» разных авторов. Представлены методики по снижению финансового риска.

Ключевые слова: управление финансовым риском, классификации финансовых рисков, риск, финансовый риск, принципы риск-менеджмента, инструменты, лимитирование, хеджирование, диверсификация, страхование.

Article systematic approach to determining the nature of financial risk and improved definition. Also the famous definition of «financial risk» of different authors. Courtesy of methods to reduce financial risk.

Keywords: financial risk management, financial classification risks, risk, financial risk, risk management principles, tools, limitation, hedging, diversification, insurance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. У загальному, ризик виник із появою першої людини, якій довелося приймати рішення, вибираючи один із поданих варіантів. Перші ризики пов'язані із полюванням, виживанням людини та продовженням людського роду.

Як зазначає П. Золін, людина ризикувала, полюючи на небезпечних тварин, здійснюючи торгівлю в далеких містах та селах, воюючи з різними ворогами, у такий спосіб знижуючи рівень ризику голодної смерті [1, с. 36].

Із розвитком суспільства та різних сфер життя людини змінювалася природа та прояв ризиків. Певні види ризиків зникали, натомість з'являлися нові ризики (економічні, фінансові), що спонукало до пошуків інноваційних методів управління ними. Поява товарно-грошових відносин змусила науковців та практиків вишукувати раціональні та системні методи управління ризиками. Вперше поняття ризику було обґрунтовано німецьким ученим Й.Н. Тетенсом у науковій праці «Вступ до розрахунку життєвої ренти і право на її отримання» [2, с. 16]. У його праці розкрито ризик страхування життя.

В умовах посилення внутрішньої та зовнішньої конкуренції на ринку підприємства досить часто за рахунок непродуманої фінансово-господарської політики та переважно короткострокового управління втрачають свої позиції, опиняються на межі банкрутства. Тобто, пристосовуючись до нових умов господарювання, підприємства стикаються зі значними фінансовими труднощами у зв'язку з неправильним перерозподілом коштів і джерел їхнього утворення.

Доцільно дослідити багатогранність тлумачення поняття «фінансовий ризик», окреслити основні причини виникнення ризиків під час будь-якої діяльності, вдосконалити поняття «фінансовий ризик», систематизувати підходи до визначення сутності поняття фінансового ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Фінансово-господарська діяльність підприємств у ринковій економіці пов'язана з різноманітними підприємницькими ризиками. Розвиток ринкової економіки супроводжується виникненням нових видів економічних ризиків, зміною рівня та інтенсивності їхнього впливу на діяльність підприємства. Ідентифікація та визначення рівня ризику, врахування його у власній діяльності дають змогу підприємствам здобути конкурентні переваги у боротьбі за споживача, постачальника, інвестора тощо.

Наукова література містить різні погляди щодо роз'яснення змісту поняття «фінансовий ризик», тому відсутність його однозначного тлумачення призводить до його уточнення. Питання аналізу класифікації ризиків, розробки методів якісного та кількісного їх оцінювання є об'єктом наукового інтересу зарубіжних та вітчизняних науковців.

ців. Так, істотний внесок у розроблення проблем управління фінансовим ризиком здійснено І.А. Бланком [1], П.А. Золіним [7], М.Г. Лапустою [9], І.О. Барановським [11] та ін.

Так, І.Т. Балабанов, Б.І. Гусаков, А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик значну увагу приділяють питанням сутності фінансових ризиків, методам їх оцінювання і мінімізації. Значна роль у становленні теоретичної та прикладної ризикології належить відомим вітчизняним ученим: В.В. Вітлінському [4], О.В. Тарану, П.І. Верченко. Також вагомий внесок у вивчення проблем управління ризиками підприємницької діяльності зробили Ю.Г. Лисенко, О.Л. Устенко.

Вирішення проблем існування фінансових ризиків стає можливим завдяки працям зарубіжних і вітчизняних учених у базових аспектах менеджменту, економіки, фінансового аналізу, фондового ринку, банківської справи. Серед вітчизняних учених необхідно виділити таких, як: Н.Є. Брюховецька, І.П. Булеєв, Н.М. Внукова, Т.В. Гончар, Л.В. Єременко, Л.І. Донець, Г.Г. Кірейцев, М.С. Клапків, М.Г. Лапуста, В.В. Лук'янова, О.В. Макаренко, О.О. Орлов, О.І. Панченко, Н.Д. Прокопенко, В.І. Успенко, В.М. Шелудько, Я.П. Шумелда. Величезний внесок зробили зарубіжні вчені: А.Н. Буренін, В.В. Глущенко, Ю.М. Єрмольєв, Ч.Ф. Лі, Д.І. Фіннерті, Н. Хохлов та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Найпоширеніше визначення економічного поняття «ризик» розроблене В.В. Вітлінським [4]: «Ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності і конфліктності, іманентних процесам ціле покладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обмежені можливими і невикористаними можливостями». Однак таке визначення не враховує особливостей фінансових ризиків і може бути використане для тлумачення будь-якого виду економічного ризику (підприємницького, управлінського, виробничо-господарського тощо).

Тому доцільно розглянути визначення поняття «фінансовий ризик». Фінансовий ризик – це складова частина будь-якої фінансової діяльності, яка являє собою неминучі фінансові відносини, що мають різні напрями прояву через виникнення об'єктивно наявної недостатності, неточності економічної інформації щодо здійснення певних подій та обчислюється на підставі оцінки ймовірності втрат унаслідок здійснення під час таких подій господарської діяльності [15].

Вітчизняні науковці дають таке визначення фінансового ризику: це ризик, який характеризується ймовірністю втрат фінансових ресурсів у підприємницькій діяльності. У цьому значенні поняття «фінансовий ризик» подібне поняттю «комерційний (підприємницький) ризик» [5]. Першим недоліком наведеного визначення є те,

що ототожнюються поняття, які є назвами класів у межах однієї системи. Другим є те, що поняття фінансових ресурсів ототожнюється з поняттям грошових коштів, що є помилкою у розумінні саме фінансових ресурсів [6, с. 18].

Фінансовий ризик – імовірність виникнення непередбачуваних фінансових утрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [7].

Відрізняються визначення фінансового ризику залежно від сфери виникнення та виду діяльності суб'єкта. Зокрема, у страховому бізнесі фінансовий ризик найчастіше визначається як невиконання з певних причин страхувальником договірних зобов'язань за укладеними між ними угодами (неоплата страхувальнику за поставлену продукцію, непостачання продукції, придбаної за передоплатою, невиконання різних договірних зобов'язань контрагентами страхувальника тощо). Причиною невиконання угоди може бути банкрутство страхувальника, неможливість своєчасно і в повному обсязі надати послуги, виконати роботу, а також пожежа, аварії, катастрофи тощо [8].

Погляди на сутність поняття «фінансовий ризик» є найрізноманітнішими.

Фінансовий ризик – це ризик, пов'язаний із застосуванням фінансового левериджу в господарську діяльність підприємства [3].

Фінансовий ризик – це ризик, що виникає у сфері відносин підприємств із банками та іншими інститутами (Булеєв І.П.).

Фінансовий ризик – це ризик, який виникає під час фінансових угод (Бородіна Є.І.).

Фінансовий ризик – це ризик, викликаний невизначеністю природних, людських та економічних факторів, які за несприятливих умов можуть призвести до збитків у фінансово-господарській діяльності [8].

Для більш глибокого розуміння сутності фінансового ризику розглянемо його основні елементи. Об'єкт фінансового ризику – це фінансова система, умови діяльності якої неможливо оцінити повною мірою внаслідок невизначеності умов її функціонування. Суб'єкт фінансового ризику – це фізична чи юридична особа, яка зацікавлена в успішних фінансових результатах діяльності та приймає управлінські рішення стосовно об'єкта ризику. Джерела фінансового ризику – це дії, процеси та явища, які викликають невизначеність фінансової ситуації на ринку.

Залежно від розуміння змісту і сфери підприємництва фінансів в економічній літературі наведено багато різних підходів до визначення сутності фінансових ризиків (табл. 1).

У широкому розумінні фінансовий ризик – імовірність виникнення непередбачуваних фінансових утрат (зниження очікуваного прибутку, доходу або втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [5].

Отже, види фінансових ризиків необхідно класифікувати за різноманітними критеріями для своєчасного виявлення та забезпечення фінансової безпеки підприємства в процесі його розвитку, запобігання можливому зниженню його ринкової вартості.

Фінансові ризики також класифікують за ознакою тривалості ризику або з обмеженістю чи необмеженістю проміжку часу, протягом якого може статися ризикова подія [3]. Короткочасними вважаються ті ризики, для яких обмежений проміжок часу, протягом якого може статися ризикова подія. Постійними вважають ті ризики, коли тривалість проміжку часу необмежена.

Виділення окремих зон фінансового ризику залежно від суми очікуваних втрат і чинників, які їх зумовлюють, має бути основою формування системи управління фінансовими ризиками підприємства. Оскільки підприємство практично не може впливати на зовнішні ризики, то основну увагу необхідно приділяти внутрішнім механізмам нейтралізації ризиків, до яких належать:

- диверсифікація, що є процесом розподілу інвестованих коштів між різними об'єктами вкладення капіталу, не пов'язаними між собою. Диверсифікацію здійснюють із метою зниження рівня ризику і втрат доходів;

- лімітування – це встановлення ліміту, тобто граничних сум витрат, продажу, кредиту тощо. Лімітування застосовують для зниження

фінансового ризику в кредитній та інвестиційній діяльності підприємства;

- самострахування є децентралізованою формою створення натуральних і грошових страхових фондів безпосередньо на підприємствах, особливо тих, чия діяльність піддається ризику. Основне завдання самострахування полягає в оперативному подоланні тимчасових труднощів у фінансово-комерційній діяльності [5];

- хеджування дає можливість зменшити ризик за допомогою укладення відповідної угоди. Найчастіше хеджування застосовують як засіб страхування вартості товарів або прибутку, а також валютних ризиків підприємства [4].

Окрім зазначених методів, для зменшення рівня фінансових ризиків підприємство може здійснити їхнє страхування у страхових організаціях. Страхування передбачає захист майнових інтересів суб'єктів господарювання і громадян у разі настання певних подій за рахунок грошових фондів, сформованих зі страхових внесків. Сутність страхування полягає в розподілі збитку між усіма учасниками господарської операції.

Усі наведені визначення стверджують, що фінансовий ризик призводить до негативних наслідків, таких як утрата майна, прибутку, доходу, частини чи всього капіталу підприємства тощо. Однак фінансовий ризик дає змогу отримати додаткові позитивні результати.

Доцільно зазначити, що фінансовий ризик виникає не тільки у фінансових процесах

Таблиця 1

Узагальнення визначення сутності поняття «фінансовий ризик»

Автор	Визначення
Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко [8]	Фінансовий ризик – це ризик, викликаний невизначеністю природних, людських та економічних факторів, що за несприятливих умов можуть призвести до збитків у господарсько-фінансовій діяльності.
І.А. Бланк [1, с. 20]	Фінансовий ризик – результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного результату фінансової діяльності за ймовірності понесення фінансових утрат за умов реалізації
О.Д. Вовчак [2]	Фінансовий ризик – це ризик, який впливає з фінансових угод або фінансової діяльності, коли товарами виступають: валюта, цінні папери, грошові кошти
М.С. Клапків [5]	Фінансовий ризик – частина комерційних угод, пов'язана з імовірністю ризиків, фінансових утрат унаслідок операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах
А.С. Шапкін, В.А. Шапкін [10, с. 165]	Фінансовий ризик – спекулятивні ризики, для яких можливий як позитивний, так і негативний результат.
В.В. Шокун, Л.П. Пилипенко	Фінансовий ризик – це ризик, що характеризується ймовірністю втрат фінансових ресурсів у підприємницькій діяльності.
М.В. Гранатуров [7]	Фінансовий ризик – це ризик підприємницької діяльності, який характеризується ймовірністю втрат фінансових ресурсів.
В.М. Шелудько [14]	Фінансовий ризик – це ризик не отримати задовільний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності підприємства.
Ч.Ф. Лі, Дж.І. Фіннерті [13]	Фінансовий ризик – це неспроможність підприємства обслуговувати власні зобов'язання перед третіми особами та ймовірність оголошення його банкрутом.
Авторське визначення	Фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансовій діяльності суб'єкта, коли результат або заходи його досягнення відрізняються від установлених цілей та норм, а отримані відхилення мають вартісний характер.

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 8; 5; 10; 7; 13; 14]

чи фінансовій діяльності підприємства, а є вартісним показником змін в інших видах діяльності. У більшості наукових праць із фінансового менеджменту фінансовий ризик розуміють як утрату частини фінансових ресурсів [9]. Однак таке визначення ризику є одностороннім та дуже вузьким.

На нашу думку, фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансовій діяльності суб'єкта, коли результат або заходи його досягнення відрізняються від установлених цілей та норм, а отримані відхилення мають вартісний характер.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У статті систематизовано підходи до визначення сутності фінансового ризику та вдосконалено визначення фінансового ризику. Отже, щоб вижити у конкурентному ринковому середовищі, підприємствам необхідно приймати нетрадиційні та сміливі рішення. Однак це також підвищує рівень економічного та фінансового ризику. За таких умов підприємства мають своєчасно ідентифікувати і правильно оцінювати рівень ризику, ефективно управляти ним із метою обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових утрат.

Таким чином, під фінансовим ризиком слід розуміти ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності. Визначення сутності фінансових ризиків, їх характеру та місця виникнення має важливе як теоретичне, так і прикладне значення. Це є необхідним для створення підприємством ефективної системи стратегічного аналізу фінансових ризиків та дієвої системи ризик-менеджменту.

Фінансові ризики відіграють значну роль у загальному портфелі ризиків підприємства. Вони становлять найбільшу частину сукупних господарських ризиків підприємства і впливають

на різні аспекти його господарської діяльності. Рівень фінансових ризиків зростає зі збільшенням обсягів і диверсифікацією фінансової діяльності підприємства.

Отже, аналіз показав, що фінансові ризики необхідно класифікувати за різними критеріями для своєчасного виявлення та забезпечення фінансової безпеки підприємства з метою його розвитку, запобігання можливому зниженню його вартості. На основі визначених вище принципів та критеріїв нейтралізації фінансових ризиків можна обґрунтувати основні цілі та завдання такої нейтралізації, що є типовими для моделі управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання в умовах невизначеності ринкового середовища. Такі цілі і завдання можуть передбачати досягнення таких ефектів, як: розробка та обґрунтування загальної стратегії нейтралізації фінансових ризиків, а також стратегії нейтралізації конкретного виду ризику, у тому числі стратегії уникнення ризику та стратегії утримання ризику (страхування фінансових ризиків, диверсифікація фінансових ризиків, хеджування фінансових ризиків); інформаційне та методологічне забезпечення прийняття управлінських фінансових рішень у рамках інших функціонально-організаційних блоків, у тому числі шляхом розробки альтернативних сценаріїв розвитку підприємства та оцінки ймовірності їх виконання; координація та інтеграція із антикризовим фінансовим управлінням суб'єктом господарювання для попередження неплатоспроможності, формування фінансової кризи та банкрутства суб'єкта господарювання та ін. Виходячи із походження терміну «ризик», проаналізувавши еволюцію цього поняття та дослідивши визначення сучасних учених, можна дійти наступних висновків: по-перше, ризик пов'язаний із можливістю втрат; по-друге, ризик пов'язаний із можливістю виграшу; по-третє, ризик можливий лише за альтернативності вибору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. 600 с.
2. Вовчак О.Д. Страхова справа: [підручник] / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – 391 с.
3. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту: [підручник] / Є.Ф. Брігхем; пер. с англ.; ред. О.Д. Василік, О.Д. Заруба. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
4. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Фінансовий ризик і методи його вимірювання / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко // Фінанси України. – 2000. – № 5. – С. 13–23.
5. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: [монографія] / М.С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка; Карт-бланш, 2002. – 570 с.
6. Вітлінська В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В.В. Вітлінська, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 559 с.
7. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2008. – 292 с.
8. Страхування: теорія та практика: [навчально-методичний посібник] / Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко [та ін.]; заг. ред. проф. Н.М. Внукової. – Х.: Бурун Книга, 2004. – 376 с.
9. Финансы организаций (предприятий) / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.І. Скамай. – Х., 2008. – 575 с.
10. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: [учебник] / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М.: Дашков и Ко, 2006. – 880 с.

11. Барановський О.І. Фінансова безпека: [навч. посіб.] / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 2009. – 338 с.
12. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: [учебник] / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 376 с.
13. Ли Ч.Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика: [пособие] / Ч.Ф. Ли, Дж.И. Финнерти; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVIII. – 686 с.
14. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: [підручник] / В.М. Шелудько; 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
15. Зянько В.В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах транзитивних змін економіки України: [монографія] / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова, В.В. Зянько. – Вінниця: ВНТУ, 2015. – 172 с.
16. Єпіфанова І.Ю. Фінансове планування діяльності вітчизняних підприємств за показниками рентабельності / І.Ю. Єпіфанова, І.В. Безрученко, Н.О. Паламарчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць; Тернопільський національний економічний університет – Тернопіль: Економічна думка, 2016. – Т. 23. – № 2. – С. 45–50.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

КОРПОРАТИВІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ CORPORATISATION OF GLOBAL FINANCIAL SYSTEM

Богатирьов І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті визначено важливі риси корпоративізації глобальної фінансової системи. Проаналізовано важливі інвестиційні ресурси сучасного фінансового ринку. Запропоновано схему секторальних переваг у світовій економіці. Розглянуто важливі інвестиційні ресурси сучасного фінансового ринку. Визначено важливий елемент системного розуміння корпоративних фінансів, а саме ідентифікацію переходу окремих підприємств у більш потужні угруповання, які з часом можуть перетворюватися в корпорації.

Ключові слова: глобальна фінансова система, корпоративні фінанси, іноземні інвестиції, ТНК, банківський капітал.

В статье определены важные черты корпоративизации глобальной финансовой системы. Проанализированы важные инвестиционные ресурсы современного финансового рынка. Предложена схема секторальных преимуществ в мировой экономике. Рассмотрены важные инвестиционные ресурсы современного финансового рынка. Определен важный элемент системного понимания корпоративных финансов, а именно идентификация перехода отдельных предприятий в более мощные группировки, которые со временем могут превратиться в корпорации.

Ключевые слова: глобальная финансовая система, корпоративные финансы, иностранные инвестиции, ТНК, банковский капитал.

Important features of the global financial system corporatization were determined. Important investment resources of modern financial markets were analyzed. The scheme of Sector preferences in the global economy was proposed. The author determined the important investment resources of modern financial markets. We defined important element of systematic understanding of corporate finance, namely the identification of individual businesses move more powerful groups that may eventually turn into a corporation.

Keywords: global finance system, corporate finance, foreign investments, TNC, financial capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Висока швидкість переміщення капіталу, подальше урізноманітнення форм і моделей його концентрації призводять в умовах сьогодення до значної секторальної поляризації фінансових ресурсів та їхнього нагромадження в окремих регіонах світу. Вплив рішень, які приймаються в провідних фінансових центрах, є надзвичайно важливим для всього людства, але передусім для ТНК та ТНБ, більша частина з яких також докладає чималих зусиль для визначення характеру, механізмів та інструментів нових систем регулювання або ж дерегулювання усієї світової фінансової системи. Неодмінні суперечності, які виникають при цьому, почали носити у ХХІ ст. планетарний

характер, натомість значущість корпоративного сектора глобальних фінансів стала вирішальною основою подальшого розвитку суспільства.

Сучасний процес інтернаціоналізації глобальної економіки пов'язаний із масованою корпоративізацією світових фінансових ресурсів, прискореною динамікою руху інвестицій, формуванням стратегічних напрямів діяльності потужних корпорацій та банків, а також реалізацією важливих рішень, що приймаються міжнародними інституціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Попри те, що терміни «ТНК» та «ТНБ» доволі часто використовуються в економічній лексиці, єдиного визначення по кожному з них поки що немає.

Відповідно до одного підходу, глобальні корпорації можна ідентифікувати за структурним критерієм, критерієм результативності та критерієм поведінки, за іншим – в основі їх визначення має лежати стратегічний підхід, який тією чи іншою мірою відображає масштаб дії, характер активності, обсяги продуктованих товарів та послуг, ринкову вартість компанії та отриманий нею чистий прибуток. Разом із тим більша частина авторів погоджуються, що будь-яка ТНК є нічим іншим як організаційно-правовою формою бізнес-активності у двох і більше країнах. О. Мозговий, Т. Оболенська та інші вітчизняні дослідники зазначають, що саме такі компанії контролюють 70–90% ринків товарів, послуг, технологій, а також близько 90% прямих іноземних інвестицій [1, с. 335]. Утім, на нашу думку, надзвичайно важливими є секторальна спрямованість ТНК, географічна диференціація її діяльності та позиціонування в різних таблоїдах, що визначають характер інноваційної динаміки корпорації.

У теоретичному плані доволі цікавий підхід із позиції тієї чи іншої стратегії, що реалізується на глобальному рівні, запропонував німецький дослідник У. Бек. На його думку, у сучасному світі наявною стає так звана метавлада світової економіки, найбільш важливими ознаками якої стає планетарне поширення неоліберального режиму, трансгегальне панування ТНК, асиметрія влади фінансових і цивілізаційних ринків, регіоналізація космополітичних держав та значне зростання глобальних ризиків. Сучасний період розвитку світової цивілізації автор називає Другим модерном, в основі якого, на його думку, має лежати європейська та неєвропейська констеляції [2, с. 158–160]. Рух капіталу, названий вище науковець розуміє як переплетіння цілої низки панівних стратегій, до яких належать узурпація, інновації, глокалізація, влада виходу, економічний суверенітет, монополізація, економічна раціональність, економічна дипломатія, що разом узяті неодмінно призведе до створення потужної неолібералізованої держави. «Стратегії транснаціональної, тобто регіональної обмеженої міждержавної кооперації, – пише далі він, – є багатосторонніми, багатосторонніми і багатофункціональними державними стратегіями, що відрізняються від вищеназваних стратегій тим, що дають змогу вийти за межі національного простору дій держав і розпочати транснаціональну владну гру проти світових економічних акторів» [2, с. 261].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження та аналіз корпоративізації глобальної фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Без сумніву, визначення характеру та напрямів транснаціоналізації (корпоративізації) діяльності світового бізнесу є важливим аргументом на користь того, що інтереси ТНК та ТНБ завжди виступають при цьому на передній план.

З огляду на це, виявлені У. Беком панівні стратегії узурпації, монополізації та економічної раціональності (одна з ознак будь-якої парадигми) є нічим іншим як напрямом вибору моделі розвитку тієї чи іншої компанії, що діє не лише в межах національного ринку. Разом із тим науковець не наводить свого бачення, як саме вони зароджуються зі стратегіями економічного суверенітету, влади виходу (що доволі ілюстративно демонструють наслідки референдуму у Великобританії щодо виходу з ЄС у 2016 р.) та економічної дипломатії. З огляду на це, виникає цілком доречне питання: які мають бути рівні взаємодії держави, котра може запропонувати свою модель інституційного регулювання і корпорації, яка прагне до повної лібералізації своєї діяльності і вживає необхідних лобістських заходів, щоб цей процес відбувся як найшвидше? Утім, У. Бек, на превеликий жаль, не пише про очевидні конфлікти, що впливатимуть з подібної моделі узгодженості – між компаніями, між державними та інтеграційними угрупованнями, а також іншими акторами глобального фінансового ринку.

Певною мірою солідаризуються з німецьким колегою американські дослідники Д. Гелд та Е. МакГрю, які, оцінивши наслідки фінансової глобалізації, доволі влучно зауважують: «Відчуваючи тиск глобальних фінансових ринків і водночас потрапивши у вихідні умови мобільного виробничого капіталу, національні уряди в усьому світі змушені були щодалі активніше запозичувати подібні (неоліберальні) економічні стратегії, які підтримували фінансову дисципліну, сприяли дерегуляції та забезпечували помірковане управління економікою» [3, с. 57].

Із нашої точки зору, у цьому визначенні приховано декілька важливих рис корпоративізації глобальної фінансової системи, які можна викласти у такий спосіб:

- зростаюча мобільність виробничого та фінансового капіталу, яка зменшує глобально-національні обмеження та створює додаткові переваги для корпорації;
- запровадження низки застережних (безпекових) заходів щодо унеможливлення не правових дій та вчинків із капіталом, що переміщується за кордон;
- дерегулювання фінансової діяльності, в межах якої пропонується застосування стандартизованої звітності, хеджування грошових ресурсів та оцінювання системних ризиків.

Важливими елементами посилення впливу корпоративного сектору на глобальне господарство були економічні реформи 1990-х років з їхньою чітко орієнтованою неоліберальною спрямованістю, в основі якої лежали монетарна модель М. Фрідмена та система уніфікованих фінансових правил. Якщо в країнах-лідерах такі зміни у фінансовій сфері носили здебільшого орієнтаційний характер, то в тодішніх державах із транзитивною економікою вони мали обов'язковий, суворо регламентований характер, що визна-

чав фінансові реформи в країнах ЦСЄ. В одних випадках це зводилося до банківського сектору, як це пропонували зробити А. Mullineux [4] та С. Buch [5], в інших – охоплювали всю фінансову систему нових незалежних держав (Р. Bahra [6], І. Walter [7]). Слід також зазначити, що трансформація торкнулася передусім державних (публічних) фінансів і значно меншою мірою корпоративних, адже їх обсяги на час проведення (1990-ті роки) у цілому були незначними. Доволі показовою, з огляду на це, є банківська сфера, лідерство в якій змінювалося на початку ХХІ ст. надзвичайно швидкими темпами (табл. 1).

Таблиця 1
**Топ-10 банківських установ світу
за кількістю працівників**

Назва	Країна	Працівники	
		Кількість	Ранг
China Construction Bank	Китай	493583	1 – 2
Agricultural Bank of China	Китай	493583	1 – 2
Industrial & Commercial Bank of China	Китай	462282	3
Bank of China	Китай	308128	4
Wells Fargo	США	264500	5
HSBC	Великобританія	257603	6
JP Morgan Chase	США	241359	7
Citigroup	США	241000	8
Bank of America	США	224000	9
State Bank of India	Індія	222033	10
-	-	3208071	-

Джерело: розраховано автором за Global 500.2015. Sector ranks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ft.com/cms/s/2/1tda5791

Безсумнівними лідерами 1990-х років були провідні американські банки, питома вага яких у світовій економіці перевищувала за показником капіталізації 30–35%. Стрімкий вивіз капіталу за кордон, скорочення частки промислового капіталу та географічна орієнтованість інвестування на Китай, Індію та країни Південно-Східної Азії суттєво скорегували структуру фінансового капіталу і посилили домінування відтепер уже китайських банків у світовій економіці, експансійні стратегії яких уже ні в кого не викликають сумнівів. Як впливає з табл. 1, у чотирьох найбільших банках Китаю число зайнятих у 1,8 рази перевищувало аналогічний показник США. Зрозуміло, що при цьому можна говорити про різні рівні стандартизації банківських послуг і водночас – про різні стандарти заробітної плати та інших преференцій, що мають банківські службовці в усьому світі. Втім, подібні відмінності можна прослідкувати й щодо показника ринкової вартості банків (рис. 1).

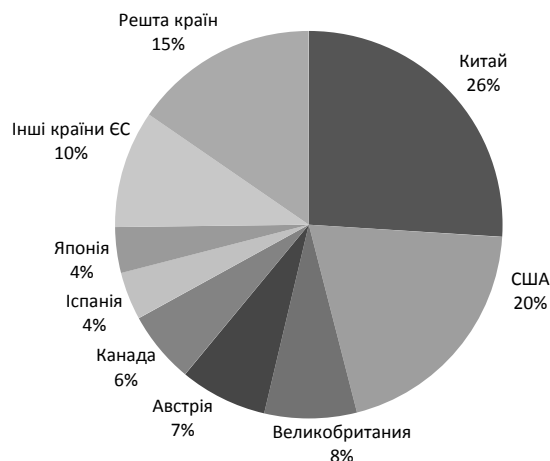


Рис. 1. Сумарна ринкова вартість банків у 2015 р. по країнах світу (із показниками понад 25 млрд. дол. США)

Джерело: побудовано автором за Global 500.2015. Sector ranks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ft.com/cms/s/2/1fda5791

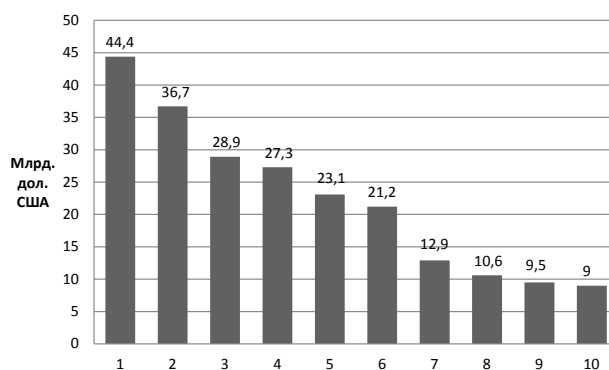


Рис. 2. ТОП-10 банківських установ за отриманим чистим доходом (2015 р.)

1. Industrial & Commercial Bank of China (КНР)
2. China Construction Bank (КНР)
3. Agricultural Bank of China (КНР)
4. Bank of China (КНР)
5. Wells Fargo (США)
6. JP Morgan Chase (США)
7. HSBC (Великобританія)
8. Bank of Communications (КНР)
9. Mitsubishi UFJ Finance (Японія)
10. China Merchants Bank (КНР)

Джерело: побудовано автором за Global 500.2015. Sector ranks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ft.com/cms/s/2/1fda5791

На рис. 1 добре проілюстроване країнове лідерство КНР, досліджувальний індикатор якого перевищує 1/4 найбільших банків світу. Другим ідуть США, питома вага яких відповідає індикатору 1/5, і зі значною відстанню йде світовий лідер Першої промислової революції – Великобританія – 8%. При цьому слід зауважити, що частка держав ЄС наближається до 1/3 і становить 29%, що забезпечує державам

Спільноти безсумнівне світове лідерство. Разом із тим на мікрорівні китайське лідерство є очевидним (рис. 2).

Як видно з рис. 2, серед десяти найбільших банків за показниками отриманого чистого доходу безперечне лідерство має Китай, адже у пропонованому таблоїді на нього припадає шість із десяти найбільших банківських установ світу, які сумарно в 2015 р. отримали близько 160 млрд. дол. США доходу. Звичайно, що масштаби концентрації банківського капіталу в Китаї вражають. Разом із тим не слід забувати й про те, що умови державного регулювання банківської сфери в КНР суттєво відрізняються від тих, що мають місце в державах ЄС та в США. Однак їхню зростаючу міжнародну активність також слід уважати небезпечним фактором посилення глобальної фінансової активності цієї країни, що є доволі помітним, якщо звернути увагу на ринкову спеціалізацію китайських фінансових установ (сільське господарство, будівництво, комунікації).

Водночас важливим елементом сучасного фінансового ринку є сфера фінансового сектору, яка, за даними Global 500 (2015 р.), набула подальшого поширення та зафіксувала ринкову вартість 28-ми найбільших компаній світу, що ідентифікуються, у межах 1 240 млрд. дол. США. Перші шість місць, як впливає із цього таблоїда, посідають американські компанії серед яких: Visa (ринкова вартість – 128,5 млрд. дол. США, чистий прибуток – 5,4 млрд. дол. Кількість зайнятих – 7 тис. осіб); Mastercard (відповідно 96 млрд.; 3,6 млрд.; 10,3 тис. осіб); Goldman Sachs (81,9 млрд.; 8,5 млрд.; 34 тис. осіб); American Express (79,6 млрд.; 5,8 млрд.; 54 тис. осіб); Morgan Stanley (70,5 млрд.; 3,4 млрд.; 55,8 тис. осіб) [8]. За сучасних умов розвитку цього важливого сектора фінансових комунікацій ринок електронних платежів уже найближчим часом буде виглядати значно привабливішим, аніж традиційний ринок банківських переказів, адже його визначальними перевагами є швидкість операцій, зручність, цілодобовість, надійність, наявність широкої партнерської мережі, швидка конвертація валют тощо. Чимало дослідників переконані, що із часом фінансова віртуалізація має замінити систему банківських розрахунків, яка має значно більше переваг, ніж та модель кореспондентських рахунків, що мала місце у минулі роки.

Важливим інвестиційним ресурсом сучасного фінансового ринку є чистий дохід корпорацій, саме він може бути розподілений серед акціонерів так, щоб забезпечити відповідний рівень реінвестицій. З огляду на це, надзвичайно важливе значення має секторальна структура корпоративного капіталу, в якій провідне місце посідають ті ТНК, які забезпечують технологічний прогрес сучасної цивілізації. Пропоновану схему секторальних переваг у світовій економіці (2015 р.) можна представити у такому вигляді:

- аерокосмічний та оборонний сектор (United Technologies (США), чистий дохід становив – 6,2 млрд. дол. США, Boeing (США) – 5,4 млрд.; Lockheed Martin (США) – 3,6 млрд.);
- автомобілі та запасні частини до них (Toyota Motor (Японія) – 17,7 млрд.; Volkswagen (Німеччина) – 13,7 млрд.; Daimler (Німеччина) – 8 млрд.);
- напої (Anheuser-Busch (Бельгія) – 8,4 млрд.; Coca-Cola (США) – 7,1 млрд.; PepsiCo (США) – 6,5 млрд.);
- хімічний сектор (BASF (Німеччина) – 6,23 млрд.; Saudi Basic Industries (Саудівська Аравія) – 6,22 млрд.; Bayer (Німеччина) – 4,1 млрд.);
- будівництво і матеріали (ChSC (Китай) – 3,6 млрд.; Vinci (Франція) – 3,0 млрд.; ChC (Китай) – 2,3 млрд.);
- електроенергетика (EDE (Франція) – 4,4 млрд.; Iberdrola (Іспанія) – 2,8 млрд.; Nextera Energy (США) – 2,5 млрд.);
- електроніка (Hon Hai Precision (Тайвань) – 4,1 млрд.; Hitachi (Японія) – 2,6 млрд.; Schneider Electric (Франція) – 2,3 млрд.);
- стаціонарні лінії зв'язку (Verizon Communication (США) – 9,6 млрд.; AT&T (США) – 6,2 млрд.; Telefonica (Іспанія) – 5,7 млрд.);
- виробники їжі (Nestle (Швейцарія) – 14,5 млрд.; Monsanto США – 2,7 млрд.; Archer Daniels (США) – 2,2 млрд.);
- загальна торгівля (Wol-Mart Stores (США) – 16,4 млрд.; Home Depot (США) – 6,3 млрд.; Inditex (Іспанія) – 3,2 млрд.);
- медіа (Walt Disney (США) – 7,5 млрд.; Comcast (США) – 8,3 млрд.; Vivendi (Франція) – 5,7 млрд.);
- мобільні комунікації (Vodafone Group (Великобританія) – 98,8 млрд.; China Mobile (Гонконг) – 17,7 млрд.; Softbank (Японія) – 5,1 млрд.);
- виробники нафти та газу (Exxon Mobil (США) – 32,5 млрд.; Chevron (США) – 19,2 млрд.; Petro China (Китай) – 17,3 млрд.);
- фармацевтика (Johnson & Johnson (США) – 16,3 млрд.; Gilead Sciences (США) – 12,1 млрд.; IBM (США) – 11,9 млрд.);
- софтвер і комп'ютерний сервіс (Microsoft (США) – 22,1 млрд.; Google (США) – 14,4 млрд.; IBM (США) – 12,0 млрд.);
- комп'ютерні технології (Apple (США) – 39,5 млрд.; Intel (США) – 11,7 млрд.; Taiwan Semiconductor (Тайвань) – 8,3 млрд.).

Наведене вище доволі ёмко відображає секторальну структуру корпоративного капіталу держав-лідерів і водночас головні тенденції розвитку підприємницького капіталу, що концентрується разом із фінансовим капіталом у ТНК та ТНБ. Унаслідок такого роду взаємодії формуються потоки прямих та портфельних інвестицій, що скеровані на зменшення трансакційних витрат, дешеву але кваліфіковану робочу силу та інші мегарегіональні переваги економічного трансферу фінансових ресурсів.

Разом із тим говорити про сучасний корпоративний капітал без визначення характеру розвитку світового відтворювального процесу доволі складно, навіть під час криз (а вони в умовах загострення конкуренції є неминучими). Втім, саме вони докорінно змінюють відносини між учасниками інвестування, що призводить до значних понятійних і прогностичних непорозумінь.

Американські дослідники М. Kokushkin та А. Pettys [9, с. 122] переконані, що саме «шокова терапія» може слугувати своєрідною відповіддю на економічну кризу. На їхню думку, неоліберальна модель управління кризою може охоплювати цілу систему ієрархічних заходів, що включають так званий ідеологічний проєкт (транснаціональні правила та відповідний режим), політичну парадигму (Вашингтонський консенсус), регуляторні заходи (фіскальну політику, шоківі інструменти), а також численних агентів, до яких автори відносять національні, регіональні і місцеві органи державного управління та міжнародні інституції.

Важливим елементом системного розуміння корпоративних фінансів мала б стати ідентифікація переходу окремих підприємств у більш

потужні угруповання, які з часом можуть перетворюватися в корпорації. На думку російського дослідника А. Бандуріна, до їх числа можна віднести певні фінансові цілі, зокрема зростання доходів за рахунок зниження витрат та збільшенню обсягів виробництва і реалізації продукції, збільшення дивідендів, зростання інвестиційної привабливості, підвищення кредитного й облігаційного рейтингів, зростання грошових потоків, підвищення курсу цінних паперів за рахунок ефекту синергії, покращення та оптимізація джерел доходів [10]. Подібну точку зору поділяє і В. Гуржнев [11].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, корпоративні фінанси являють поліструктурний висококваліфікований комплекс, що об'єднує декілька суб'єктів за кордоном і за допомогою ефективної моделі управління дає змогу здійснювати систему заходів, що скерована на продаж і купівлю акцій, облігацій, підтримку додаткової емісії цінних паперів. Значний рівень концентрації фінансових ресурсів дає змогу здійснювати потужне інвестування масштабних міжнародних проєктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінанси транснаціональних корпорацій. Розділ 9. Міжнародні фінанси / О. Мозговий [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 334–369.
2. Бак У. Влада і контрвлада у добу глобалізації. Нова світова політична економія / У. Бак; пер. з нім. – К.: Ніка-Центр, 2015. – 404 с.
3. Гелд Д., МакГрю Е. Глобалізація / антиглобалізація / Д. Гелд, Е. МакГрю; пер. з англ. І. Андрущенко. – К.: К. І. С., 2004. – 180 с.
4. Mullinex A. Banking, sector restructuring in transition economies in / Doukas J., Murinde V., Wihlborg C. Financial Sector? Reform and privatization in Transition Economies. – Amsterdam: North – Holland, 1998. – P. 21–33.
5. Buch C. Creating Efficient Banking Systems: Theory and Evidence From Eastern Europe. – Tübingen: J. C. B Mohr, 1996. – 256 p.
6. Bahra P., Green C., Murinde V. Coping with financial reform in transition economies: what have we learned? In / T. Kowalski (ed). Financial Reform in Emerging Market Economies. – Poznan: University of Poznan Press, 1997. – P. 11–39.
7. Walter I. Design of financial systems and economic transformation, in / Doucas J. Financial Sector Reform Privatization in Transition Economies. – Amsterdam: North – Holland, 1998. – P. 123–151.
8. FT Global 500 2015 by pecypc sector [Електронний pecypc]. – Режим доступу: www.ft.com/cms/s/2/1ftda5794-169f.
9. Kokushkin M., Pettys A. «Shock Therapy» as a Neo – Liberal Response to an Economic Crisis / Maksim Kokushkin, Alicia M. Pettys // Territory, Politics, Governance. – 2016. – Vol.4(1). – P. 118–136.
10. Бандурин А. Деятельность корпораций / А. Бандурин. – М.: БУКВИЦА, 1999. – 281 с.
11. Гуржиев В. Инвестиционная стратегия корпорации / В. Гуржиев [Электронный ресурс]. – Режим доступу: www.smartcat.Ru.

ОСНОВНІ ФАКТОРИ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

KEY FACTORS OF STRUCTURAL CHANGES OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT OF GLOBAL ECONOMY

Бондар Ю.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія національного авіаційного університету

Легінькова Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія національного авіаційного університету

У статті розглянуто ключові тенденції розвитку та структурні зрушення міжнародного обміну послугами у світовій економіці. Визначено макроекономічні закономірності структурних змін міжнародної сфери послуг, а також динаміку розвитку сфери послуг у світовому господарстві. Досліджено передумови та фактори трансформації міжнародного ринку послуг на сучасному етапі розвитку світового господарства.

Ключові слова: світове господарство, міжнародна торгівля послугами, сфера послуг, ринок послуг, глобалізація, фактори.

В статье рассмотрены ключевые тенденции развития и структурные сдвиги международного обмена услугами в мировой экономике. Определены макроекономические закономерности структурных изменений международной сферы услуг, а также динамика развития сферы услуг в мировом хозяйстве. Исследованы предпосылки и факторы трансформации международного рынка услуг на современном этапе развития мирового хозяйства.

Ключевые слова: мировое хозяйство, международная торговля услугами, сфера услуг, рынок услуг, глобализация, факторы.

The article considers the key trends and structural shifts in international exchange of services in the global economy. Determined macroeconomic regularities of structural changes in the international services sector, as well as the growth of the service sector in the world economy. Investigated the prerequisites and factors of transformation of the international service market at the modern stage of development of the world economy.

Keywords: world economy, international trade services, services, services market, globalization, factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобалізаційного процесу світової економіки посилюються відкритість національних ринків і економічна взаємозалежність країн, зростають масштаби міжнародного обміну товарами, послугами і капіталом, нових характеристик набувають міжнародні потоки фінансових активів та інформації. Основними рушійними силами такого розвитку світового ринку послуг на сучасному етапі є наявність якісного людського капіталу, інвестиції в нематеріальні активи, ефективність внутрішнього регулювання, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури, якість інституційного середо-

вища, національна політика у сфері міжнародної торгівлі послугами. Також характерною ознакою сучасного етапу розвитку міжнародного обміну є випереджальні темпи зростання торгівлі послугами, що зумовлено інноваційно-технологічним розвитком, інтелектуалізацією праці, інформатизацією суспільних і виробничих відносин. Для безперервного розширення спектру сервісних видів діяльності, зміни обсягу і структури міжнародних потоків послуг особливо актуальним є дослідження факторів структурних зрушень у міжнародній торгівлі послугами за умов розвитку світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної про-

блеми і на які спираються автори. Проблема-тика дослідження становлення та розвитку міжнародного ринку послуг, глобалізації економічних процесів, методологічні аспекти регулювання міжнародного обміну послугами знайшли своє відображення у працях багатьох відомих науковців. Дослідженням основних факторів структурних зрушень, які відбуваються в міжнародній торгівлі послугами, в умовах розвитку світового господарства розглядали у власних дослідженнях такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Коваль Г.І., Моргулець О.Б., Румянцев А.П., Коваленко Ю.О., Проценко І.В., Fink C., Amiti M., Francois J.F.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Недостатньо висвітленими та потребують поглиблення питання щодо визначення ключових тенденцій розвитку та структурних зрушень міжнародного обміну послугами у світовій економіці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даного дослідження є узагальнення наукових позицій та поглиблений розгляд основних факторів структурних зрушень у міжнародній торгівлі послугами в умовах розвитку світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Макроекономічні закономірності структурних змін в узагальненому вигляді включають низку зрушень у національних економічних системах і світовій економіці у цілому. Різко скорочуються частка і роль галузей матеріального виробництва як у валовому внутрішньому продукті, так і в структурі зайнятості населення. Відбувається зростання продуктивності праці

в промисловості, що зумовлює скорочення чисельності зайнятих у галузях матеріального виробництва, а також зсув на користь сектору послуг, разом зі зростанням рівня життя змінюється структура виробничого та особистого споживання. Разом зі зниженням відносної ролі матеріального виробництва відбуваються прискорене зростання і бурхливий розвиток ринку послуг: освітніх, медичних, фінансових, туристичних, інфраструктурних, ділових тощо [3].

Зазначимо, що найважливіша закономірність еволюції сфери послуг полягає у тому, що вона розвивається не в ізоляції від матеріального виробництва, а в інтеграції цих видів діяльності, і від глибини інтеграції залежить ефективність сучасного господарства. Динаміку розвитку сфери послуг визначає низка довготривалих основоположних чинників економічного характеру, зокрема формування в системі суспільного розподілу праці самостійних ланок, що спеціалізуються на виробництві послуг споживчого призначення, зростання частки витрат населення на послуги у складі споживчих витрат. Ще більш динамічно зростали потреби в послугах із боку виробництва, і витрати такого роду в усіх галузях стали великою статтею загальних витрат бізнесу. Традиційні види витрат на сировину, матеріали, транспорт і зв'язок всюди істотно доповнюються витратами на маркетинг, рекламу, менеджмент, інформаційні та комп'ютерні послуги, консалтинг різного профілю, страхування, послуги щодо зв'язків із громадськістю і т. д.

Глибокий та багатоплановий вплив на розвиток конкуренції у сфері послуг справила великомасштабна структурно-технологічна перебудова виробництва в розвинених краї-

Таблиця 1

Передумови та фактори трансформації міжнародного ринку послуг на сучасному етапі розвитку світового господарства

Передумови міжнародної торгівлі послугами	Основні фактори зростання міжнародного ринку послуг	Галузь послуг, розвитку якої сприяє фактор
Наявність якісного людського капіталу	Підвищення ролі знань і ділових навичок як джерела отримання прибутку	Ділові, управлінські, професійні та освітні послуги
Інвестиції в нематеріальні активи	Приватизація, аутсорсинг	Фінансові, ділові послуги
Ефективність внутрішнього регулювання	Зростання міст та урбанізація	Усі види послуг
Розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури	Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій	Інформаційні, телекомунікаційні, ділові послуги
Якість інституційного середовища	Застосування інновацій у секторі послуг, здешевлення послуг завдяки ефекту економії від масштабу, кращого розуміння потреб клієнтів, застосування результатів наукових досліджень	Транспортні, ділові, телекомунікаційні, туристичні послуги
Національна політика у сфері міжнародної торгівлі послугами	Зростання частки послуг, що мають багатонаціональне походження	Усі види послуг

Джерело: складено на основі [3, с. 45]

нах. У кризовій ситуації до того ж різко зросли потреби промислових компаній у високоякісних ділових послугах, які сприяють вирішенню численних проблем реструктуризації, збутових, організаційно-управлінських, структурних, упровадження технологічних інновацій та підвищення ефективності.

Важливо зазначити, що саме після світової фінансової кризи на секторі послуг як можливому джерелі економічного зростання та додатковому факторі формування конкурентних переваг країн стали ще більше акцентувати увагу закордонні фахівці-аналітики. У сучасних умовах сфера послуг утворює ядро постіндустріальної економіки і в багатьох аспектах визначає її основні макроекономічні параметри та сучасні джерела конкурентоспроможності. У більшості країн збільшуються обсяги виробництва сфери послуг, частка у структурі ВВП, зростає кількість зайнятих, розвивається міжнародна торгівля послугами. Послуги перетворилися в головний сектор економічної активності і джерело зайнятості у світовій економіці. Таким чином, можемо виокремити низку структуроутворюючих чинників та факторів трансформації міжнародного ринку послуг на сучасному етапі (табл. 1) [3].

Слід зауважити, що розвиток послуг, особливо інфраструктурних та інформаційно-комунікаційних, робить помітний внесок у зростання продуктивності праці у масштабах усієї економіки, оскільки послуги є важливими компонентами виробництва інших товарів та послуг. Таким чином, нині економічний розвиток національних економік усе більше залежить від доступу до високоякісних послуг, таких як, наприклад, інформаційно-телекомунікаційні, транспортні, фінансові та інші послуги.

Основним показником розвитку світового ринку послуг в останній час стало зростання значення країн, що розвиваються у виробництві, експорті та імпорті послуг. Протягом останніх двох десятиліть у деяких країнах, що розвиваються, значно зросли доходи, отримувані за рахунок експорту послуг, чисельність працівників у даному секторі та валютні надходження від експорту послуг. Зростання обсягів торгівлі послугами дає змогу нарощувати виробничий потенціал і розвивати торговельно-транспортну інфраструктуру. Маловитратні та високоякісні послуги дають позитивний ефект для економіки у цілому.

У деяких країнах, що розвиваються, сектор послуг перебуває на етапі формування, а в деяких помітні значні успіхи в даній сфері, їм вдалося стати значними експортерами туристичних, будівельних, транспортних, аудіовізуальних, комп'ютерних, інформаційних, ділових та професійних послуг. До того ж країни, що розвиваються, експортують не тільки традиційні для себе (наприклад, туризм), а й сучасні послуги, зокрема з високим рівнем доданої вартості, наукомісткі послуги, такі як комп'ютерні

та інформаційні послуги та інші ділові послуги. Загалом, серед країн, що розвиваються, країни Азії забезпечують близько 75% обсягу торгівлі послугами, країни Африки, Латинської Америки і Карибського басейну відповідно 10% і 15% [5].

Поряд із лібералізацією торгівлі товарами відбувається і спрощення для міжнародної торгівлі послугами. Ефективними інструментом такої лібералізації є регіональні торговельні угоди, зазвичай коли угода призводить до успішної і взаємовигідної торгівлі товарами, відбувається і спрощення умов для торгівлі послугами. Торгові угоди в контексті розвитку конкуренції у торгівлі в цілому і лібералізації торгівлі послугами зокрема відіграють важливу роль. По-перше, вони сприяють лібералізації, коли існують потужні інтереси, що перешкоджають лібералізації та блокують ініціативи з відкриття доступу, або ж заважають створенню необхідної законодавчої бази. По-друге, торговельні угоди створюють більш стабільну основу, оскільки вони є угодами міжнародними і не можуть змінюватися в односторонньому порядку.

Слід також, зазначити, що країнам, які перебувають на схожих рівнях соціально-економічного розвитку, мають близьке географічне розміщення та тісні культурні зв'язки, легше дається спрощення умов торгівлі послугами, ніж країнам, що різняться за цими ознаками. Нині збільшення обсягів експорту послуг, залучення інвестицій у даний сектор, спрощення умов торгівлі є надзвичайно важливими факторами економічного зростання та розвитку [8].

Нині більшість країн, що розвиваються, успішно експортують свої послуги в різні країни світу, у тому числі і в розвинені. Значних успіхів у цій сфері досягла Індія, експорт послуг із розробки програмного забезпечення, управління та оптимізації бізнес-процесів становить близько 1/3 всього її експорту. Бразилія, Коста-Ріка й Уругвай експортують професійні послуги та послуги сфери інформаційних технологій, Мексика експортує телекомунікаційні та дистриб'юторські послуги, Чилі – дистриб'юторські та транспортні послуги, Філіппіни, Таїланд та Індія, а також деякі країни Близького Сходу, Північної Африки, Латинської Америки і Карибського басейну успішні нині в експорті медичних послуг.

Деякі країни, що розвиваються, успішно експортують і капіталомісткі послуги, що відрізняються досить високою складністю в управлінні (будівельні компанії з цих країн (наприклад, із Китаю) входять до групи 225 провідних міжнародних будівельних компаній світу). Фірми з країн, що розвиваються, беруть участь у міжнародній торгівлі екологічними, фінансовими та телекомунікаційними послугами. Є певні відмінності в міжнародній торгівлі послугами для країн із різних регіонів світу. Країни Південної Азії переважно займаються наданням послуг у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Країни Східної Азії експортують послуги, тісно

пов'язані з експортом промислових товарів (дистриб'юторські послуги), хоча країни даного регіону мають можливості для диверсифікації та використання нових напрямів діяльності, не пов'язаних із торгівлею товарами.

У країнах Латинської Америки експорт здебільшого пов'язаний із постачанням послуг шляхом залучення прямих інвестицій в інші країни регіону (наприклад, 61% закордонних інвестицій Чилі направляється до сектору послуг і в енергетику сусідніх країн). Цільові ринки експорту послуг країн Південної Азії знаходяться, головним чином, у розвинених країнах; латиноамериканські країни експортують у країни, розташовані у цьому ж регіоні. Країни Близького Сходу та Північної Африки зазвичай експортують свої послуги в Європу, а постачальники послуг із ПАР усе більше інвестують у країни свого регіону [6].

Зростанню обсягів міжнародної торгівлі послугами в останні десятиліття сприяла низка факторів, включаючи значний прогрес у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, підвищення міжнародної мобільності робочої сили та деякі інші соціально-економічні фактори (наприклад, демографічні зміни, зміни життєвого рівня населення і т. д.). Досвід деяких країн, що розвиваються (Індія, Філіппіни та деякі інші), показав, що надання професійних послуг може сприяти зростанню експорту та економічного розвитку, стати джерелом створення багатства. Тим не менше більшість країн, що розвиваються, стикаються зі значними проблемами в реалізації потенціалу виробництва послуг як джерела економічного зростання.

Варто зауважити, що значна частина торгівлі послугами залишається невидимою і враховується як товарна торгівля (наприклад, у виробництві легкових автомобілів знаходять застосування транспортні послуги, які непрямим чином також продаються, коли автомобілі перетинають кордон). Частка послуг у загальному обсязі експорту розвинених країн досягає 50%, що набагато вище, ніж у країнах, що розвиваються. Частка послуг в експорті продукції обробної промисловості становить 34% у розвинених країнах і 26% – у країнах, що розвиваються [6]. У сільському господарстві ці показники не такі високі. Висока частка послуг в експорті товарів свідчить про важливість ефективної роботи сектору послуг.

Зростання ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці несе певну загрозу для розвинутих країн. Так, офшоринг може призвести до скорочення робочих місць (у тому числі і високооплачуваних) в економіках розвинених країн. Підставою для цих припущень служить той факт, що частка зайнятих у ринкових галузях послуг (тих, що торгуються на міжнародному рівні) є досить високою. Проведене у Сполучених Штатах дослідження показало, що 40% усіх зайнятих у країні працюють на підприємствах, що виробляють

продукцію для ринку. У деяких важливих галузях послуг, таких як охорона здоров'я та державне управління, наданням послуг зайнята невелика частка працівників. Проте оскільки сектор послуг у цілому більше обробної промисловості, відношення до міжнародної торгівлі потенційно має більше число його працівників. Окрім того, деякі підприємства, які надають послуги промислового призначення в неринкових галузях, можуть, на відміну від самої галузі, випускати ринкову продукцію. Порівняно з неринковими галузями у сфері ринкових послуг зайнята більш високоосвічена й високооплачувана робоча сила. Дані про галузеву структуру зайнятості у Сполучених Штатах указують на той факт, що офшоринг послуг справляє негативний вплив на зайнятість у різних галузях обробної промисловості і сектору послуг, однак цей ефект нівелюється, коли розглядати промисловість та сектор послуг загалом. Це свідчить про той факт, що працівники, що втрачають роботу в одній галузі, переходять працювати в іншу, зростаючу галузь. Аналогічні дані по Великобританії вказують на те, що втрата робочих місць унаслідок аутсорсингу, як правило, компенсується новими робочими місцями [7].

Зважаючи на дослідження ЮНКТАД [11], можна сказати, що офшоринг послуг змінює структуру зайнятості в розвинених країнах на користь висококваліфікованої робочої сили у міру того, як виробничі функції в секторі послуг, що не потребують високої кваліфікації, переміщуються в країни, що розвиваються. Утім, офшоринг послуг загалом не робить помітного впливу на рівень зайнятості в секторі послуг розвинених країн, негативний ефект офшорингу компенсується непрямим позитивним ефектом для зайнятих в інших секторах або з іншим рівнем кваліфікації.

В останні два десятиліття найдинамічніше сектор послуг зростав у країнах Південної Азії. Найбільш перспективними з погляду збільшення зайнятості галузями у цьому регіоні є будівництво, туризм, роздрібна торгівля, охорона здоров'я та аутсорсинг ділових послуг, пов'язаних з ІТ. За динамікою зайнятості сектор послуг вигідно відрізняється порівняно з іншими секторами економіки, тобто зростання сектора послуг сприяло збільшенню зайнятості у цьому секторі.

Результати досліджень, проведених ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку (англ. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) [12], дають змогу говорити про те, що порівняно із сільським господарством і промисловістю зв'язок між розширенням торгівлі і зростанням зайнятості в секторі послуг є слабким. Окрім того, завдяки прямим іноземним інвестиціям у сектор послуг створюється менше робочих місць, ніж в інших секторах. Дані по Японії, Німеччині та Сполученим Штатам свідчать про те, що частка прямих іноземних інвестицій, розміщених у секторі послуг інших країн, вище відповідної частки робочих місць.

Водночас прямі іноземні інвестиції сприяють створенню робочих місць у приймаючих країнах, і їхній вплив на зайнятість підвищується з посиленням експортної спрямованості сектора послуг приймаючої країни.

Розвиток офшорингу і ринкова сутність багатьох функцій і робочих місць у сфері послуг відкривають можливості розширення продуктивної зайнятості в країнах, що розвиваються. Робочі місця в секторі послуг часто є більш високооплачуваними, а зростання продуктивності й ефективності у сфері послуг позитивно відіб'ється на зайнятості в інших секторах. У силу масштабів процесу, що відбувається, і його непрямих наслідків важко точно прогнозувати, чи буде створення нових робочих місць у країнах, що розвиваються, супроводжуватися скороченням зайнятості в країнах, чиї компанії скористаються послугами офшорингу. Водночас значний розрив у рівні професійної підготовки, слабкорозвиненість інфраструктури і високі бар'єри для проникнення на ринки не дають багатьом країнам, що розвиваються, змоги повною мірою скористатися наслідками лібералізації торгівлі послугами і офшорингу [9].

З огляду на вищезазначені трансформації міжнародної торгівлі послугами та зростаючу роль у ній країн, що розвиваються, важливим для вітчизняної економіки є вивчення досвіду країн із перехідною економікою.

На початку перехідного періоду у Східній Європі та Центральній Азії показники сфери послуг у країнах із перехідною економікою свідчили про вкрай низький ступінь її розвитку. Хоча з 1989 р. країни з перехідною економікою значно просунулися вперед у плані підвищення продуктивності сфери послуг, згідно з «Показниками перехідного періоду» Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), середній рівень розвитку сфери послуг у цих країнах залишається значно нижче рівня промислово розвинених країн. Однак «Показники перехідного періоду» ЄБРР дають досить різноманітну картину лібералізації в країнах із перехідною економікою. За деяким винятком у цих країнах спостерігається така закономірність: країни, які вступили і до СОТ, і до Європейського Союзу (Угорщина, Польща, Чеська Республіка та країни Балтії), демонструють найвищу ступінь лібералізації і за багатьма показниками недалеко відстають від провідних індустріальних країн із ринковою економікою; у країнах, що вступили до СОТ, але не до Європейського Союзу (Україна, Вірменія, Молдова, Грузія і Росія), спостерігається середній для регіону рівень лібералізації сфери послуг; у країнах, які ще не вступили до СОТ (Узбекистан, Білорусь, Таджикистан, Азербайджан і Туркменістан), відзначається обмежена лібералізація сфери послуг [10].

Із вищевикладеного можемо зробити висновок, що ефективність і конкурентоспромож-

ність сектору послуг є важливою передумовою загальної конкурентоспроможності та зростання економіки, оскільки послуги вкрай важливі для економічної активності, у тому числі і для промислового виробництва. Таким чином, можемо підсумувати, що поштовхом до динамічного розвитку сфери послуг послужило кілька факторів, а саме: перехід від постіндустріального суспільства до суспільства споживання з очевидною переорієнтацією на різноманітні і все зростаючі потреби споживачів; розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та науково-технічний прогрес, що сприяло створенню сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій, універсальних за своєю суттю. Нові технології не тільки поширилися на сферу послуг, але й стали основою для виробництва багатьох видів нематеріальних продуктів, значно скоротили витрати часу і простору, стали ключовим фактором у швидкості передачі інформації, прийняття рішень, можливості кооперації і торгівлі та формуванні нових конкурентних переваг.

Водночас зазначимо, що наявні тенденції на міжнародному ринку послуг указують на подальше ускладнення технологічного рівня та галузевої структури сфери послуг, підвищення якості та різноманітності продуктів, випереджальний розвиток наукомістких галузей, подальше підвищення ролі послуг як фактору впливу на ефективність і конкурентоспроможність національних господарств та якості життя населення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, міжнародний ринок послуг нині є особливо важливою сферою сучасної економіки та водночас джерелом зростання конкурентоспроможності національних економік. Ураховуючи сучасні тенденції розвитку світового господарства, важливо відзначити не лише динамічний розвиток сфери послуг, як це було в кінці ХХ ст., а й відповідні зміни її природи та структури. В умовах глобалізації світової економіки на міжнародного ринку послуг діють нові чинники, що змінює уявлення про механізм його функціонування, а тому подальший розвиток міжнародного ринку послуг неможливий без удосконалення механізму його регулювання. Головною причиною стрімкого розвитку сфери послуг у сучасних економічних реаліях є глибокі перетворення в системі суспільних потреб: ускладнення техніки, технологій, структури виробництва, зростання життєвого рівня населення та його соціальної активності, підвищення освітнього і культурного рівня людей. Ці тенденції універсальні і властиві всім країнам, але реалізуються вони в міру становлення та розвитку внутрішніх передумов, що знаходяться в прямій залежності від рівня економічного розвитку країни, у результаті чого формуються особливості розвитку світового ринку послуг як за предметним складником, так і за національною ознакою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваль Г.І. Механізм регулювання ринку послуг: міжнародний та український аспекти / Г.І. Коваль // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 6. – С. 138–143.
2. Моргулець О.Б. Роль сфери послуг в економічній системі України / О.Б. Моргулець // Економіка та менеджмент: збірник наукових праць. – Луцьк: Національний технологічний університет. – 2010. – Вип. 7(26). – Т. 2. – С. 27–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_2/27.pdf.
3. Проценко І.В. Структурні зрушення у міжнародній торгівлі послугами в умовах глобалізації: дис. ...канд. екон. наук: спец. 08.00.02 / І.В. Проценко. – Київ, 2015. – 235 с.
4. Румянцев А.П. Міжнародна торгівля послугами: [навч. посіб.] / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко; 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 112 с.
5. Статистична база Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>.
6. Статистична база Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.
7. Amiti M. Service offshoring, productivity and employment: Evidence from the United States / M. Amiti, S.-J. Wei // The World Economy. – 2009. – № 32(2). – P. 203–220.
8. Fink C. Rules of Origin in Services: A Case Study of Five ASEAN Countries / C. Fink, D. Nikomborirak // GATS and the Regulation of International Trade in Services. World Trade Forum. – Cambridge University Press. – 2008. – P. 111–138.
9. Fink C. Assessing the Impact of Communications Costs on International Trade / C. Fink, A. Mattoo and I. C. Neagu // Journal of International Economics. – 2005. – Vol. 67(2). – P. 428–425.
10. Francois J.F. Services Trade and Policy / J.F. Francois, B. Hoekman // Working Papers. – December 2009. – № 60. – 73 p.
11. Trade in services and employment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/pages/MeetingsArchive.aspx?meetingid=9478>.
12. Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СВІТОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ АГЕНТСТВ

INFORMATION-ANALYTICAL ACTIVITIES OF THE WORLD NEWS AGENCIES

Дацків І.Б.

доктор історичних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
і міжнародної інформації,
Тернопільський національний економічний університет

Гринчишин А.А.

студентка,
Тернопільський національний економічний університет

У статті розкрито сутність поняття «інформаційно-аналітична діяльність». Проаналізовано діяльність світових інформаційних агентств. Розглянуто сучасні методи збору інформації, що на даний час використовують інформаційні агентства. Досліджено особливості аналітичної обробки інформації такими агентствами, як Associated Press та Reuters.

Ключові слова: інформаційно-аналітична діяльність, інформаційні агентства, інформаційні технології, Associated Press, Reuters.

В статье раскрыта сущность понятия «информационно-аналитическая деятельность». Проанализирована деятельность мировых информационных агентств. Рассмотрены современные методы сбора информации, которые в настоящее время используют информационные агентства. Исследованы особенности аналитической обработки информации агентствами Associated Press и Reuters.

Ключевые слова: информационно-аналитическая деятельность, информационные агентства, информационные технологии, Associated Press, Reuters.

In the article the concept of «information-analytical activity» gets its definition. The activity of international news agencies is analyzed. The modern methods of gathering information of news agencies are considered. The features of analytical information processing world agencies such as the Associated Press and Reuters are investigated.

Keywords: information-analytical activity, news agencies, information technology, Associated Press, Reuters.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі інформація стала стратегічним ресурсом, який відіграє важливу роль у системі управління. У зв'язку зі швидким розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та значним збільшенням інформаційних потоків зросло значення інформаційних процесів (методів збору, обробки та аналізу даних). Нині саме інформаційні агентства здатні поширювати інформацію, що дійсно потрібна користувачу.

Інформаційні агентства досить активно використовують сучасні технології для роботи з інформацією, і це дало їм змогу стати головними гравцями на світовому ринку. З огляду на це, дослідження особливостей збору та аналітичної обробки інформації – це внесок у визначення тенденції подальшої роботи світових агентств. Отже, очевидна актуальність дослідження інформаційно-аналітичної діяльності світових агентств, які найбільше працюють з інформацією. Більше того, на сучасному етапі розвитку людства поширення правдивої, якісної інформації буде постійно зростати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Формуванню сутності поняття «інформаційно-аналітична діяльність» сприяли дослідження таких українських та зарубіжних учених, як: В.М. Вавренко [1, с. 5], І.В. Захарова, Л.Я. Філіппова [3, с. 45], О.А. Котуков, Т.В. Кузнякова [5]. Значною мірою формуванню сучасного бачення ролі інформаційно-аналітичної діяльності в процесі діяльності світових інформаційних агентств сприяли праці таких учених, як О.Д. Гарматій [2] та Т.А. Климнюк [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Незважаючи на досить значну кількість праць, питання щодо інформаційно-аналітичної діяльності світовими інформаційними агентствами є актуальним та недостатньо розробленим.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження полягає у визначенні сутності поняття «інформаційно-аналітична діяльність» та розгляді сучасних методів збору та обробки інформації світовими агентствами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Існує багато визначень поняття «інформаційно-аналітична діяльність». Фахівці розглядають дане поняття здебільшого як процес, що є основою управління. Він супроводжу-

ється пошуком, збором, переробкою та поданням правдивої, неупередженої, достовірної інформації для прийняття ефективного рішення.

Своєю чергою, В.М. Вавренко розглядає дане поняття як «специфічний різновид інтелектуальної, розумової діяльності людини, у процесі якої внаслідок певного алгоритму послідовних дій із пошуку, накопичення, зберігання, обробки, аналізу первинної інформації утворюється нова, вторинна аналітична інформація у формі аналітичної довідки, звіту, огляду, прогнозу, тощо» [1, с. 5].

І.В. Захарова вважає, що інформаційно-аналітична діяльність – це сукупність інформаційних процесів, необхідних для якісного та ефективного управління [3, с. 45].

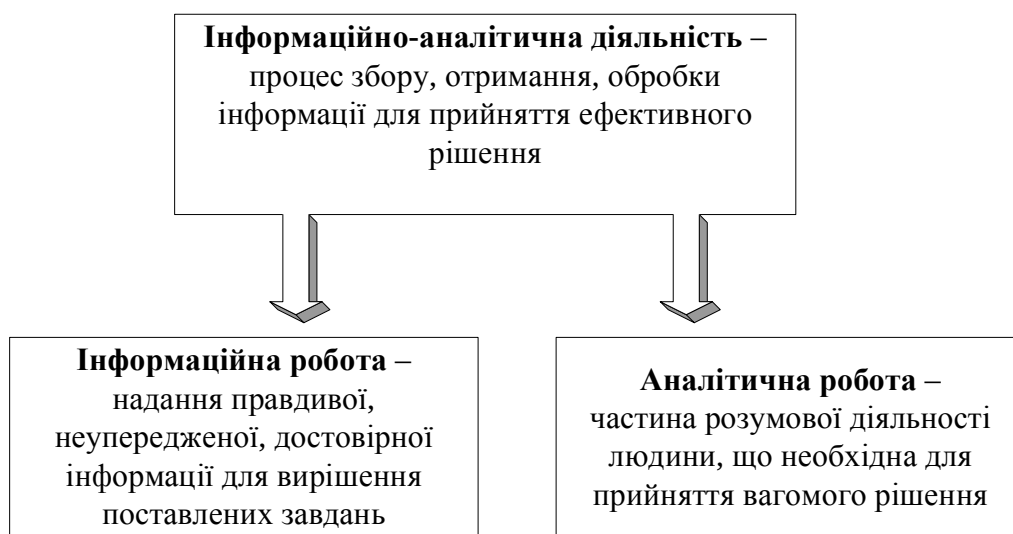


Рис. 1. Складники інформаційно-аналітичної діяльності

Джерело: складено автором на основі [6]



Рис. 2. Принципи інформаційно-аналітичної діяльності

Джерело: складено автором на основі [3]

І.М. Кузнецов поняття інформаційно-аналітичної діяльності розділяє на інформаційну та аналітичну роботу, що виступає основними елементами (рис. 1).

Своєю чергою, інформаційною роботою вважається «сукупність документальних, технічних та інших пристроїв, призначених для накопичування, оброблення, систематизації, зберігання і видачі інформації» [6, с. 58].

Аналітична робота – це закони і методи розумової діяльності людини, а також інші технічні засоби, на основі і за допомогою яких здійснюється обробка фактичних даних із більш високою якістю [6].

Для передбачення шляхів розвитку будь-якої ситуації потрібні якісно підготовлена інформація та використання різних методів, які повинні базуватися на певних принципах.

Так, І.В. Захарова розкриває сутність інформаційно-аналітичної діяльності через аналіз таких принципів (рис. 2).

Варто звернути увагу на те, що в сучасному світі інформаційно-аналітичною діяльністю активно займаються світові інформаційні агентства.

Основна мета діяльності світових інформаційних агентств полягає у збиранні, обробці, збе-

ріганні, підготовці інформації для поширення, а також випуск та розповсюдження інформаційної продукції. Нині найбільш потужними світовими інформаційними агентствами вважаються «Ассошіейтед Прес» (США) та «Ройтер» (Великобританія).

Звичайно, що бурхливому розвитку даних інформаційних агентств сприяло використання інноваційних телекомунікацій, супутникового зв'язку та сучасних технологій збору та обробки інформації. Світові агентства беруть активну участь у розробці новітніх технологій, здійснюють інвестування в дану сферу, фінансують науково-дослідницькі розробки, а також дотримуються усіх принципів інформаційно-аналітичної діяльності.

Reuters вважається найбільшим інформаційним агентством у світі, що спеціалізується на поширенні новин, міжнародної інформації, інформаційних послуг, пов'язаних із фінансами та бізнесом, ділової інформації для підприємств.

Нині агентство об'єднує понад 2 000 журналістів, кореспондентів, фотографів. Також агентство має свої представництва у 215 містах 98 країн світу, де зосереджена праця понад

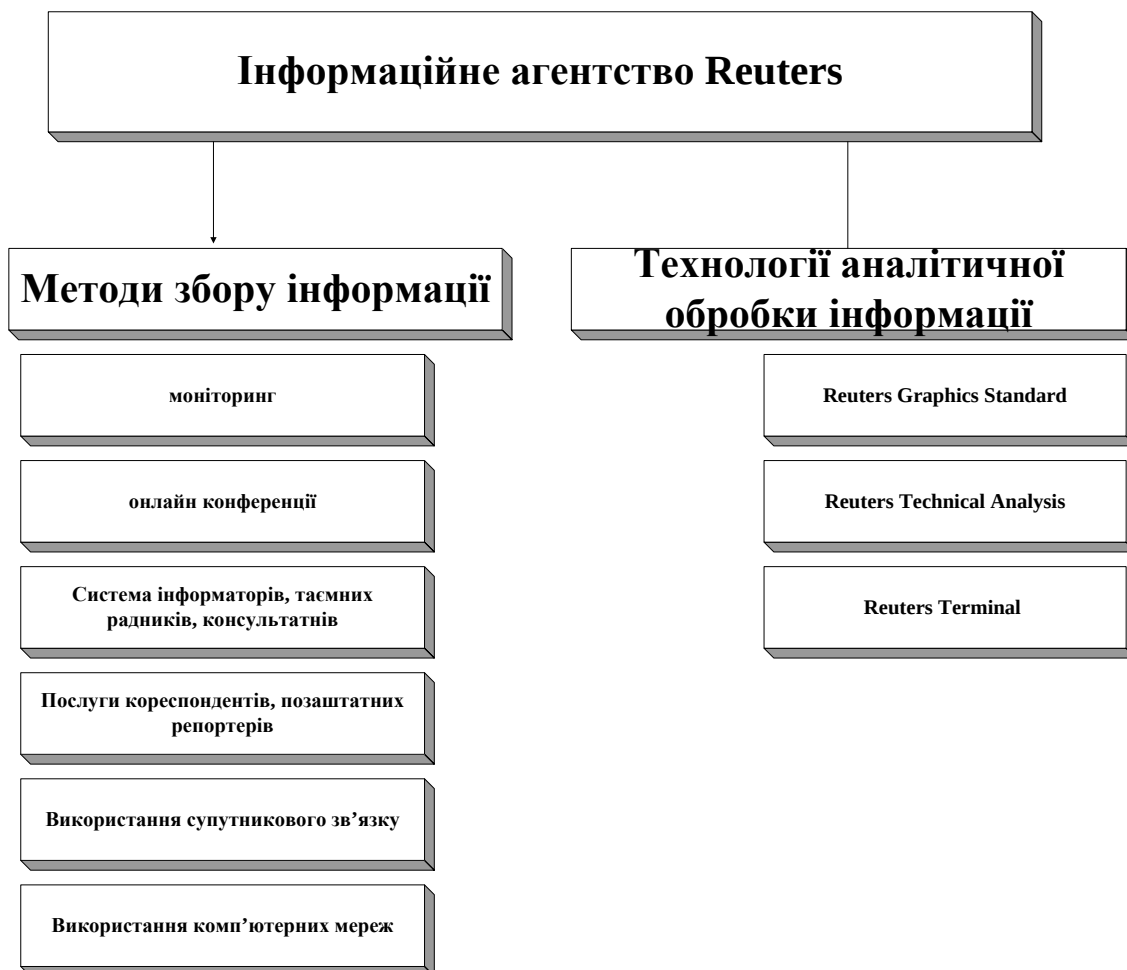


Рис. 3. Методи та технології обробки інформації інформаційним агентством Reuters

Джерело: складено автором на основі [8]

170 000 працівників [4]. Для ефективного функціонування Reuters використовує широкий спектр технологій для збору та аналітичної обробки інформації (рис. 3).

Інформаційне агентство Reuters володіє широкою мережею кореспондентів, які надають інформацію в режимі реального часу, а також використовуює послуги так званих «стрингерів» – позаштатних репортерів, які надають інформацію з усіх куточків світу. На основі постійного спостереження, проведення онлайн-конференцій дане агентство залишається у курсі всіх подій.

Reuters активно використовує інноваційні системи обробки та аналізу інформації: Reuters Graphics, Reuters Technical Analysis, Reuters Terminal.

Підсистема *Reuters Graphics (RG)* забезпечує передачу даних системи Reuters, як історичних, так і поточних, в електронні таблиці Excel. Після цього до отриманих даних додається інформація із зовнішніх та інших джерел, а потім вони знову надсилаються в *Reuters Graphics* для подальшого циклу аналізу. Дана система здійснює різні функції: аналіз історичної та поточної інформації, аналіз графіків, побудова лінії тренду, імпорту-експорту даних в інші додатки.

Reuters Technical Analysis – це високоякісна графічна система технічного аналізу валютних, ф'ючерсних і товарних ринків. Вона надає користувачам можливість отримувати дані в режимі реального часу, а також широкий спектр аналітичних можливостей, завдяки яким можна приймати ефективні управлінські рішення.

Reuters Terminal – основне джерело всіх видів інформації. Графічні можливості RTA доповнюються кольоровим друком, повним діапазоном котирувань у реальному часі, інформаційними сторінками *Reuters*, заголовками та сторінками новин і коментарів, що поновлюються та відображаються одночасно в режимі реального часу.

Ще одним інформаційним агентством, що не втрачає свої позиції на міжнародному інформаційному ринку, вважається *Associated Press* – потужне американське інформаційне агентство, яке спеціалізується на обслуговуванні тисячі ЗМІ в різних країнах, здійснює обмін інформацією з різноманітними міжнародними і національними інформагентствами. *Associated Press* об'єднує в собі роботу близько 4 000 працівників, а також 243 представництва у 97 країнах світу [2].

Associated Press використовує сучасні технології обробки та аналізу інформації для надання

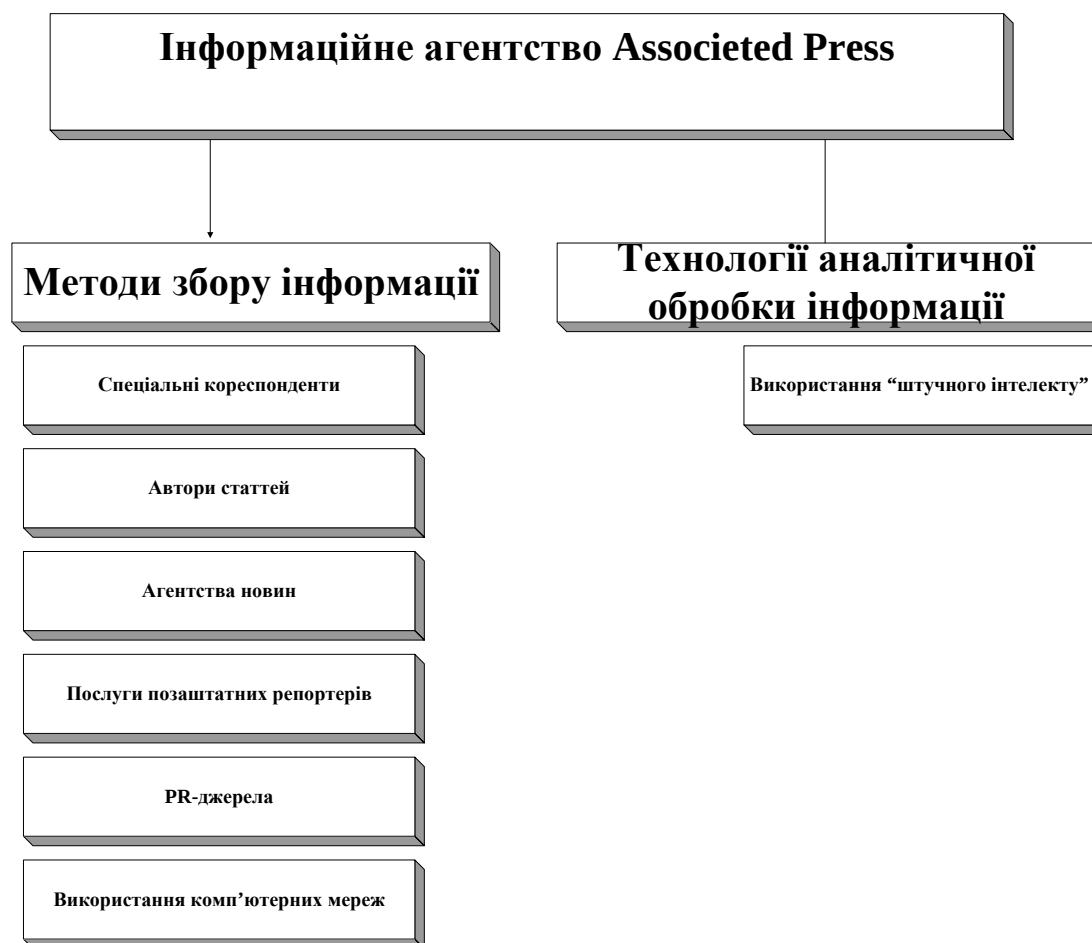


Рис. 4. Методи та технології обробки інформації міжнародним агентством Associated Press

Джерело: складено автором на основі [9]

правдивої та якісної інформації потенційним користувачам.

На рис. 4 представлено методи та технології аналітичної обробки інформації.

Світові інформаційні агентства працюють переважно за одним принципом. Associated Press також використовує сучасні технології обробки інформації у процесі своєї діяльності. Як видно з рис. 4, дане агентство для збору інформації широко використовує спеціальних кореспондентів, послуги позаштатних репортерів, останні інновації у сфері комп'ютерних мереж, супутникового зв'язку.

Автори статей – це штатні співробітники, журналісти, які пишуть статті краще, ніж репортажі.

Телеграфне агентство – це центральне агентство новин, яке отримує, редагує і передає інформацію у відділи новин.

Варто звернути увагу на те, що для збору новин Associated Press використовує й інші агентства новин, тобто такі фірми, що спеціалізуються на певних темах і продають новини. Так, Associated Press збирає як новини і розподіляє їх для медіа у своїй країні, так і новини про свою країну для зарубіжних медіа.

Що ж до технології аналітичної обробки інформації, то дане інформаційне агентство прагне перейти на автоматизовану журналістику. Associated Press нещодавно найняло редактора з автоматизації – першого у своїй галузі. Також програма для звітності, напи-

сана компанією автоматизованого програмного забезпечення Automated Insights, отримуватиме дані від компанії Zacks Investment Research, оброблятиме їх для відокремлення підходящої для друку інформації, а потім повідомлятиме цю інформацію таким чином, що вона не відрізнитиметься від написаної людиною [7].

Доречно звернути увагу на те, що на сучасному етапі розвитку суспільства активно використовуються хмарні технології, мережа Інтернет та інформаційно-комунікаційні технології.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз сутності поняття «інформаційно-аналітична діяльність» та діяльності світових інформаційних агентств дає змогу зробити висновок про те, що зарубіжні інформаційні агентства досягли такого розвитку завдяки активному впровадженню інноваційних комп'ютерних технологій у процесі своєї діяльності.

Використання сучасних методів збору та аналітичної обробки інформації дало змогу ще більше зміцнити свої позиції у світовому комунікаційному просторі. Отже, на світовому ринку телевізійних новин інформаційні агентства здійснюють монопольне збирання і поширення інформаційних повідомлень, тому саме поширення правдивої, неупередженої інформації, яка дійсно потрібна користувачу для прийняття ефективного рішення, є запорукою успіху діяльності будь-якого інформаційного агентства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вавренко В.М. Інформаційно-аналітична діяльність: [навч. посіб.] / В.М. Вавренко. – К.: Університет «Україна», 2013. – 415 с.
2. Гарматій О.Д. Діяльність провідних інформаційних агентств на телевізійних ринках як складова глобальних інформаційно-комунікаційних процесів / О.Д. Гарматій // Теле- та радіожурналістика. – 2016. – № 15. – С. 3–8.
3. Захарова І.В., Філіппова Л.Я. Основи інформаційно-аналітичної діяльності: [навч. посіб.] / І.В. Захарова, Л.Я. Філіппова. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 336 с.
4. Климнюк Т.А. Reuters – провідне інформаційне агентство світу / Т.А. Климнюк // Журналістика. Розділ II. – 2010. – № 21. – С. 115–118.
5. Котуков О.А., Кузнякова Т.В. Оволодіння основами інформаційно-аналітичної діяльності як запорука прийняття обґрунтованих управлінських рішень / О.А. Котуков, Т.В. Кузнякова // Інформаційна політика. – 2012. – № 4. – С. 81–90.
6. Кузнецов І.Н. Учебник по информационно-аналитической работе / И.Н. Кузнецов. – Луза, 2001. – 320 с.
7. Редакторський портал. Майбутнє автоматизованих новин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://redactor.in.ua/ru/actual/7450.MAYBUTN%D0%84_AVTOMATIZOVANIH_NOVIN.
8. Reuters. Official web-site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reuters.com>.
9. Associated Press. Official web-site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ap.org/>.

УРОКИ З ДОСВІДУ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ПІДХОДУ LEADER У КРАЇНАХ ЦСЄ

THE CEE COUNTRIES' EXPERIENCE OF THE IMPLEMENTING THE «LEADER» APPROACH

Киризиук С.В.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
відділу економіки і політики аграрних перетворень,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Дослідження присвячено проблемі локального розвитку сільських громад. Проаналізовано досвід імплементації підходу LEADER у країнах ЦСЄ у частині ідентифікації специфічних особливостей організаційного механізму запровадження та діяльності місцевих ініціативних груп. Окреслено перші кроки стосовно підготовки сприятливого середовища для запровадження відповідного механізму в Україні.

Ключові слова: сільська територія, сільські громади, LEADER, місцеві ініціативні групи, країни ЦСЄ.

Исследование посвящено проблеме локального развития сельских общин. Проанализирован опыт имплементации подхода LEADER в странах ЦВЕ в части идентификации специфических особенностей организационного механизма внедрения и деятельности местных инициативных групп. Предложены первые шаги касательно подготовки благоприятной среды для внедрения соответствующего механизма в Украине.

Ключевые слова: сельские территории, сельские общины, LEADER, местные инициативные группы, страны ЦВЕ.

This investigation deals with the problem of the local development of rural communities. The experience of LEADER implementation in the CEE countries was analyzed. The main features of the organizational mechanism of development and activity of local action groups were identified. There were proposed the first steps for the environment for the implementation the relevant mechanism in Ukraine.

Keywords: rural areas, rural communities, LEADER, local action groups, CEE countries.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підхід LEADER¹ був запропонований на початку 1990-х років в ЄС як нової моделі сільського розвитку. Сутність даного підходу полягає у підтриманні ініціатив та прийнятті рішень щодо локального розвитку на місцях консолідованими органами з представників сільських громад, бізнесу, органів самоврядування, громадянського суспільства. У його основі лежить дотримання принципів субсидіарності та партнерства. Реалізація цих принципів здійснюється через формування спеціального управлінського органу субрегіонального рівня – місцевих ініціативних груп (LAG²), яким передається право розпоряджатися фінансовими ресурсами для підтримки проектів соціально-економічного розвитку на відповідній території.

З 1991 р. по 1993 р. в ЄС реалізувався перший етап програми – **LEADER I**. Значна частина

програм підтримки сільських територій не враховувала специфічні інтереси сільських громад, а управління фінансовими ресурсами здійснювалося за принципом вертикального розподілу, що позбавляло сільські громади права на формування індивідуальних пріоритетів та цілей. Завдяки програмі LEADER I було здійснено спробу замінити застарілу практику, надавши право самостійного управління фінансовими ресурсами LAG. Упродовж 1991–1993 рр. було підтримано утворення 217 LAG у найбільш відсталих сільських регіонах і надано фінансування у розмірі 417 млн. євро.

Із 1994 р. реалізовувався другий етап програми – **LEADER II**, протягом якого накопичений досвід було поширено на нові території, у тому числі Скандинавські країни зі специфічними умовами ведення сільського господарства та потребами сільського розвитку. До 1999 р. у рамках програми було створено ще 1 тис. LAG, які отримали широкі можливості взаємодії та обміну досвідом між собою.

У 2000 р. розпочався третій етап фінансування програми, який отримав назву **LEADER+** і

¹ LEADER (фр.) – Взаємовигідне співробітництво, спрямоване на розвиток сільської економіки.

² Local Action Group (LAG).

тривав до 2006 р. У цей період до числа країн – членів ЄС долучилися 10 нових із числа переважно менш розвинених країн Центральної та Східної Європи (ЦСЕ). Загальний обсяг фінансування на програму перевищив 5 млрд. євро.

Під час реалізації наступного програмного періоду в ЄС (2007–2013 рр.) загальний формат програми LEADER не змінився, проте кошти на ці цілі країни – члени ЄС отримували вже не окремою програмою, а у складі інших заходів національних програм сільського розвитку на основі використання інтегрованого підходу до локального та регіонального розвитку. Це підвищило можливості локальних партнерств у зв'язку з розширенням доступу до більшої кількості заходів розвитку територій. У підсумку було утворено майже 2,3 тис. LAG.

Програма LEADER добре зарекомендувала себе у період 2007–2013 рр. в ЄС, що стало запорукою її пролонгації на новий програмний період 2014–2020 рр. Основною її метою є підвищення спроможностей сільських громад до саморозвитку та самоуправління. Для цього Європейським аграрним фондом сільського розвитку (EAFRD – European Agricultural Fund for Rural Development) заплановано виділення 6,9% коштів, передбачених для розвитку сільського господарства та сільських територій на період 2014–2020 рр., тобто 6,872 млрд. євро [1].

За понад двадцятип'ятирічну історію програма LEADER стала потужним інструментом підтримки локальних ініціатив у сільській місцевості, базуючись на дотриманні важливих принципів:

- *територіальної орієнтації* – поширення повноважень локальних об'єднань на конкретній закріпленій території;
- *низхідного управління* (підхід «знизу – вгору») – передача повноважень за прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку сільських територій їх громадам;
- *приватно-публічного партнерства* – прийняття рішень здійснюється локальними партнерами, які об'єднують сільських жителів, представників бізнесу, місцевих органів самоврядування та громадянського суспільства;
- *інноваційності* – застосування новаторських підходів до навчання бенефіціарів програми LEADER (по-перше, членів LAG, по-друге, грантооримувачів), проектування та використання локальних ресурсів, просування та рекламування територій тощо;
- *інтегрованого підходу* – фінансування програми має на меті виконання різноманітних міждисциплінарних цілей локального розвитку;
- *системності та кооперації* – полягає у тому, що кожна LAG, функціонуючи як окрема одиниця, виконує національну та загальноєвропейську місію розвитку сільських територій, що стимулює їх до співпраці між собою та утворення сильних зв'язків.

У 2004 та 2007 рр. до Європейської Спільноти долучилася низка країн ЦСЕ, які суттєво відрізнялися від країн – старих членів ЄС особливостями розвитку у різних його проявах: економічному, соціальному, структурному та ін. Значною мірою вітчизняний соціум та економіка, зокрема їх сільська частина, подібні східноєвропейським. Саме тому досвід імплементації територіального підходу до розвитку громад (LEADER) у ЦСЕ може мати високу цінність з огляду на стійкі кроки зближення України з ЄС, зокрема в частині реалізації європейських засад політики сільського розвитку, задекларованих в Єдиній комплексній стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. Окрім того, організаційний механізм імплементації підходу LEADER може забезпечити активну підтримку реалізації реформи місцевого самоврядування в Україні шляхом утворення сильних та дієздатних сільських об'єднаних територіальних громад. З огляду на це, у дослідженні ми ставимо за мету проаналізувати сутність та особливості підходу LEADER, реалізованого у ЦСЕ, орієнтуючись на можливу його імплементацію в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У вітчизняній науці підхід LEADER став предметом дослідження на початку 2000-х років із поширенням ідей сталого розвитку та посиленням євроінтеграційного вектору розвитку України. Глибше розуміння ідей цього підходу в українському науковому та експертному середовищі стало можливим після поширення ідей сільського розвитку на базі громад. Незважаючи на це, дотепер інституційні та організаційні аспекти й особливості реалізації підходу LEADER, зокрема функціонування LAG, в українській науковій літературі залишаються недослідженими. Натомість серед європейських науковців ведуться активні дискусії та глибокі дослідження механізму імплементації підходу LEADER [2–7].

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На початку дослідження варто зауважити, що сутність підходу LEADER полягає не у простому підтриманні певного рівня фінансової спроможності сільських громад, а у стимулюванні їх до згуртованості у формуванні спільного бачення майбутнього (зафіксованого у локальній стратегії розвитку) та підвищенні відповідальності за саморозвиток громад на певній території, а фінансова допомога у цьому виконує лише допоміжну роль економічного стимулу для мобілізації ресурсів громад, передусім людських та соціальних, а також фінансових.

Незважаючи на загальну успішність підходу LEADER, у більшості країн ЦСЕ його реалізація супроводжувалася певними проблемами, викликаними: низьким рівнем досвіду сільських жителів у питаннях самоуправління та співфі-

нансування; віддаленістю сільських населених пунктів один від одного й низькою густотою населення в сільській місцевості; низькою здатністю до самоорганізації та рівнем довіри тощо. Для вирішення зазначених проблем у країнах ЦСЄ застосовувалися, як правило, різні механізми для імплементації підходу LEADER.

Досвід Болгарії. У Болгарії, яка стала членом ЄС у 2007 р., активна робота щодо поширення досвіду підходу LEADER розпочалася задовго до вступу, у 2003 р., шляхом реалізації проекту «Сталий розвиток сільських регіонів» за підтримки Міністерства сільського та лісового господарства Болгарії та ПРООН. Основною його ціллю було підвищення знань та здібностей сільських жителів щодо самоорганізації LAG. Для реалізації проекту спеціально було відібрано 11 сільських муніципалітетів, розташованих у віддалених регіонах, із переважно аграрною сільською економікою та низьким рівнем доходів. Протягом першого року реалізації проекту було проведено навчання сільських жителів із питань організації роботи LAG, розробки локальних стратегій розвитку та підготовки проектів на отримання грантів. Протягом 2004–2005 рр. утворені LAG отримали доступ до новоствореного спеціального Фонду демонстраційних ініціатив із бюджетом у 580 тис. дол., у рамках якого фінансування проектів здійснювалося за такими напрямками: проекти публічно-приватного партнерства; інноваційні проекти; мікрокредитування; навчання та тренінги [2, с. 186]. Значна кількість сільських муніципалітетів у Болгарії окремо не відповідали критерію мінімальної кількості жителів³ для однієї LAG, установлених Єврокомісією, що супроводжувалося певними труднощами у встановленні комунікації між декількома громадами та їх органами самоврядування, що мали на меті об'єднання в одну LAG. Саме для подолання цих проблем реалізовувався інший проект – «Форум LEADER», що фінансувався швейцарським Агентством із розвитку та співпраці (SADC⁴) у південно-центральному регіоні Болгарії. Основна діяльність проекту полягала в організації та підтриманні міжмуніципальних форумів із залученням громадських організацій, представників сільського підприємництва та власне сільських жителів для формування керівних органів LAG та їх стратегій розвитку. У результаті успішної роботи в рамках проекту було організовано 5 LAG, які об'єднали декілька муніципалітетів: два – по два, два – по три й один – чотири муніципалітети.

³ 10 тис. осіб, включаючи міське населення тих населених пунктів, яким дозволено брати участь у програмі відповідно до національного законодавства.

⁴ Swiss Agency for Development and Cooperation.

⁵ National Network for Rural Development.

⁶ Ministry for agriculture and food (MAF).

⁷ Вісь 1 – підвищення конкурентоспроможності сільського та лісового господарств; Вісь 2 – покращення природного середовища та сільського ландшафту.

Акумуляований під час виконання зазначених вище проектів досвід було використано за основу в рамках іншого проекту – «Сільська мережа та LEADER», основною метою якого було поширення передових практик у найбільш віддалені сільські регіони та встановлення тісних зв'язків між усіма учасниками, що включені у ланцюги відносин за програмою LEADER. Виконання зазначеної мети супроводжувалося здійсненням діяльності за чотирма напрямками:

- заснування Національної мережі сільського розвитку (NNRD)⁵;

- забезпечення консультативної підтримки управління сільського розвитку при Міністерстві сільського господарства та продовольства⁶ в частині розробки процедур для імплементації програми LEADER у рамках Національної програми сільського розвитку на 2007–2013 рр.;

- консолідація п'яти наявних та утворення десяти нових LAG для здійснення діяльності в межах заходу «Відродження території» за програмою LEADER;

- підготовка та практична діяльність спеціалістів для реалізації програми LEADER (здійснювалася в період з травня 2006 р. до червня 2008 р.).

Заснування NNRD є дуже важливим кроком у забезпеченні європейських пріоритетів сільського розвитку, оскільки ця інституція виконує роль представника національних інтересів в ЄС, і навпаки. Звичайно, у її складі найбільшу кількість представників мають бенефіціари програм за Axis 1 та 2⁷, але разом із тим інтереси LAG також представлені у ній. Таким чином, протягом 2003–2006 рр. (який характеризують як пілотний період) було створено передумови для широкого впровадження підходу LEADER по всій країні.

Із 2007 р. Болгарія стала членом ЄС, що характеризують як початок нового етапу (другого) впровадження підходу LEADER у країні (який формально розпочався з наступного року). На початку 2008 р. був оголошений перший конкурс на отримання грантів щодо фінансування діяльності LAG за напрямом «Отримання навичок та активізація територій для формування LAG». Згодом було оголошено другий конкурс, а в грудні 2009 р. було схвалено й виділено фінансування (8,46 млн. євро) для 103 LAG (усього було подано 136 пропозицій для створення LAG), які охоплювали 68% сільських територій країни. Основною проблемою при цьому було тривале затягування процедури схвалення та отримання фінансування, у результаті чого значна частина LAG, які підписали контракти під час першого конкурсу, не отримали вчасно кошти, відповідно, період виконання взятих зобов'язань був продовжений понад визначений термін (2011 р.). З-поміж 103 LAG 55% були утворені з одного муніципалітету, 29% склалися з двох муніципалітетів, 13% – із трьох і лише 3% від утворених LAG об'єднували

чотири муніципалітети. Зауважимо, що територія кожної третьої LAG була затверджена в процесі складних дискусій, що супроводжувалися певними конфліктами інтересів. При цьому варто зазначити, що здебільшого (64%) ініціаторами утворення LAG були представники органів самоврядування, які були краще поінформовані про можливості запровадження програми, ніж представники громадянського суспільства та сільська спільнота (у громадах лише кожен третій сільський житель знав про запровадження програми). У результаті у половині зустрічей щодо формування LAG представники громадянського суспільства взагалі не брали участі. Крім того, надзвичайно складно виявилось організувати зустрічі й обговорення у тих громадах, до складу яких входить велика кількість малих сільських населених пунктів. Поряд із цим більшість (84%) осіб, задіяних у процесі формування LAG, зазначили, що жодних труднощів із визначенням лідерів для представлення інтересів усіх зацікавлених груп у LAG не було [3, с. 671].

Таким чином, можна констатувати, що процес утворення LAG вимагає передусім широкої підтримки процесу поширення інформації про можливості та імплементацію програми та підвищення лідерських навичок сільських активістів, на яких покладається основна місія з організації процесу підготовки, а також підвищення соціальної взаємодії між членами сільського соціуму для створення ефективної «опозиції» представникам органів самоврядування, щоб унеможливити відволікання коштів програми на виконання завдань, покладених на останніх.

У 2011 р. LAG у Болгарії мали розпочати активну реалізацію затверджених локальних стратегій розвитку. Проте на початку 2012 р. лише одна із затверджених LAG змогла почати фінансування проектів місцевого розвитку, а декілька з них оголосили конкурси на виділення грантів. Найголовнішою причиною низької активності LAG їх представники називають проблеми у комунікації та сильній бюрократизації процесу взаємодії з платіжною агенцією Болгарії: окрім великої кількості необхідних документів та їх копій, постійно відбувалася зміна й доповнення регулюючої національної законодавчої бази. У результаті запуск половини проектів (63%) відтерміновувався на період до семи-дев'яти місяців [3, с. 671]. Затягування процесу підтвердження фінансування (за окремими проектами від подачі документів бенефіціарами до їх підтвердження проходило до 15 місяців) негативно впливало на активність потенційних бенефіціарів. Усе вищезазначене свідчить про відносно низьку результативність імплементації підходу LEADER у країні, головним чином, через неготовність інституційно-організаційного середовища імплементації програми на національному рівні.

Досвід Румунії. Схожі проблеми імплементації підходу LEADER мали місце й у Румунії, хоча у цілому тут процес був більш успішний, голо-

вним чином, унаслідок сформованих передумов побудови міцних територіальних партнерств та чітко визначених критеріїв формування LAG. На відміну від Болгарії тут не впроваджувалося жодних пілотних проектів за програмою LEADER у передвступний період, а вся діяльність розпочалася після приєднання країни до ЄС (2007 р.). Незважаючи на це, протягом 2000–2006 рр. по всій країні сформувалися різного роду публічно-приватні партнерства та організації, мікрорегіони тощо. Серед них протягом 2006 р. Міністерством сільського господарства Румунії були відібрані 120 організацій (у тому числі неформальних) для участі в програмі LEADER. Проте утворення та легалізація нових LAG тривало і після 2007 р. [4, с. 101–103]. Цьому передувало формування чіткі національні критерії утворення LAG, узгоджених з європейськими правилами та регламентами:

- кількість населення однієї LAG має становити від 30 до 70 тис. осіб;
- можуть включати міста з чисельністю населення до 20 тис. жителів;
- частка міського населення в LAG – не більше 25%;
- густота населення – менше 75 мешканців на км²;
- об'єднання частин декількох адміністративно-територіальних одиниць (counties);
- включати відсталі території або ті, що знаходяться в особливо складних умовах (наприклад, гірські) [5, с. 108].

На першому етапі впровадження LEADER (2007–2009 рр.) було зроблено акцент на трьох головних цілях:

- розповсюдження знань про підхід «знизу – вгору» (bottom-up), узгодження національних та європейських цілей сільського розвитку;
- підготовка спеціалістів для імплементації програми LEADER (оцінки проектів, відбору стратегій та ін.) – 120 експертів;
- навчання сільських лідерів та громадських активістів правилам та особливостям розробки локальних стратегій розвитку.

У вересні-жовтні 2010 р. (початок другого етапу реалізації програми LEADER) було здійснено перший відбір локальних стратегій, а на початку 2012 р. – другий. У підсумку 163 LAG отримали понад 385 млн. євро на фінансування власних стратегій локального розвитку на період до 2015 р. Зазначені LAG охоплюють 63% території, на яку поширюється програма LEADER [5, с. 109]. Потрібно зауважити, що процес фінансування конкретних проектів супроводжувався певними труднощами, які обмежували використання отриманих LAG коштів повною мірою. Це пов'язано із постійними змінами процедур імплементації локальних стратегій, здійснюваних профільним міністерством та платіжною агенцією, у результаті чого період для освоєння коштів LAG скорочувався, що не давало змоги використати виділені кошти. Інша

проблема пов'язана зі штучним ускладненням критеріїв відбору бенефіціарів на отримання грантів від LAG, що призвело до суттєвого скорочення потенційних та фактичних учасників програми LEADER. Усунення цих проблем вимагає, по-перше, стандартизації процедури визначення бенефіціарів та виділення фінансування; по-друге, активнішої роботи з кадрами на етапі підготовки для імплементації локальних стратегій; по-третє, забезпечення постійної технічної підтримки LAG.

Досвід Польщі. Більш успішним прикладом реалізації програми LEADER може бути досвід Польщі, яка долучилася до Євроспільноти у 2004 р., хоча й тут були певні проблеми та особливості. Період із моменту вступу Польщі до ЄС й до 2006 р. виділяють як перший етап реалізації програми LEADER. Основною його метою було ініціювання утворення LAG у країні та розробка їх місцевих стратегій розвитку. Імплементація програми на початковій стадії певною мірою гальмувалася центральними органами влади, які не бажали ділити свою компетенцію та представництво в регіонах, передаючи повноваження громадським організаціям. Незважаючи на певний неформальний спротив, упродовж 2004–2006 рр. було заявлено про утворення 248 LAG на території країни, з яких урешті-решт 167 (67%) отримали гранти (до 37 тис. євро) на розробку стратегій та організацію діяльності. Із 2006 р. реалізовувався другий етап програми, під час якого зареєстровані LAG отримали доступ до коштів на фінансування конкретних проектів на підпорядкованій їм території. З-поміж 187 поданих заявок від LAG профінансовано було 149 на загальну суму 24,8 млн. євро (до 187,5 тис. євро на одну LAG) на період до 2008 р. Пріоритетною метою проектів у рамках програми LEADER було визначено покращення якості життя та розвиток природних і культурних ресурсів громад. При цьому фінансування надавалося винятково на підтримку заходів неінвестиційного характеру, тобто на рекламу, навчання, підготовку документів тощо, що знижувало зацікавленість серед сільських підприємців та фермерів в участі у конкурсах на отримання грантів LAG. У результаті основними бенефіціарами стали громадські організації та місцеві органи влади й їх об'єднання [6, с. 7–8]. Упродовж програмного періоду 2007–2013 рр. діяльність у рамках програми LEADER була значна активізована як самими LAG, так і потенційними грантоотримувачами. Кількість діючих LAG збільшилася до 336, які практично повністю охоплювали все населення, що може мати доступ до програми LEADER – 18,5 млн. осіб, у тому числі 15,0 млн. сільських жителів. У середньому одна LAG у Польщі покриває територію близько 800 км² із населенням майже 50,0 тис. осіб. На відміну від Болгарії у Польщі кожна LAG вклю-

чає принаймні дві гміни⁸. При цьому, як свідчать вибіркові обстеження, половина польських LAG утворені на основі об'єднання трьох-семи громад із загальною кількістю населення 10–50 тис. осіб [7, с. 43].

У цілому імплементація програми LEADER у країнах ЦСЄ має певні проблемні аспекти, пов'язані зі складністю об'єднання у LAG частин різних адміністративно-територіальних одиниць, певною бюрократизацією процесу на національному рівні, низьким рівнем кваліфікації необхідних кадрів та соціального капіталу громад (в окремих країнах). Проте свою головну місію (активізацію та згуртування людей до дій) програма досягла, підтвердженням чого є те, що 90% опитаних членів сільського соціуму та представників громадських організацій відмічають помітну мобілізацію громад та підвищення соціального капіталу [7, с. 47].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Досвід імплементації програми LEADER у країнах ЦСЄ свідчить про різний рівень результативності та ефективності застосування територіального підходу розвитку сільських громад. Із точки зору організаційних особливостей реалізації зазначений підхід може бути корисним та ефективним інструментом підтримки здійснюваного в Україні процесу децентралізації влади та сприяння добровільному об'єднанню сільських громад.

Унаслідок залучення представників конкретних сільських територій, обізнаних з їх потребами та можливостями, до прийняття рішень щодо фінансування проектів у рамках програми LEADER виконуються одночасно декілька важливих завдань: виховання відповідальності членів громади за власний розвиток, підвищення соціального капіталу, спрямування коштів на найбільш важливі цілі розвитку території з точки зору її мешканців, громадський контроль реалізації проектів.

Незважаючи на це, імплементація європейського досвіду в національних умовах може бути піддана певним ризикам, які нівелюють позитивний ефект реалізації таких механізмів в Україні. Для зниження та подолання їх потрібно передусім, щоб в українському соціумі, сільському зокрема, сформувалася критична маса населення зі свідомим почуттям відповідальності перед суспільством, що висуватиме на перше місце не індивідуальні вигоди, а спільні цілі громади. Безперечно, досягти такого стану у суспільстві неможливо без тривалої виховної діяльності, результатом якої має стати підвищення людського капіталу сільських жителів, що стане запорукою майбутнього соціоекономічного розвитку громад. Як підтверджує досвід країн ЦСЄ, найкращий варіант запуску програми – реалізація пілотних проектів із подальшим розширенням масштабів програми на всю територію. При цьому важливо, щоб ініціатива формувалася безпосередньо в громадах, а не

⁸ Найменша адміністративна одиниця Польщі.

організаціями-донорами чи представниками органів місцевої влади, оскільки, як свідчить досвід Румунії, активні громадські організації більш ініціативні та життєздатні для впровадження програми LEADER. Проте цей процес, як правило, займає декілька років (від двох до чотирьох), що не відповідає цілям українського уряду щодо якомога скорішої реалізації реформи децентралізації влади на місцях. На захист програми LEADER можна зазначити, що у такий спосіб будуть сформовані більш стійкі, а головне – виважені зв'язки між не лише членами різних сільських населених пунктів, а й бізнесу, сільських представників громадянського суспільства. Більше того, в умовах євроінтеграційного вектору розвитку України та прагнення до імплементації європейської політики сільського

розвитку впровадження програми LEADER може стати першим вагомим кроком у її реалізації. Крім того, варто зазначити, що фінансування пілотних проектів за програмою LEADER можуть взяти на себе європейські організації-донори та Єврокомісія. Для України у цьому напрямі першочерговими завданнями можуть бути визначення та обґрунтування критеріїв для участі у програмі (наприклад, віднесення територій до «сільських», участь міських населених пунктів у програмі тощо) та підготовка кадрів для організації й старту програми (на національному рівні – підготовки спеціалістів з оцінки відповідності проектів нормам європейського законодавства, на локальному – стимулювання формування лідерів для організації роботи ініціативних груп).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rural Development Programmes 2014-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020/country-files/common/rdp-list_en.pdf.
2. Doitchinova Y., Miteva A., Stoyanova Z. The Progress of Creating Local Action Groups in Bulgaria – Problems and Prospects. *Scientific Annals of the “Alexandru Ioan Cuza” University of Iasi. Economic Sciences*, 59 (2). – P. 183–208 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.degruyter.com/dg/viewarticle.fullcontentlink:pdfeventlink/\\$002fj\\$002faicue.2012.59.issue-2\\$002fv10316-012-0041-6\\$002fv10316-012-0041-6.pdf?t:ac=j\\$002faicue.2012.59.issue-2\\$002fv10316-012-0041-6\\$002fv10316-012-0041-6.xml](http://www.degruyter.com/dg/viewarticle.fullcontentlink:pdfeventlink/$002fj$002faicue.2012.59.issue-2$002fv10316-012-0041-6$002fv10316-012-0041-6.pdf?t:ac=j$002faicue.2012.59.issue-2$002fv10316-012-0041-6$002fv10316-012-0041-6.xml).
3. Doitchinova Y., Stoyanova Z. Activation of Local Communities for Development of Rural Areas // *Economics of Agriculture*. – № 3. – P. 661–675 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/186518/2/8%20EP%203%202014.pdf>.
4. Albu R., Chitu I. Local Action Groups (LAGS) – Important Instrument in Ensuring the Sustainable Development of Rural Areas in Romania. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov, Series V: Economic Sciences*. – 2014. – Vol. 7(56). – № 2. – P. 97–104.
5. Parjoleanu R. The Implementation of the LEADER Approach in Romania *Romanian Economic and Business Review*. – Vol. 10. – № 4. – P. 102–116 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rebe.rau.ro/RePEc/rau/journal/WI15/REBE-WI15-A10.pdf>.
6. Furmankiewicz M., Janc K. Partnership governance in the new EU member states. The impact of place-based intervention on the social and economic activity of local communities in Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sciencespo.fr/coesionet/sites/default/files/Furmankiewicz%20%20Janc%20-%20Partnership%20governance%20in%20Poland.pdf>.
7. Kisiel R., Gierwiatowska M. Functioning of the Polish LAG in the context of the LEADER Initiative. *Oeconomia*. – 2013. – № 12(3). – P. 39–50.

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

HARMONIZING PRINCIPLES OF INNOVATION ACTIVITIES OF UKRAINE AND THE EU: PROBLEMS AND PROSPECTS

Мокій А.І.

проректор,

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Полякова Ю.В.

доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

Кучер Р.-Д.А.

аспірант,

Національний інститут стратегічних досліджень

Статтю присвячено дослідженню принципових відмінностей у формуванні та реалізації стратегій інноваційного розвитку країн – членів ЄС та України. Проведено аналіз інноваційної діяльності України за 2000–2015 рр., виявлено проблеми її інноваційного розвитку. Обґрунтовано основні напрями гармонізації принципів інноваційної діяльності України та ЄС.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна політика, ЄС, програми інноваційного розвитку, стратегія інноваційного розвитку.

Статья посвящена исследованию принципиальных отличий в формировании и реализации стратегий инновационного развития стран – членов ЕС и Украины. Проведен анализ инновационной деятельности Украины за 2000–2015 гг., выявлены проблемы ее инновационного развития. Обоснованы основные направления гармонизации принципов инновационной деятельности Украины и ЕС.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная политика, ЕС, программы инновационного развития, стратегия инновационного развития.

The article investigates fundamental differences in the formation and implementation of innovative development strategies of EU Member States and Ukraine. An analysis of innovation activities in Ukraine for years 2000-2015 has been performed, problems of its innovative development are revealed. Basic directions of harmonizing principles of innovation activities of Ukraine and the EU are substantiated.

Keywords: innovation activities, innovation policy, the EU, programmes of innovative development, innovation development strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інноваційна діяльність у сучасному світі виступає як інструмент стимулювання економічного та соціального зростання. У майбутньому довгостроковим фактором розвитку світової економіки виступатиме не лише глобалізація ринків, а й інтенсифікація інноваційних процесів. Економіки країн конкуруватимуть на основі використання інноваційних стратегій, тому програми інноваційного розвитку країн ЄС є адекватною відповіддю на виклики зміцнення конкурентоспроможності країн у глобалізованому середовищі. Україна також повинна посісти належне місце у світі передусім за умов опанування інноваційного шляху розвитку з урахуванням досвіду європейських країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання, пов'язані з дослідженням інноваційного розвитку країн – членів ЄС та України, вивчають такі вітчизняні вчені, як Г. Андрощук, А. Землянкін, Ю. Капіца, А. Крамаренко, В. Сіденко, І. Підоричева, І. Яковлюк, І. Яцишина.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Перспективи майбутнього розвитку пов'язані з технологічною та інноваційною діяльністю провідних країн світу та залежатимуть від темпів розробки і розповсюдження новітніх технологій, формування нових галузей та модернізації промисловості. Частка витрат на науку у валовому внутрішньому продукті

країн світу буде зростати. Так, до 2030 р. цей показник має становити: у США – 3,1%, Японії – 3,5%, ЄС – 2,1%, Індії – 2%, Китаї – 2,3%; світове середнє значення дорівнюватиме 2,32%. Перелік основних науково-технічних центрів розшириться за рахунок динамічного розвитку країн Азії [1, с. 128].

У сучасному вимірі інноваційна діяльність виступає не замкненою системою виробництва нового знання, а органічним елементом економічних процесів, що відбуваються в межах національних держав, галузях господарства, міжнародних корпораціях та невеликих компаніях. Інноваційні системи країн світу формуються під впливом багатьох різноманітних факторів, як природних, так і набутих, проте сьогодні вони виступають визначальними детермінантами розвитку інноваційної діяльності та її активності.

Нині в інноваційній політиці ЄС переплітаються різні види пріоритетів: по-перше, ті, які орієнтуються на поставлені завдання (наприклад, досягнення певної частки витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП країн-членів); по-друге, ті, що стосуються розвитку особливих функцій у національних інноваційних системах; по-третє, тематичні пріоритети, які пов'язані із розвитком технологій у конкретних галузях економіки [2, с. 57]. Проте актуальності для України набуває перегляд власних пріоритетів інноваційного розвитку, їх узгодження зі світовими глобальними тенденціями та інноваційними стратегіями країн – членів ЄС.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення принципових відмінностей у формуванні та реалізації стратегій інноваційного розвитку країн – членів ЄС та України, а також обґрунтування напрямів їх гармонізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На європейському рівні відбувається об'єднання усіх наявних в ЄС інструментів в єдину стратегічну програму. У 1982 р. була сформована Європейська стратегічна програма розвитку інформаційних технологій, що визначала принципи європейської політики у науково-технічній сфері; у 1995 р. ЄС запропонував для обговорення Зелену книгу з інновацій; у 2000 р. була прийнята Лісабонська стратегія з метою побудови до 2010 р. найбільш конкурентоспроможної динамічної економіки, що базується на знаннях.

Положення Лісабонської декларації отримали розвиток у Брюссельській декларації 2002 р., де визначено, що європейська модель базуватиметься на ефективній економіці, високому рівні соціального захисту, освіті та діалозі [3, с. 9].

Сучасна Стратегія розвитку ЄС «Європа 2020» передбачає розбудову Інноваційного Союзу, діяльність якого спрямована на покращення доступу до джерел фінансування досліджень та розробок, поліпшення умов для ведення бізнесу та інновацій, а також

розв'язання наявних проблем шляхом забезпечення реалізації трьох напрямів – м'якого, стійкого та соціального зростання. Як зазначають вітчизняні вчені, цю стратегію відрізняє від інших наявність потужного зовнішнього аспекту, спрямованого на розвиток різнобічних зв'язків за межами ЄС [4].

Важливо зазначити, що інноваційна політика ЄС виступає також дієвим інструментом вирішення соціальних проблем [5], хронологія яких змінювалася протягом кількох десятиріч – від подолання безробіття до соціальної адаптації та вирівнювання диференціації доходів населення. За останні роки інноваційна політика ЄС зазнала значних змін у частині застосування механізмів стимулювання інноваційної діяльності.

Принципові відмінності у формуванні та реалізації стратегій інноваційного розвитку країн – членів ЄС та України, на нашу думку, полягають у такому:

1. Європейське законодавство загалом спрямовано на реалізацію розроблених та ухвалених стратегій і планів інноваційного розвитку, а вітчизняне виступає скоріше як поштовх до інноваційного зростання без забезпечення реальних кроків для цього. В ЄС національні операційні програми та плани є по своїй сутності комплексними документами, в Україні ж програми часто не пов'язані між собою, у них не передбачено обсягів та джерел фінансування пропонувані заходів.

2. В ЄС інноваційна інфраструктура функціонує як поєднання складників, необхідних для інноваційної діяльності, зокрема йдеться про академічне середовище, науково-дослідницькі установи та підприємницькі кола. В Україні інноваційна інфраструктура не характеризується як система із сильними внутрішніми зв'язками, вона обмежена як чисельністю складників, так і їх структурною неповнотою та функціональною невизначеністю.

3. У європейській інноваційній системі всі складники, як матеріальні, так і нематеріальні (такі як знання або соціальний консенсус), є рівноцінними за значенням. В українській інноваційній системі домінує комерційний складник, а не спрямованість на забезпечення реальної підтримки інноваційної діяльності.

3. В інноваційній політиці країн – членів ЄС досить потужною є інформаційна складова, діяльність мереж спрямована на обмін інформацією, навчання, поєднання ресурсів, забезпечення високого рівня комерціалізації науково-технічних розробок та інноваційних рішень. В Україні в діяльності установ переважає публікація результатів без акцентування на важливості донесення інформації про реальні потреби підприємств, не передбачено зворотній зв'язок із суб'єктами ринку.

4. Вирішальну роль в економічному зростанні європейських країн відіграє регіональний рівень, інноваційна активність спрямована

передусім на саморозвиток відповідного регіону. В Україні система управління інноваціями залишається централізованою, функції управління інноваційною системою розподілені між різними відомствами.

5. В ЄС використовується розвинена система моніторингу інноваційної діяльності, що передбачає розподіл показників та вхідні та вихідні, групування індикаторів Інноваційного табло на відповідні групи. Показники окремих країн та ЄС у цілому порівнюються з аналогічними показниками високорозвинених країн світу та орієнтовані на оцінювання ефективності. В Україні система статистики більше спрямована на оцінку загального обсягу та динаміки інноваційних показників.

Для оцінки розвитку інноваційної діяльності України нами використано таксономічний метод, описаний В. Плютою [6]. Для проведення дослідження були використані такі показники: кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки; кількість науковців; обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт; питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП; питома вага підприємств, що займалися інноваціями; загальна сума інноваційних витрат; питома вага підприємств, що впроваджували інновації; кількість

упроваджених нових технологічних процесів; кількість упроваджених у виробництво інноваційних видів продукції (табл. 1).

Процес побудови таксономічного показника передбачає формування матриці спостережень.

$$\begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1s} & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2s} & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{is} & x_{in} \\ x_{\omega 1} & x_{\omega 2} & \dots & x_{\omega s} & x_{\omega n} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Оскільки показники є неоднорідними, то для виконання певних дій необхідно їх попереднє перетворення, яке полягає у стандартизації ознак. Стандартизація здійснюється за такими формулами:

$$z_{is} = \frac{x_{is} - \bar{x}_s}{s_s}, \quad (2)$$

$$\bar{x} = \frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} x_{is}, \quad (3)$$

$$s_s = \sqrt{\frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} (x_{is} - \bar{x}_s)^2}, \quad (4)$$

де z_{is} – стандартизоване значення ознаки s для одиниці i .

Усі обрані показники є стимуляторами розвитку галузі. Наступним кроком побудовано еталон розвитку P_0 з показниками:

Таблиця 1

Основні показники інноваційної діяльності України за 2000–2015 рр.

Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, од.	Кількість науковців, осіб	Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума інноваційних витрат, млн. грн.	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, од.	Впроваджено у виробництво інноваційних видів продукції, найменувань
2000	1490	120773	1978,4	1,16	18,0	1760,1	14,8	1403	15323
2001	1479	113341	2275,0	1,11	16,5	1979,4	14,3	1421	19484
2002	1477	107447	2496,8	1,11	18,0	3018,3	14,6	1142	22847
2003	1487	104841	3319,8	1,24	15,1	3059,8	11,5	1482	7416
2004	1505	106603	4112,4	1,19	13,7	4534,6	10,0	1727	3978
2005	1510	105512	4818,6	1,09	11,9	5751,6	8,2	1808	3152
2006	1452	100245	5354,6	0,98	11,2	6160,0	10,0	1145	2408
2007	1404	96820	6700,7	0,93	14,2	10821,0	11,5	1419	2526
2008	1378	94138	8538,9	0,90	13,0	11994,2	10,8	1647	2446
2009	1340	92403	8653,7	0,95	12,8	7949,9	10,7	1893	2685
2010	1303	89564	9867,1	0,90	13,8	8045,5	11,5	2043	2408
2011	1255	84969	10349,9	0,79	16,2	14333,9	12,8	2510	3238
2012	1208	82032	11252,7	0,80	17,4	11480,6	13,6	2188	3403
2013	1143	77853	11781,1	0,80	16,8	9562,6	13,6	1576	3138
2014	999	69404	10950,7	0,69	16,1	7695,9	12,1	1743	3661
2015	978	63864	12611,0	0,64	17,36	13813,7	15,2	1217	3136

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

$$Z_{01}, Z_{02}, \dots, Z_n, \quad (5)$$

$$Z_{0s} = \max Z_{is}, \quad (6)$$

$$s \in I(s = 1, \dots, n), \quad (7)$$

де I – множина стимуляторів.

Наступним кроком є розрахунок відстані між окремими спостереженнями та еталоном розвитку за формулою:

$$c_{io} = \sqrt{\sum_{s=1}^n (z_{is} - z_{os})^2}, (i = 1, \dots, \omega), \quad (8)$$

Тепер обраховується показник рівня розвитку d_i :

$$d_i = 1 - \frac{c_{io}}{c_o}, \quad (9)$$

$$c_o = \bar{c}_o + 2S_o, \quad (10)$$

$$\bar{c}_o = \frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} c_{io}, \quad (11)$$

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} (c_{io} - \bar{c}_o)^2} \quad (12)$$

Значення таксономічного показника варіюється від 0 до 1 (у рідкісних випадках може бути менше нуля). Чим вище значення показника, тим вищий рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Застосовано таку градацію рівня розвитку: критичний – від 0 до 0,19; низький – від 0,2 до 0,39; середній – від 0,4 до 0,59; достатній – від 0,6 до 0,79; високий – від 0,8 до 1,0.

Проведений таксономічний аналіз рівня інноваційного розвитку України показав, що з 2000 по 2004 р. інноваційна діяльність характеризувалася як така, що відбувалася на низькому рівні. Протягом 2005–2006 рр. інноваційна активність знизилася до критичного стану. У подальшому починаючи з 2007 р. і протягом семи років знову спостерігався низький рівень, у 2014–2015 рр. інноваційна діяльність повернулася до критичного значення (табл. 2). Такий стан інноваційної діяльності, серед іншого, спричинений скороченням чисельності наукових кадрів (найбільшим серед країн Центральної та Східної Європи), зниженням обсягів фінансування наукових та науково-технічних розробок та рівня оплати праці науковців, зовнішньою і внутрішньою міграцією наукових кадрів, концентрацією інноваційної активності у низькотехнологічному секторі або окремих регіонах країни.

Можна також погодитися, що криза інноваційного розвитку менш розвинених країн відбувається внаслідок системного руйнування її інноваційного потенціалу [7]. У Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. зазначається, що мінімальні показники інноваційної діяльності мають такі країни ЄС, як Португалія і Греція, але навіть вони у два рази вищі, ніж в Україні. Зрозуміло, що порівняння з країнами-лідерами також було б не на користь України.

Водночас Україна демонструє високі показники щодо витрат на інформаційно-комунікаційні реформи та в системі освіти для молоді, де

перевищує середній для ЄС показник. Частка випускників науково-технічного профілю та ринкових інновацій наближається до середнього по Європі показника, хоча показники щодо державних витрат на науково-дослідницьку діяльність та інновації, зайнятості у високотехнологічному виробництві та послугах становлять половину або навіть дві третини показників ЄС [2, с. 19].

Таблиця 2

Рівень інноваційного розвитку України в 2000–2015 рр.

Рік	Рівень розвитку	Значення показника
2000	низький	0,30
2001	низький	0,31
2002	низький	0,28
2003	низький	0,24
2004	низький	0,22
2005	критичний	0,13
2006	критичний	0,05
2007	низький	0,24
2008	низький	0,23
2009	низький	0,24
2010	низький	0,27
2011	низький	0,34
2012	низький	0,33
2013	низький	0,21
2014	критичний	0,08
2015	критичний	0,02

Можна погодитися, що для України необхідне формування інституційних основ для переходу до стадії розвитку, заснованої на власних інноваціях, та формування інноваційної політики, яка б застосовувала змішані механізми управління [8, с. 200].

Ураховуючи вищенаведене, інноваційна політика для України повинна розроблятися з урахуванням досвіду, зокрема європейських країн, використовуючи такі механізми управління інноваційною сферою, як моніторингові (планування й управління, організація і контроль інноваційної діяльності), законодавчо-інституційні (нормативно-правові документи, інноваційна інфраструктура), фінансові (бюджетне фінансування, інвестиції) та поєднуючі (взаємодія бізнесу та влади, застосування креативно-мотиваційних аспектів).

Гармонізація принципів інноваційної політики України та ЄС повинна відбуватися у таких напрямках: (1) фінансове наближення до рівня витрат на наукові дослідження та розробки і забезпечення розгалуженості джерел фінансування; (2) участь вітчизняних суб'єктів у наукових та науково-технічних програмах ЄС; (3) підвищення обізнаності вітчизняних суб'єктів щодо міжнародних проектів, створення привабливих умов для інноваційного підприємництва; (4) системний підхід до управління інноваційним роз-

витком на основі постійного моніторингу інноваційної діяльності та програмних документів із чітко визначеними орієнтирами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В умовах глобалізації економічного розвитку країни ЄС застосовують нові форми та методи стимулювання інноваційної активності на основі відповідних програмних документів, оскільки глобалізація визначає темпи економічного розвитку, а інноваційна діяльність – його якісні характеристики. Інноваційна діяльність країн – членів ЄС набуває комплексних ознак та довгострокового тренду, який окреслений чіткими кількісними орієнтирами і базується на системі постійного моніторингу.

На відміну від європейських програм інноваційного розвитку українські характеризуються розмитістю пріоритетів та цілей, недостатнім фінансуванням, наявністю значної кількості координуючих органів, невизначеністю конкретних елементів моніторингу та оцінювання ефективності їх реалізації.

В Україні процес формування інноваційної діяльності ще не повною мірою трансформувався відповідно до світових тенденцій та ринкових правил. Інноваційна система України повинна адаптовуватися до умов глобалізації та необхідності підвищення конкурентоспроможності, одним із пріоритетних напрямів виступає скоординована політика співробітництва в інноваційній сфері з країнами – членами ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант / Под ред. А. Дынкина; ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2011. – 480 с.
2. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України: ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки – порівняння ситуації в ЄС та Україні. Том 1. – К.: Фенікс, 2011. – 214 с.
3. Яковюк І.В. Правове регулювання інвестиційних та інноваційних відносин / І.В. Яковюк // Право та інноваційне суспільство. – 2014. – № 2. – С. 7–15.
4. Сіденко В.Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до «Європи 2020» / В.Р. Сіденко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 113–126.
5. Яцишина І.В. Інноваційна стратегія євроспільноти: соціальний вимір / І.В. Яцишина // Ефективна економіка. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua.
6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с польского В. Иванова. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>.
8. Землянкін А.І. Нова інноваційна політика Європейського Союзу: досвід для України / А.І. Землянкін, І.Ю. Підричева // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 193–201.

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF UKRAINE

Овчинніков К.Д.

студент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

Лободзинська Т.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

У статті розглянуто питання збільшення впливу транснаціональних компаній та поглиблення процесів транснаціоналізації економіки України в контексті світових процесів глобалізації. Проаналізовано стратегії міжнародних корпорацій, які здійснюють свою діяльність на ринку України. Досліджено динаміку індексу транснаціоналізації економіки України. Розроблено основні рекомендації для покращення інвестиційного клімату в країні. Визначено наслідки розширення діяльності ТНК на українському ринку та виділено основні напрями розвитку власних транснаціональних корпорацій.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, глобалізація, прямі іноземні інвестиції, міжнародна діяльність.

В статье рассмотрен вопрос увеличения влияния транснациональных компаний и углубления процессов транснационализации экономики Украины в контексте мировых процессов глобализации. Проанализированы стратегии международных корпораций, осуществляющих свою деятельность на рынке Украины. Исследована динамика индекса транснационализации экономики Украины. Разработаны основные рекомендации для улучшения инвестиционного климата в стране. Определены последствия расширения деятельности ТНК на украинском рынке и выделены основные направления развития собственных транснациональных компаний.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, глобализация, прямые иностранные инвестиции, международная деятельность.

In the article was examined the increasing influence of multinational companies and deepening processes of transnationalization of the Ukrainian economy in the context of world globalizational processes; were analyzed strategies of international corporations that operated in Ukraine; was investigated the dynamics of the transnationalization index of the Ukrainian economy; were developed key recommendations for improving the investment climate in the country; were determined consequences of the TNCs' expansion in the Ukrainian market and highlighted the main directions of its own multinational corporations.

Keywords: transnational companies, globalization, foreign direct investment, international activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі, коли світ опинився на порозі нового економічного переділу, спостерігаються процеси, де домінуючими гравцями будуть уже не держави і блоки країн, а головні транснаціональні корпорації (ТНК) найбільших промислово розвинених країн світу. Ці компанії відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, виступають інвесторами, розповсюджувачами сучасних тех-

нологій. Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили транснаціональні корпорації у центр світового економічного розвитку. Саме ТНК – основний структурний елемент економіки більшості країн, провідна сила їхнього розвитку та підвищення ефективності. Виходячи за межі національних кордонів і розширюючи масштаби своєї діяльності, ТНК завдяки своїй економічній потужності здійснюють суперечливий вплив як на наці-

ональні економіки, так і на розвиток світової економіки в цілому. Саме тому феномен ТНК є одним із пріоритетних і дискусійних напрямів сучасних економічних досліджень. В умовах посилення транснаціоналізаційних процесів для України як країни з перехідною економікою питання взаємодії з ТНК є важливим і набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Специфіку впливу ТНК на економічну систему України та їх роль в інтернаціоналізації економіки України досліджено в наукових працях К. Гудима, Ю. Конрада, Н. Левицької, Т. Мельника, В. Мотріченко, Н. Овчарука, М. Прохорової, О. Рогач, О. Шниркова та ін. Діяльності ТНК та її результатам присвячено численні звіти ООН, СОТ, МВФ, конференції ООН із торгівлі та розвитку.

Аспекти інноваційного розвитку інвестиційних процесів вивчено А. Джусовим, Н. Мешко та ін. Питання підвищення інвестиційної привабливості України для міжнародних компаній розглядають у наукових працях І. Гайдучий, О. Поліщук, В. Цимбал, Е. Лимонов, Т. Мельник, О. Прокопенко та низка інших дослідників [1; 2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на великий обсяг здобутків вітчизняних та зарубіжних учених, і досі є актуальним аналіз проблем функціонування ТНК, перспектив розвитку у сучасних економічних реаліях та аналіз впливу їх діяльності на вітчизняну економіку для пошуку оптимальних стратегій розвитку країни та захисту національного ринку та збереження національних інтересів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є оцінка сучасного стану розвитку ТНК на території України та подальших перспектив з урахуванням політичного та економічного становища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Транснаціональні корпорації – це підприємства, що володіють виробничими активами або контролюють їх у двох або більше країнах. Найчастіше контроль здійснюється через прямі іноземні інвестиції, але також можлива участь корпорації у зарубіжному виробництві за допомогою створення альянсу з іноземною фірмою [3, с. 214–218]. За визначенням ООН, «транснаціональні корпорації – це підприємства, що є власниками або такими, що контролюють виробництво товарів чи послуг за межами країни, в якій вони базуються. Вони можуть набувати статусу корпорації, а можуть і не мати його». Також ТНК розглядаються як більш сучасна форма міжнародних корпорацій. Найзагальніше визначення ТНК – це міжнародні за складом і характером діяльності суб'єкти господарського життя, які функціонують на принципах корпоративної влас-

ності з акціонерною формою управління та розподілу прибутків у міжнародному масштабі [1]. Водночас на відміну від міжнаціональних компаній ТНК утворюються як національні щодо капіталу й контролю та міжнародні за сферою своєї діяльності. Діяльність цих підприємств має наднаціональний, наддержавний характер і веде до створення наддержавних зв'язків. Таким чином, транснаціональна компанія – це підприємство, яке походить з однієї країни та вкладає ресурси в розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом заснування дочірніх компаній, відкриття філій в інших країнах із метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, своєю чергою, призводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва. Значну роль у становленні національних ТНК відіграє держава, що заохочує їх діяльність у міжнародному масштабі і забезпечує ринки збуту шляхом укладання політичних, економічних, торговельних союзів і міжнародних договорів.

Провідну роль у світовій економіці відіграють 100 найкрупніших ТНК. Більшість із них розміщуються в промислово-розвинутих країнах. 100 провідних ТНК контролюють 70% усіх прямих іноземних інвестицій. Географічна структура розміщення 100 найбільших ТНК: США – приблизно 30%; Японія – 20%; Німеччина і Франція – по 10%; Великобританія – 7%; Швейцарія – 5% (за даними доповіді ЮНКТАД). Загалом у цих шести країнах розміщено 82 із 100 ТНК. Щодо загальної суми активів сотні найбільших компаній світу, то на дві країни, США й Японію, припадає 70% активів 100 ТНК. Регіональний розподіл активів 100 найкрупніших ТНК: 40% вартості майна ТНК перебуває за межами країни базування. У промислово-розвинутих країнах іноземний капітал виробляє близько 25% промислової продукції, у країнах, що розвиваються, – близько 50% і більше [4].

Основними галузями діяльності ТНК є (галузева структура 100 ТНК): хімія і фармацевтика (21 ТНК); електронна і електротехнічна промисловість (18 ТНК); автомобілебудівна (14 ТНК); нафтопереробна (13 ТНК); харчова промисловість (9 ТНК); диверсифікована галузева структура (7 ТНК). На частку ТНК припадає до 2/3 усієї світової торгівлі. При цьому ТНК як ключова ланка процесу інновацій володіють більш ніж 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технологію і ноу-хау. Близько 75–80% загальносвітового обсягу наукових досліджень і розробок здійснюється в рамках ТНК. Під контролем ТНК знаходиться 90% світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джгуту і залізняку; 85% ринку міді і бокситів;

олова – 80%; бананів – 75%, натурального каучуку і сирої нафти – 80%. 60% усіх іноземних інвестицій здійснюється в межах 100 найбільших ТНК, тому активізація діяльності ТНК для економіки кожної країни відкриває нові можливості для інтеграції у світовий поділ виробництва, сприяє збільшенню конкурентоздатності на міжнародному ринку [5].

На вітчизняному ринку активно працюють такі відомі ТНК, як Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, HewlettPackard, British American TobaccoShevron, Shell и ExxonMobil, McDonald's, мережа ресторанів швидкого харчування, GE Jenbacher. У 2004 р. центральний офіс компанії General Electric закінчив комплексну оцінку ділової репутації фірми СІНАПС і надав їй права офіційного дистриб'ютора на території України.

Україна, відстаючи від більшості європейських постсоціалістичних країн на ціле десятиліття у створенні ринкової інфраструктури, сьогодні змушена переходити від етапу напівреформ до реформ. Одна зі складових частин цього етапу – проведення повномасштабної приватизації стратегічно важливих, а тому досить дорогих промислових об'єктів. Слабкість національного капіталу закриває для нього можливість приватизації великих, стратегічно важливих підприємств [6].

Транснаціональні корпорації індустріально розвинених країн, таких як США, Німеччина, Франція, вже успішно опановують український ринок. Незважаючи на те що наша країна залишається регіоном високого ризику, вона потенційно приваблива для іноземних інвесторів, їхнє бажання вкладати капітал зумовлено метою опанувати перспективний ринок збуту України; отримувати прибутки на довгостроковій основі; доступом до порівняно дешевих джерел ресурсів та сировини, дешевої і кваліфікованої робочої сили, що підвищує конкурентоспроможність продукції за рахунок економії витрат виробництва як важливого фактору зниження собівартості продукції.

Очевидно, що за всіх плюсів транснаціональних корпорацій для економіки, маємо те, що їх діяльність сконцентрована тільки на високоприбуткових сегментах української економіки. Такий підхід загрожує менш прибутковим галузям.

Необхідно зауважити, що економіка України має свою специфіку, яка пов'язана зі спадщиною радянського часу, коли вона трималася на товарах із незначною доданою вартістю.

Транснаціональні корпорації, демонструючи високу продуктивність праці та капіталу, приносять у країну нові технології, ефективний менеджмент та нову модель управління підприємством у цілому.

Щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, потрібно створювати власні українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мек-

сика, Венесуела та ін. (без урахування промислово розвинених країн, де існують сотні великих ТНК). Досвід цих країн свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки тоді, коли він сам структурується у потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

На початок 2014 р. в Україні діяли понад 30 світових транснаціональних корпорацій, серед яких можна виділити Alcatel, British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett Packard, Huawei, McDonalds Corporation, Metro Casg&Carry, Nestle, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUNInbev, Toyota, Unilever. Проте на основну увагу заслуговують ТНК, які займаються виробництвом продукції на території України і, як наслідок, розвивають промисловий потенціал країни та створюють нові робочі місця. Сьогодні в Україні найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості [7].

Найбільші інвестиції в Україну здійснили такі американські корпорації: Coca-Cola – \$240 млн., SigmaBleyzer – \$160 млн., Western NIS Enterprise Fund – \$150 млн., McDonald's – \$80 млн., Kargill – \$60 млн. [8].

Стратегії міжнародних корпорацій, які здійснюють свою діяльність на ринку України, можна умовно поділити на три типи.

Перший тип стратегії є характерним для корпорацій, що виготовляють товари внутрішнього споживання, та операторів на ринку зв'язку. Це McDonald's, Coca-Cola, Philip Morris та Kraft. Метою цієї стратегії є збільшення прибутку корпорації.

Метою другого типу стратегії є поглинання значного обсягу нового ринку. До компаній, які використовують цей тип стратегії виходу на ринок України, належать великі компанії-трейдери, що будують переробні заводи, і постачальники сільгосппродукції.

Третій тип стратегії використовують компанії, які добре обізнані зі специфікою функціонування ринку України. Такі компанії мають переважно російське походження, що пояснюється, насамперед, фактом існування географічної спеціалізації [9].

Найбільш привабливими для ТНК галузями української економіки є харчова промисловість, галузі машинобудування і металообробки, фінансова, страхова та торговельна сфери. Однією з умов привабливості діяльності ТНК є наявність в Україні важливих факторів зростання виробництва. Серед них виділяють такі, як природні ресурси, наявність достатньо розвиненої регіональної транспортної інфраструктури.

Головною проблемою функціонування ТНК на території України вважаємо те, що інноваційний складник ТНК переважно залишається в країнах походження компаній. Зазвичай найкращі продукти виробляють для вітчизняного

ринку. Науково-технічні розробки, моделі передають спочатку до країн із високою конкуренцією та вимогами до якості товарів, а потім уже до менш розвинених, де на відповідний продукт може зберігатися тривалий попит. На нашу думку, вхід в Україну іноземних ТНК надасть можливість знизити гостроту валютного дефіциту, пов'язаного з імпортом, збільшити кількість робочих місць, підвищити культуру ведення бізнесу з приходом на український ринок певних світових стандартів.

Як свідчить світова практика, національний капітал здатний витримати конкуренцію з ТНК тільки в тому разі, якщо він сам структурований у потужні фінансово-промислові об'єднання, адекватні міжнародним аналогам, і може провадити активну зовнішньоекономічну політику. Тому завдання промислово-інноваційного розвитку української економіки передбачає утворення фінансово-промислових груп, у тому числі транснаціональних, які забезпечать розвиток базових технологій і створять умови для інтенсивного розвитку вітчизняної промисловості. Визначення мережі та здійснення організаційних заходів, спрямованих на утвердження таких структур, розглядається як одне з ключових завдань уряду України на найближчі роки [9].

Світовий досвід наявних транснаціональних компаній підтверджує, що маючи колосальні виробничі й фінансові ресурси, ТНК здатні захопити ключові позиції в економіці, загрожуючи економічній безпеці приймаючої країни, і навіть можуть здійснювати політичний тиск на її уряд. Іноді ТНК поглинають національний капітал або витісняють його з прибуткових галузей. Міжнародні корпорації розміщують різні стадії єдиного технологічного процесу в різних країнах, тобто між її закордонними філіями та головною компанією відбувається інтенсивний товарообмін. Однак ціни в межах внутрішньокорпоративної торгівлі (трансфертні), як правило, істотно відрізняються від ринкових. Маніпулюючи рівнем

трансфертних цін, ТНК прагнуть до ухилення від оподаткування, мінімізування мита, нелегального переказу прибутків за кордон тощо, що підриває ефективність економічної політики держави, тому потребує ретельного законодавчого регулювання.

Для української економічної політики важливим питанням є вихід на міжнародний ринок та конкурентоспроможність на ньому, важливим фактором якої є створення власних ТНК. На сьогоднішній день у нашій державі існує лише одна компанія з повним циклом виробництва, що характерно для транснаціоналізації – ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», найкрупніше підприємство гірничо-металургійного комплексу України, унікальне за своїми масштабами та можливостями з повним виробничо-металургійним циклом.

Важливим джерелом забезпечення інвестиційного розвитку України є залучення іноземного інвестиційного капіталу в її економіку. Особливої уваги для створення сприятливого інвестиційного клімату потребують прямі іноземні інвестиції у виробничий сектор економіки всіх країн, що розвиваються, які значно перевищують портфельні інвестиції.

Разом із тим, як видається, створити корпорації повного замкнутого циклу, які займалися би видобутком сировини, його переробкою, виготовленням із нього продукції та її реалізацією, Україна може лише в окремих галузях, на що знадобиться чимало часу. Хоча деякі кроки у цьому напрямі вже зроблено [6].

Останнім часом активізують транснаціоналізацію своїх операцій і українські компанії. Їхня діяльність виходить за межі національної економіки, що із часом перетворить їх на повноцінні ТНК. До найбільших українських підприємств, які мають ознаки ТНК, належать: «УкрАВТО», «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД), «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ), «Рошен».

На сучасному етапі транснаціональні корпорації завдяки прямим іноземним інвестиціям

Таблиця 1

Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США

Країни	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Усього за розвиненими країнами світу	74.8	133.9	203.3	113.1	125.7	138.7
Розвинені країни, у т. ч.:	37.89	66.19	105.23	43.96	49	53.1
Франція	1.49	3.17	4.61	2.26	1.26	1.22
Німеччина	1.46	6.19	7.1	1.13	2.31	2.46
Польща	0.79	1.31	2.48	0.52	0.18	0.17
США	8.81	18.64	26.79	13.69	16.28	16.28
Китай	6.61	10.83	14.82	10.29	10.73	10.88
Канада	1.41	2.64	4.78	3.66	5.73	5.9
Австралія	1.65	3.39	7.77	4.76	4.33	4.65
Росія	2.26	4.05	6.58	4.34	6.84	7.23
Казахстан	0.87	0.71	1.64	1.19	0.87	0.93
Україна	0.29	0.61	0.84	0.68	0.32	0.32

Джерело: складено за даними [7]

постійно посилюють свій вплив на розвиток як міжнародних економічних відносин, так і конкурентоспроможності національної економіки. Надходження інвестиційних капіталів служить основою побудови інфраструктури території, розвитку виробництва, а залучення іноземних технологій підвищує конкурентоспроможність вітчизняних товарів на закордонних ринках [10].

Значної уваги потребує питання вдосконалення і стимулювання економічних механізмів акумуляції матеріально-фінансових ресурсів та їх напрям на створення реальної вартості в економіці. Ключовим інструментом забезпечення стійкого економічного розвитку є побудова діючого механізму регулювання інвестиційних процесів.

Згідно з аналітичними даними ЮНКТАД, у 2014 р. основу глобальної інвестиційної системи становила тріада Європа – Азія – США із центром в ЄС. Інформація про динаміку прямих іноземних інвестицій наведена в табл. 1, відповідно до даних якої можна констатувати, що частина України у світовому розподілі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) є незначною: у 2014 р. вона становила всього 0,25% від загального обсягу ПІІ. Це свідчить про те, що для іноземних інвесторів промисловість в Україні менш приваблива, ніж в інших країнах.

Зважаючи на нещодавні події (анексія Криму та окупація значної території сходу, де зосереджені основні виробничі потужності України), більшість інвесторів віддають перевагу більш стабільним умовам і напрямам інвестування. За даними Державного комітету статистики,

обсяг залучених в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 01.07.2015 становив 42 851,3 млн. дол. США і в розрахунку на одну душу населення дорівнює 1000,5 дол. США.

Дані табл. 1 свідчать про зростаючий тренд залучення ПІІ в українську економіку до 2012 р., але починаючи з 2013 р. спостерігається тенденція до зниження вкладеного в економіку капіталу. Висока латентність інвестицій в Україну зумовлена тим, що нормальний і цивілізований прихід інвесторів, як правило, є наслідком, а не причиною поліпшення інвестиційного клімату, тоді як непрозорі і нестабільні ринки привертають переважно інвесторів, схильних до фінансових зловживань і «відмивання» грошей.

Підтвердженням цьому є галузева структура накопичених ПІІ в Україні (рис. 1). Переважна частина капіталу іноземних ТНК зосередилася у харчовій і тютюновій промисловості, торгівлі, фінансах, операціях із нерухомістю, тобто у галузях із високою оборотністю капіталу і забезпеченими ринками збуту.

Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів, який зумовлюється відносно великим і зростаючим ринком, наявністю факторів виробництва, інфраструктури, вигідним географічним положенням і тим, що володіє 36% запасів чорноземів. Проте нестабільність і юридична невизначеність податкового законодавства, недостатня прозорість фінансового ринку і процесів приватизації, недостатня захищеність прав власності, бюрократизація апарату управ-

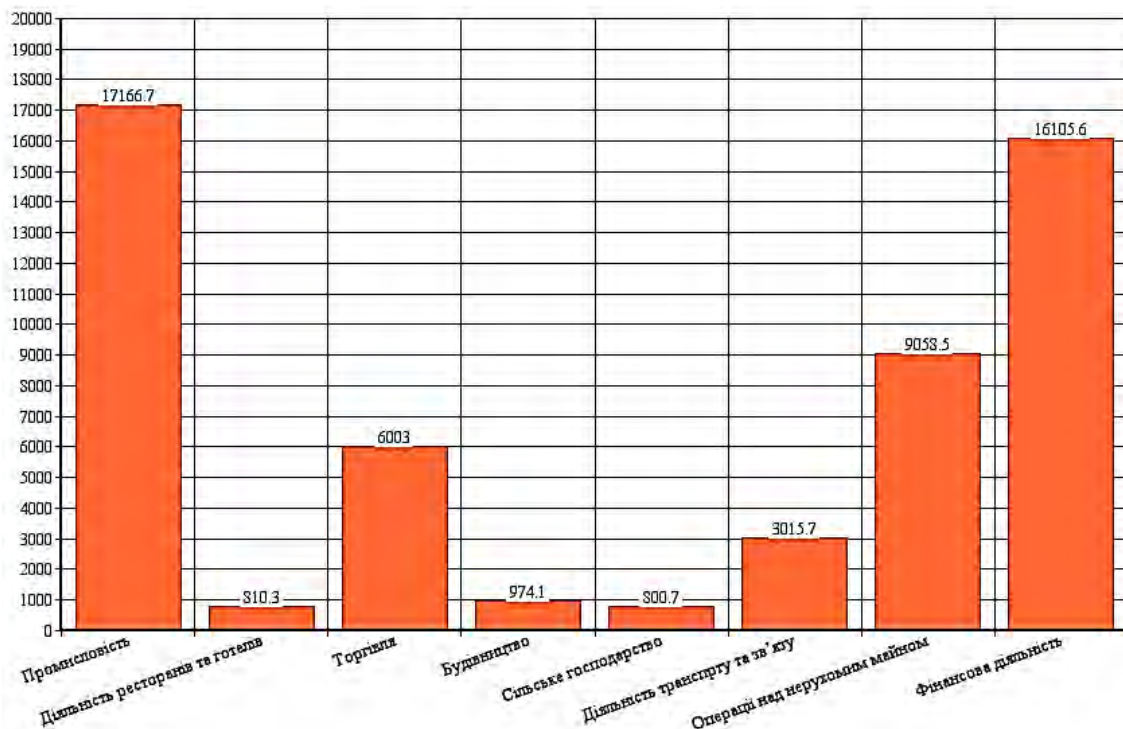


Рис. 1. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності

Джерело: розроблено на основі [11]

ління і необґрунтовано високий ступінь втручання держави в економічному житті гальмують приплив іноземного капіталу в Україну й ускладнюють її інтеграцію в глобальну фінансову систему. Останнім часом цей перелік поповнився макроекономічною нестабільністю, зумовленою зростанням цін на паливо і сировину, високим рівнем політичної нестабільності. Таким чином, можна констатувати, що національна економіка не повною мірою використовує наявні можливості збільшення обсягів ПІІ, у зв'язку з чим проблема залучення ПІІ, як і раніше, залишається досить актуальною для України. Але, згідно з дослідженнями, низка країн сьогодні обмежується моніторингом, очікуючи більш сприятливих умов для входження на український ринок.

Отже, головним завданням України для залучення ТНК в економіку є забезпечення відповідних заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату. Рациональне вирішення цього питання надасть низку конкурентних переваг, пов'язаних із присутністю на території України іноземних корпорацій. Слід розуміти, що надходження прямих іноземних інвестицій в Україну сприятиме розвитку її економіки, активізації експортних та імпорتنих операцій, введенню новітніх технологій, зростанню наукового потенціалу, соціальному та економічному розвитку.

Програма діяльності уряду та відповідні законодавчі акти потребують розроблення і закріплення регуляторних механізмів, що об'єднують систему стимулів щодо залучення іноземних ТНК і систему амортизаторів можливих негативних наслідків транснаціоналізації. Для запобігання монополізації, контролю над правомірністю та впливом інших регулюючих заходів необхідно прийняти законодавчі акти, які б обмежували діяльність ТНК і направляли їх діяльність у сфери, визначені державою як пріоритетні [12].

Зростання кількості країн-інвесторів – позитивне економічне явище, що, на думку експертів, забезпечить значні вигоди, тому необхідно створити умови для покращення інвестиційного клімату щодо залучення капіталовкладень. При цьому українським підприємствам слід співпрацювати з іноземними ТНК не як відсталий технологічний придаток, а на рівних правах, використовуючи переваги залучення іноземних інвестицій. Процес розробки інноваційних методів потребує ретельного вивчення іноземного досвіду та адаптації його до українського середовища з додаванням певних специфічних елементів.

Для ефективного розвитку ТНК в Україні та для збереження національних інтересів держави необхідно проводити досить обмежену політику міжнародного розширення виробництва та відкриття кордонів держави. Побудова взаємовідношень приймаючої держави, особливо це актуально для України, з ТНК повинна ґрунтуватися на декількох важливих моментах:

розробляючи регуляторні документи щодо ТНК, необхідно виходити насамперед із національних інтересів країни, враховуючи можливі наслідки щодо національної безпеки країни; заохочувати приплив іноземних інвестицій у пріоритетні для національної економіки галузі та обмежувати – у стратегічно важливі для економічної безпеки країни галузі; чітко прописувати в міжнародних угодах та нормативно-правових актах відносини з іноземними інвесторами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вищевикладене дає змогу стверджувати, що діяльність ТНК в Україні має як позитивні, так і негативні чинники, що істотно впливають на економіку країни.

До позитивних чинників можна віднести:

1) покращення виробничої бази України: виробництво іноземними компаніями на території країни товарів та послуг призводить до побудови нових підприємств, модернізації або розширення наявних;

2) упровадження досягнень науково-технічного прогресу: імпорт технологій у країну дає змогу покращити якість продукції, підвищити рівень її конкурентоздатності на світових ринках і, як наслідок, сприяє зростанню експорту;

3) сприяння реструктуризації економіки: діяльність ТНК знаходиться у тісному взаємозв'язку з кон'юктурою світової економіки, яка визначає попит і пропозицію на товари та послуги;

4) посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації: функціонування транснаціональних корпорацій в Україні призводить до активізації залучення вітчизняної економіки у світові процеси та вихід на нові ринки товарів та послуг.

Недоліки діяльності транснаціональних корпорацій в Україні тісно пов'язані з наявними перевагами для країни. До основних недоліків можна віднести:

1) здебільшого транснаціональні корпорації використовують українську економіку як сировинну базу, передаючи українським партнерам не відповідні їхньому рівню розвитку технології;

2) ведення бізнесу у видах економічної діяльності, які вигідні міжнародним компаніям, а не економіці України: поряд з активною діяльністю ТНК у галузях зі швидким оборотом капіталу й забезпеченими ринками збуту спостерігається недостатній рівень інвестицій у інші, більш важливі для української економіки види економічної діяльності;

3) ТНК демонструють свою соціальну відповідальність в Україні, проте на практиці спостерігається порушення певних прав національної робочої сили, використовуються недоліки українського законодавства у сфері охорони навколишнього середовища та ін.;

4) міжнародні компанії уникають сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країні з нижчим рівнем оподаткування;

5) спроможність ТНК впливати на ціноутворення в країні, що призводить до поглинання або банкрутства вітчизняних виробників, а також робить залежною українську економіку від діяльності міжнародних компаній [11].

Визначаючи важливість залучення прямих іноземних інвестицій як вагомого фактора у підвищенні ефективності діяльності вітчизняних підприємств, необхідним є поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

У цілому аналіз діяльності ТНК в Україні дає змогу зробити висновок про те, що потрібна структурна перебудова економіки, розв'язання соціальних та екологічних проблем, тому що надходження іноземних інвестицій в економіку

є чинником зростання ВВП, важливим джерелом створення робочих місць та сприяє успішній інтеграції України до європейського та світового господарства.

Також доцільною є політика боротьби з інфляцією та значною залежністю виробництва від цін на енергоресурси.

Запровадження законів та норм, які використовуються у світовій практиці, є підґрунтям для входу іноземних ТНК в економіку України.

З економічної точки зору на сучасному етапі розвитку України необхідно забезпечити поєднання корпоративних стратегій зарубіжних ТНК із пріоритетами національного економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терехов Є.М., Прокопенко О.В. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є.М. Терехов, О.В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – С. 103–113.
2. Мельник, Т.М. Сутність та галузеві особливості міжнародної виробничої інтеграції національних підприємств / Т.М. Мельник, Ю.В. Конрад // Екон. простір. – 2015. – № 95. – С. 33–34.
3. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: [навчальний посібник] / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький [та ін.]. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
4. Пучков А. Крупнейшие ТНК в мире / А. Пучков // Слайд-шоу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/AlexeyPuchkov/ss-11875759>.
5. 200 крупнейших компаний – Рейтинги // Forbes Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbts.ua/ratings/>.
6. Кочетков В.М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни / В.М. Кочетков // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – С. 55–60.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Федоренко В.Г. Транснаціональні корпорації як системоутворюючий фактор розвитку національних економік / В.Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 7. – С. 31–34.
9. Дмитришен П.В. Особливості стратегії транснаціональних корпорацій в українській економіці / П.В. Дмитришен, В.А. Гарбар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
10. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України / Е. Молчанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bueros/ukraine/09718.pdf>.
11. Статистична інформація, капітальні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України Науковий журнал. Серія «Економічні науки» / І.О. Пенська. – ISSN 1028-7507. – 2015. – № 3(80).
13. Biggest transnational companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/07/focus-1>.
14. Министерство экономического развития и торговли Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.
15. Транснациональная корпорация, ТНК / «Энциклопедия Кругосвет – 2013»; под. ред. А.В. Добровольского [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/TRANSNATSIONALNAYA_KORPORATSIYA_TNK.html?page=0,8.

РЕГІОНАЛЬНІ ТА ГАЛУЗЕВІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

REGIONAL AND SECTORAL PRIORITIES OF INTERNATIONAL COMPANY MARKETING ASSETS` FORMATION

Пономаренко Р.О.

асистент кафедри міжнародної торгівлі,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті визначено ключові пріоритети розвитку запропонованої автором системи маркетингових активів міжнародних компаній. Зокрема, на основі комплексного конкурентного аналізу ефективності бренд-менеджменту, управління лояльністю споживачів, репутації компанії, мережевої кооперації, внутрішнього маркетингу, маркетингової інформаційної системи, маркетингових стратегій та маркетингових інновацій провідних корпорацій світу було виокремлено регіональні та галузеві особливості формування досліджуваних активів.

Ключові слова: маркетингові активи, конкурентний аналіз, багатокутники конкурентоспроможності, ТНК, стратегічний маркетинг.

В статье определены ключевые приоритеты развития предложенной автором системы маркетинговых активов международных компаний. В частности, на основе комплексного конкурентного анализа эффективности бренд-менеджмента, управления лояльностью потребителей, репутации компании, сетевой кооперации, внутреннего маркетинга, маркетинговой информационной системы, маркетинговых стратегий и маркетинговых инноваций ведущих корпораций мира были выделены региональные и отраслевые особенности формирования исследуемых активов.

Ключевые слова: маркетинговые активы, конкурентный анализ, многоугольники конкурентоспособности, ТНК, стратегический маркетинг.

The article deals with the key development priorities of the marketing asset system of international companies, proposed by the author. In particular, based on a comprehensive competitive analysis of the brand management effectiveness, consumer loyalty and the company reputation, network cooperation, internal marketing, marketing information system, marketing strategies and marketing innovations of leading companies the author has identified regional and sectoral peculiarities of the analyzed asset formation.

Keywords: marketing assets, competitive analysis, polygons of competitiveness, multinationals, strategic marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На думку Ф. Котлера, «маркетинг вбудований у все, що ми робимо. Практики здійснення маркетингової діяльності постійно вдосконалюються і реформуються практично в усіх сферах, тим самим підвищуючи шанси компаній на успіх» [1, с. 3–4]. Водночас Ж.-Ж. Ламбен зазначав: «Найчастіше спостерігається тенденція зведення маркетингу до його активного виміру, тобто до низки прийомів продаж (операційному маркетингу), та недооцінка його аналітичного виміру (стратегічного маркетингу)» [2, с. 13]. Тому навіть визначивши оптимальну структуру системи маркетингових активів міжнародних компаній, найбільшою загрозою для менеджменту є «статичність» запропонованого автором підходу. Для уникнення даної негативної

тенденції нами запропоновано концепцію конкурентного аналізу регіональних та галузевих особливостей формування та управління активами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. За більш ніж 30-річну еволюцію, відколи Х. Девідсон у 1983 р. у циклі статей визначав маркетингові активи (marketing assets) як зазвичай нематеріальні ресурси, які можуть бути використані для створення конкурентних переваг на ринку [3, с. 47], підходи до визначення поняття, структури та ролі маркетингових активів зазнали значних змін. Так, на думку автора, узагальнюючи підходи провідних сучасних дослідників, дані активи являють собою комплекс наявних нематеріальних ресурсів та продуктів інтелектуальної діяльності персоналу компанії, що уречевлюються у товарах і послугах

та забезпечують вищий порівняно з конкурентами рівень довготривалих, довірчих, взаємовигідних відносин зі стейкхолдерами [4, с. 79].

Водночас у попередніх публікаціях автора [4; 5], ґрунтуючись на фундаментальних працях Дж. Барні [6], Й. Рууса [7, с. 71], С. Кузнєцова [8] та ін., була визначена оптимальна структура елементів системи управління досліджуваними активами. На відміну від досить популярної в наукових колах тематики визначення структури активів набагато важливіша проблема виокремлення найкращих практик управління ними, ступеня їх впливу на прибутковість компаній, направленою для подальшого бенчмаркінгу та конкурентного аналізу залишається поза колом дослідницьких інтересів більшості фахівців (імовірно, у зв'язку зі складністю збору й систематизації інформації). Зокрема, комплексний аналіз був здійснений Р. Рейлі і Р. Швайсом [9, с. 635–663], О. Браверманом [10, с. 17–64], О. Ойнер [11], але в основу даних досліджень був покладений не маркетинговий підхід, а бухгалтерські методи оцінки активів компанії.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної статті є визначення регіональних та галузевих пріоритетів формування й розвитку маркетингових активів міжнародних компаній, а також виокремлення найкращих практик для їх імплементації в діяльності міжнародних компаній Східної Європи та України зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для визначення ключових регіональних відмінностей та особливостей управління маркетинговими активами компаній нами був здійснений бенчмаркінг восьми обраних [3] активів на основі зіставлення практики провідних американських, азіатських та європейських компаній, а також виокремлення найбільш близького для нашого країни субрегіону

Східної Європи. Зокрема, для максимальної об'єктивізації здійснюваного дослідження емпіричною базою для його проведення були обрані найбільш авторитетні системи рейтингування, котрі здатні найповніше оцінити якість управління МА.

Так, для оцінки ефективності бренд-менеджменту нами обрана комбінація двох щорічних звітів найбільш авторитетних агентств Interbrand та Millward (відповідно Interbrand Best Global Brands [12] й BrandZ Top 100 Most Valuable Global Brands) [13]. Для оцінки рівня лояльності споживачів до компаній та їх брендів використана аналітична інформація, агрегована компанією Brand Keys [14]. Емпіричними даними для визначення регіональної структури компаній – лідерів управління репутацією нами обраний ексклюзивний інтерактивний інструмент The Reputation Institute [15] та як альтернатива – рейтинг компаній, якими варто пишатися (50 World's Most Admired companies), представлений спеціалістами журналу Fortune, заснований на результатах анкетування представників бізнесу щодо виокремлення найбільш надійних та успішних ТНК світу протягом 2011–2015 рр. [16]. Щодо оцінки мережевої кооперації, то базою порівняння є рейтинг компаній на основі розрахунку індексу транснаціоналізації ЮНКТАД [17] протягом 2009–2013 рр.

Стосовно внутрішнього маркетингу, то для бенчмаркінгу обраний рейтинг, який щорічно публікується журналом Fortune щодо топ-25 компаній-роботодавців світу (25 Best Global Companies to Work For) [18]. Водночас оціночною базою MIC є авторський продукт консалтингової компанії General Sentiment щодо оцінки ефективності інформаційного забезпечення як громадськості стосовно брендів, так і внутрішньокорпоративної комунікації за допомогою соціальних медіа [19] та додатково рейтинг Forbes щодо компаній, які здатні трансформувати

Таблиця 1
Географічна структура міжнародних компаній – власників МА, 2011–2015 рр.

Марк. актив Регіон	Бренд	Лояльність споживачів	Мережева кооперація	Репутація компанії	Внутрішній маркетинг	Маркетинг: інформ. система	Маркетинг: стратегія	Маркетинг: інновації
Європа	31.1	14.8	59.4	22.1	24	12	26	18.4
у т.ч. Сх. Європа	1.1	2	0.2	0	0	0	1	0.8
Північна Америка	51.2	72.2	24.4	64.7	70.4	76.8	49	62
Південна Америка	2.6	0	1.6	1.2	1.6	0	10	1.4
Азія	15.1	13	14.6	12	4	11.2	15	18.2
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: розроблено автором на основі [12–23]

вати ІТ у конкурентну перевагу, особливо в частині використання комунікаційних технологій, у 2013 р. [20].

Для оцінки рівня формалізації та ефективності координації маркетингових стратегій за основу взяте дослідження колективу аналітиків журналу Fortune щодо ранжування міжнародних компаній, здатних змінити світ (Fortune's Change the World list), авторська методологія котрого передбачає визначення даного активу як одного з трьох домінуючих оціночних критеріїв [21]. Для порівняння якості використання та генерування маркетингових інновацій використана система, запропонована міжнародною консалтинговою компанією Boston Consulting Group (BCG) щодо найбільш інноваційних компаній планети [22], а також альтернативний рейтинг журналу Fast Company, консолідований протягом 2011–2015 рр., заснований на авторській методології щодо виокремлення ТНК за ідентичним оціночним критерієм (The Most Innovative Companies) [23].

Таким чином, агреговані результати аналізу, здійсненого щодо визначення регіональної структури кожного з восьми маркетингових активів наведено в табл. 1.

Таким чином, беззаперечним лідером в управлінні сімома з восьми аналізованих активів є Американський континент, зокрема найбільш успішними були компанії даного регіону у сфері управління маркетинговими інформаційними системами, усереднена частка яких у загальній структурі протягом періоду дослідження становила 76,8%. У контексті завоювання лояльності споживачів американські корпорації також зберігали домінуючі позиції, проте їх представництво є дещо скромнішим порівняно з попереднім МА та становило 72,2%. Також найбільш ефективно міжнародні компанії використовують можливості внутрішнього маркетингу (70,4%), переваги високої репутації (64,7%), бренд-

менеджменту (51,2%) та маркетингових інновацій (62%).

Пріоритетом діяльності європейських компаній є комплексне використання мережевої кооперації (59,4%), зокрема дещо меншу увагу дані компанії приділяють розвитку ефективного бренд-менеджменту (31,1%), застосування концепції внутрішнього маркетингу (24%) та стратегічному маркетинговому плануванню (26%). Водночас щодо вказаних вище маркетингових активів вони займають слабшу конкурентну позицію порівняно з американськими корпораціями (рис. 1).

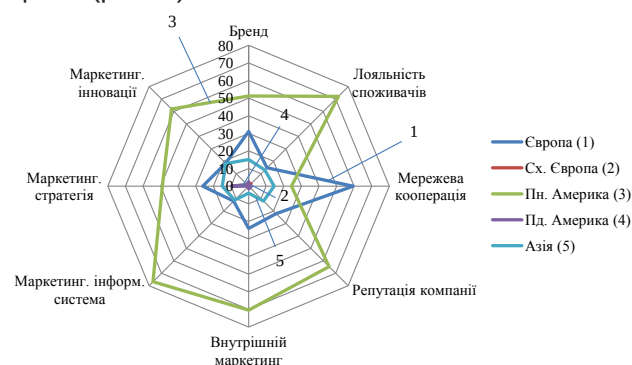


Рис. 1. Регіональні пріоритети формування МА міжнародних компаній

Загрозливою для європейських, проте достатньо позитивною у разі збереження наявної динаміки для компаній країн Азії (більшою мірою завдяки лавиноподібному розвитку нових енергетичних та ІТ-компаній КНР), є тенденція «вирівнювання» ефективності управління маркетинговими активами між представниками даних регіонів. Зокрема, протягом аналізованого періоду вони показали майже ідентичні показники щодо якості генерування маркетингових інновацій (18,2%), організації маркетингової

Таблиця 2
Галузева структура міжнародних компаній – власників МА, 2011–2015 рр.

Марк. актив	Бренд	Лояльність споживачів	Мережева кооперація	Репутація компанії	Внутрішній маркетинг	Маркетинг. інформ. система	Маркетинг. стратегія	Маркетинг. інновації
Регіон								
Хай-тек	24.1	30.8	14	22.9	32	38.8	21	34.4
Вир-во товарів масового попиту	28.4	39.6	21.6	30.4	31.2	16.8	35	14.4
у т. ч. напої та п. харчування	13.5	20	8.8	14.6	18.4	8.4	17	4.4
Вир-во т. пром-го призначення	3.5	0	10.2	7.5	6.4	4.8	12	7.4
Автомобілебудування	9.8	5.4	11.6	8.2	1.6	10	4	11.8
Енергетика	3.3	0	27.8	1.3	0	0	2	3
Сфера послуг	30.9	24.2	14.8	29.7	28.8	29.6	26	29
у т. ч. торгівля	7.3	11.2	6.6	9.3	4	4	6	6.2
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: розроблено автором на основі [12–23]

інформаційної системи (11,2%) та управління лояльністю споживачів (13%). Випереджаючими темпами йде робота стосовно скорочення розриву в контексті підвищення якості бренд-менеджменту (15,1%) та підвищення репутації компаній (12%).

Для оцінки галузевих особливостей управління обраними маркетинговими активами нами був використаний ідентичний набір емпіричних даних для порівняння. Тим не менше для симпліфікації та уніфікації галузевої структури компаній – учасників глобальних рейтингових систем було також виокремлено такі сектори економіки: хайтек-індустрія, виробництво товарів масового попиту, виробництво товарів промислового призначення, автомобілебудування, енергетика та сфера послуг (табл. 2).

«Топовою» індустрією, згідно з результатами емпіричного аналізу провідних рейтингових систем світу, є сфера виробництва товарів масового попиту. Так, дана галузь займає лідерські позиції щодо управління трьома активами, зокрема лояльністю споживачів (39,6%), підтримки високого рівня репутації (30,4%) та розробки й формалізації маркетингових стратегій (35%). Ідентичним представництвом серед аналізованих активів володіють компанії хайтек-індустрії, зокрема найбільш ефективно вони використовують можливості імплементації концепції внутрішнього маркетингу (32%), маркетингових інформаційних систем (38,8%) та маркетингових інновацій (34,4%).

Порівняно нижчі позиції займає сфера послуг, яка лідирує щодо якості бренд-менеджменту (30,9%) та наближається до провідних компаній інших галузей у контексті завоювання та підтримки високого рівня репутації (29,7%), розвитку внутрішнього маркетингу (28,8%) та застосування маркетингових інновацій (29%). Енергетичні ж компанії, зберігаючи фактично аутсайдерські позиції щодо ефективності управління сімома з восьми маркетингових активів, є лідером у розвитку та експлуатації можливостей мережевої кооперації, на які припадає 27,8% (рис. 2).

Більш посередні результати в аналізованих емпіричних базах зберігали компанії автомобілебудівної галузі та сфери виробництва товарів промислового призначення, однак ґрунтуючись на оцінці динаміки структури зазначених вище галузей, їхня частка залишається відносно незмінною порівняно з іншими секторами, котрі беруть участь в аналізі. Водночас найбільшої уваги провідні автомобільні гіганти приділяють розвитку маркетингових інновацій (11,8%), посиленню та використанню можливостей мережевої кооперації (11,6%), маркетингової інфор-

маційної системи (10%), а також ефективності бренд-менеджменту (9,8%).

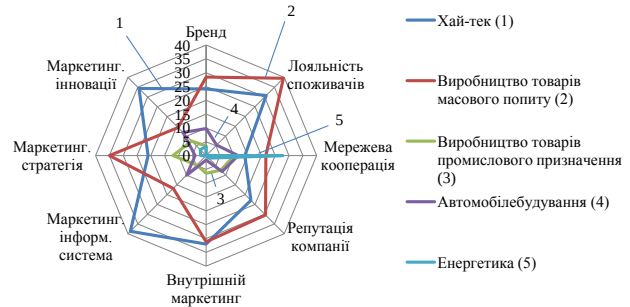


Рис. 2. Галузеві пріоритети формування МА міжнародних компаній

Серед ключових пріоритетів розвитку МА міжнародних компаній, які спеціалізуються на виробництві товарів промислового призначення, є стратегічне маркетингове планування, зокрема наявність формалізованих довгострокових планів (12%), посилення мережевої кооперації (10,2), підтримці високого рівня репутації (7,5%), а також розвитку маркетингових інновацій (7,4%).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, окрім визначення сутності поняття «маркетингові активи» та оптимальної структури елементів системи, нами був здійснений комплексний аналіз регіональних та галузевих пріоритетів їх управління. Зокрема, прикладом для наслідування є представники Північноамериканського регіону, особливо в контексті розвитку маркетингової інформаційної системи, підтримки лояльності споживачів, імплементації концепції внутрішнього маркетингу, підтримки високого рівня репутації, залучення маркетингових інновацій, ефективного бренд-менеджменту та стратегічного маркетингового планування.

Для компаній, які спеціалізуються на виробництві товарів масового попиту, пріоритетними напрямками розвитку є підтримка високого рівня лояльності споживачів, репутації компанії та формалізації маркетингових стратегій. Для хайтек-індустрії характерна орієнтація на повсюдне використання концепцій внутрішнього маркетингу, розвитку маркетингової інформаційної системи та маркетингових інновацій. Еталонними в аспекті підтримки мережевої кооперації є енергетичні гіганти, тоді як найбільш конкурентними у сфері розвитку ефективного бренд-менеджменту є компанії сфери послуг. Таким чином, подальшим напрямом досліджень може бути обраний більш деталізований бенчмаркінг практик та стратегій формування та підвищення ефективності управління маркетинговими активами провідними компаніями світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kotler P. Marketing Management (12th ed) / P. Kotler, L. K. Keller. – New Jersey: Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, 2006. – 816 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
3. Davidson H. Putting assets first / H. Davidson // Marketing. – 1983. – № 17. – С. 35–39.
4. Пономаренко Р. Маркетингові активи у міжнародній діяльності / Р. Пономаренко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 4(87). – С. 75–92.
5. Ponomarenko R. The evaluation of marketing asset influence on the effectiveness of international companies / R. Ponomarenko. // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. – 2016. – № 38(3). – С. 281–294.
6. Barney J.B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J.B. Barney. // Journal of Management. – 1991. – № 17(1). – С. 99–120.
7. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем; 3-е изд.; пер. с англ. – Санкт-Петербург: Высшая школа менеджмента, 2010. – 418 с.
8. Кузнецов С.Ю. Осуществление антикризисной стратегии на функциональном уровне управления / С.Ю. Кузнецов // Эффективное антикризисное управление. – 2013. – № 3(78). – С. 82–87.
9. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс; пер. с англ. – М.: Квинто-Консалтинг, 2005. – 792 с.
10. Браверман А.А. Маркетинговые стратегии роста прибыльности и стоимости бизнеса. Практика крупных российских компаний / Под ред. А.А. Бравермана; НО «Рос. ассоциация маркетинга». – М.: Экономика, 2006. – 319 с.
11. Ойнер О.К. Оценка результативности маркетинга с позиций системы управления бизнесом / О.К. Ойнер // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Т. 6. – № 2. – С. 27–46.
12. Best Global Brands 2015 // Interbrand. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2015/>.
13. 2015 BrandZ Top 100 Global Brands// Millward Brown. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.millwardbrown.com/brandz/top-global-brands/2015>.
14. The 2015 Brand Keys Loyalty Leaders List // Brand Keys. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://brandkeys.com/wp-content/uploads/2015/10/Press-Release-2015-Loyalty-Leaders-Top-100-List1.docx>.
15. The 2015 Global RepTrak® 100 Report // Reputation Institute. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.reputationinstitute.com/Resources/Registered/PDF-Resources/Global-RepTrak-100-2015.aspx>.
16. The World's Most Admired Companies Top 50 // Time Inc. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/worlds-most-admired-companies/>.
17. World Investment Report 2015 // UNCTAD. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf.
18. 25 Best Global Companies to Work For// Fortune. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/global-best-companies/>.
19. Top 50 Most Valuable Social Media Influencers, 2015 // General Sentiment. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.general-sentiment.com/top-50-most-valuable-social-media-influencers-2015/>.
20. The World's Most Innovative Companies // Forbes Media LLC. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.com/innovative-companies/list/>.
21. Introducing Fortune's Change the World list: Companies that are doing well by doing good // Fortune. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/change-the-world/>.
22. The Most Innovative Companies 2015 // BCG Perspectives. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bcgperspectives.com/most-innovative-companies-2015/>.
23. The World's Most Innovative Companies of 2016 // Fast Company & Inc. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fastcompany.com/3056427/most-innovative-companies/the-most-innovative-companies-of-2016>.

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ANALYS OF METHODIC TOOLS RISK MANAGEMENT OF INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITY

Попкова К.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У статті розглянуто методи та моделі оцінки і мінімізації ризиків міжнародної інвестиційної діяльності, ідентифіковано їх недоліки та переваги. Обґрунтовано вибір методичного інструментарію управління ризиками на підставі аналізу можливостей застосування окремих методів для кожної групи ризиків.

Ключові слова: ризики, міжнародна інвестиційна діяльність, методичний інструментарій, оцінка та мінімізація ризиків.

В статье рассмотрены методы и модели оценки и минимизации рисков международной инвестиционной деятельности, идентифицированы их недостатки и преимущества. Обоснован выбор методического инструментария управления рисками на основании анализа возможностей применения отдельных методов для каждой группы рисков.

Ключевые слова: риски, международная инвестиционная деятельность, методический инструментарий, оценка и минимизация рисков.

In the article the methods and models of the evaluation and the minimization of international investment activity risks were described, their advantages and disadvantages were identified. The choice of risk management methodological tools was grounded it was based on analysis of opportunities for application methods for each individual risk.

Keywords: risks, international investment activity, methodic tools, risks evaluation and minimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Із посиленням тенденцій до глобалізації та інтернаціоналізації Україна прагне подолати економічне відставання для подальшої інтеграції у світове співтовариство. Щоб подолати інерційний, застарілий індустріальний етап розвитку і вийти на світові ринки, необхідні значні капітальні вкладення. Ситуація ускладнюється тим, що проблема інвестування вирішується в умовах економічної кризи, коли попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію, тому за практично повної відсутності власних засобів особливе значення мають іноземні інвестиції.

Вкладення капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів в Україну пов'язане з численними ризиками (нестабільним розвитком економіки країни, недосконалістю законодавчої бази, політичною напругою, високим рівнем корумпованості тощо), які можуть значною мірою спотворити прогнозну ефективність діяльності підприємств, що зумовлює необхідність застосування ефективних інструментів ризик-менеджменту під час прийняття рішень щодо інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної про-

блеми і на які спирається автор. Дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців показують, що в сучасних умовах важливого значення під час управління ризиками набувають питання їх завчасного виявлення й удосконалення методів їх оцінки. Окремі теоретичні та методичні напрями цієї проблеми висвітлюються в працях відомих дослідників: І.О. Бланка, В.М. Гриньової, Г.Ф. Смалюк, У. Шарпа, О.М. Ястремської та ін., огляд яких дав змогу виявити певні переваги та недоліки наявних методів оцінки ризиків міжнародної інвестиційної діяльності [1–5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим аналіз наукових публікацій довів, що деякі суттєві завдання процесу управління ризиками міжнародної інвестиційної діяльності дотепер залишаються невирішеними. Передусім це стосується обґрунтування вибору пріоритетного методу оцінки ризиків на підставі аналізу особливостей застосування кожного з них. Потребує додаткового дослідження і процес вибору методу зменшення ризиків інвестиційної діяльності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є ідентифікація та ана-

ліз недоліків та переваг методичного інструментарію управління ризиками міжнародної інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інвестиційний клімат України за останні роки характеризується наявністю низки негативних факторів, зокрема: зростанням цін на промислову продукцію; виробництво та розподілення електроенергії, газу; ростом заборгованості; високим рівнем безробіття, що збільшує ступінь невизначеності здійснення інвестиційної діяльності. Неприятливим для залучення інвестицій залишається і рівень розвитку соціальної сфери України. За останні роки значно збільшилася кількість злочинів із боку службовців та зменшилася кількість працездатного населення. В умовах, які склалися, вкладення капіталу в економіку країни пов'язане з численними ризиками. Різні їх види можуть значно спотворити прогнозовану ефективність інвестиційних проектів, тому необхідність оцінки рівня ризику інвестиційних проектів є обов'язковою умовою під час прийняття рішень щодо ефективності інвестицій.

Існування численних інвестиційних ризиків зумовлює наявність великого розмаїття методів їх оцінки.

На практиці для оцінки ризику застосовують переважно економіко-статистичні, експертні та аналогові методи.

Аналізуючи методи оцінки ризиків інвестиційної діяльності, можна зробити висновок, що застосування кожного з них має певні переваги і недоліки, які наведено в табл. 1.

Таким чином, розглянуті методи оцінки ризиків не відбивають повною мірою ступінь ризику і зменшують надійність розрахунків. Щоб зменшити ризик і розглянути різноманітну картину

можливих наслідків, необхідно вдаватися до ускладненого (комплексного) методу оцінки ризику або до економіко-математичного моделювання.

Під час оцінки ризиків міжнародної інвестиційної діяльності найбільше поширення одержали такі методи економіко-математичного моделювання: аналіз чутливості проекту, оцінка стійкості проекту, аналіз сценаріїв проекту, метод імітаційного моделювання, методи «дерева рішень», «точки беззбитковості».

Сутність методу аналізу чутливості полягає в оцінці впливу основних вихідних параметрів інвестиційного проекту на кінцеві показники його ефективності. Послідовно змінюючи значення варійованих вихідних показників, можна визначити діапазон коливань обраних для оцінки кінцевих показників ефективності, а також критичні значення вихідних параметрів проекту, що ставлять під сумнів доцільність його здійснення. Чим більше діапазон коливань вихідних параметрів проекту, за якого показники його ефективності відповідають обраним підприємством критеріям, тим менш ризикованим він вважається за результатами аналізу чутливості [1, с. 256]. Метод, що аналізується, є досить простим, широко застосовується на практиці і дає змогу визначати лише критичні значення коливань змінних проекту, але не дає змоги визначити величину втрат, які можуть виникнути у разі настання ризикової події. На підставі цього підходу зміна одного фактора розглядається ізольовано, тоді як на практиці всі економічні фактори так або інакше корельовані, що є суттєвим недоліком цього методу.

Як на етапі передінвестиційних досліджень, так і в процесі реалізації інвестиційного проекту завжди постає завдання визначення мінімально припустимого обсягу реалізації продукції, що забезпечувало хоча б покриття валових витрат.

Таблиця 1

Переваги і недоліки груп методів оцінки ризиків

Найменування групи методів	Переваги	Недоліки
Економіко-статистичні	1. Вплив факторів ризиків вимірюється кількісно	1. Потребують статистичної інформації про параметр, який контролюється протягом значного проміжку часу. За умов нестабільності прогнозувати майбутню динаміку показників майже неможливо. 2. Жоден з абсолютних і відносних статистичних показників не є вичерпною характеристикою ризикованості рішень, що вимагає їх системного використання
Експертні	1. Дають змогу спрогнозувати вплив факторів ризику на весь життєвий цикл або на окремих етап. 2. Дають прийнятну оцінку за відсутності достатньої інформації	1. Засновані на інтуїції, хоча і кваліфікованих фахівців, є досить суб'єктивними. 2. Не дають можливості визначити величину збитків від здійснення певного виду діяльності
Аналоговий метод	1. Дає змогу використати досвід минулих років. 2. Дає наближену оцінку ризику на первинному етапі аналізу	1. Не враховує індивідуальні характеристики. 2. Не може бути застосований в умовах нестабільного розвитку

У спеціальній літературі цей показник одержав назву «точка беззбитковості». Під час визначення цього показника приймається, що витрати на виробництво і реалізацію можуть бути розділені на умовно постійні, що не залежать від обсягу виробництва, і змінні – залежні від обсягу виробництва. Мінімально припустимий обсяг виробництва, що забезпечує безприбутковий оборот, за сформованої структури витрат за певний період визначається як співвідношення постійних витрат у цьому періоді і різниці ціни одиниці продукції та змінних витрат у цьому періоді [6, с. 170]. Аналіз беззбитковості через його простоту може бути застосований на початкових етапах проектування, але разом із цим не дає змоги інтерпретувати результати аналізу на весь період життєвого циклу проекту, оскільки аналізується тільки один часовий показник. Метод, що розглядається, не дає загальної оцінки ризику залежно від зміни декількох параметрів, що є його суттєвим недоліком.

Аналіз сценаріїв проекту дає змогу оцінити вплив на кінцеві показники ефективності проекту одночасної зміни декількох вихідних його параметрів, що генерують можливі проектні ризики. Основною перевагою цього методу порівняно з аналізом чутливості є те, що усі варійовані вихідні параметри проекту моделюються з урахуванням їх взаємозалежності. У практиці проектного аналізу моделюється, як правило, три основних сценарії здійснення реального інвестиційного проекту – песимістичний, реалістичний і оптимістичний, основу яких становить передбачуване погіршення або поліпшення вихідних параметрів. Результати аналізу сценаріїв проекту дають змогу визначити умови його реалізації, що забезпечують досягнення критеріальних значень показників ефективності [1, с. 256]. Однак у разі застосування цього методу досить складно простежити одночасно вплив багатьох факторів, тому як правило, використовується обмежена кількість чинників.

Основу методу імітаційного моделювання становить метод Монте-Карло. Він дає змогу найбільш повно врахувати весь діапазон невизначеностей вихідних значень параметрів проекту, з якими може зіштовхнутися його майбутнє здійснення. Крім того, шляхом обмежень необхідних показників ефективності проекту можна найбільш широко використовувати інформаційну базу проведення аналізу проектних ризиків. Таким чином, метод Монте-Карло дає змогу одержати інтервальні значення показників проектних ризиків, у рамках яких можлива успішна реалізація реального інвестиційного проекту [1, с. 256]. Застосування цього підходу під час оцінки ризиків потребує значного масиву вхідної інформації, спеціального програмного забезпечення, що свідчить про складність побудови імітаційної моделі і значно обмежує можливості його використання. Також слід зазначити, що метод імітаційного моделювання не враховує

залежність між вартістю, певними показниками ефективності проекту і часом на його реалізацію.

Для усунення цього недоліку Д.Ю. Мамоненко запропонував використовувати імітаційне моделювання з використанням кореляційної вартості і тривалості реалізації проекту, що дасть змогу розглянути вплив ризику і невизначеності на ефективність реалізації інвестиційного проекту з урахуванням залежності часу і вартості [7, с. 19]. Але представлений автором метод є досить трудомістким і потребує надійної програмної підтримки.

Метод «дерева рішень» дає змогу найбільш комплексно врахувати ризики інвестиційного проекту на окремих послідовних етапах його здійснення. Експертні оцінки можливих сценаріїв варіації вихідних параметрів проекту у разі використанні цього методу є більш обґрунтованими, тому що вони визначаються не по проекту в цілому, а в розрізі окремих етапів його реалізації з урахуванням періоду часу кожного з етапів. Імовірність несприятливого результату в досягненні заданих кінцевих показників ефективності проекту і буде характеризувати міру його ризику [1, с. 256]. Застосування методу «дерева рішень» дає змогу ліквідувати недоліки експертного методу, що вказує на його суттєву перевагу навіть за достатньої трудомісткості у використанні.

Таким чином, проведений аналіз довів, що застосування переважної більшості методів оцінки ризиків інвестиційної діяльності потребує ретельного аналізу інвестиційної ситуації, певного обсягу інформації про об'єкт інвестування, значних витрат часу тощо.

На практиці для зменшення ризиків застосовують багато методів. Найбільш поширеними з них є: диверсифікація, страхування, хеджування, лімітування, передача ризиків.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується появою єдиного міжнародного фінансового ринку, основними інструментами якого є акції, облігації, валютні ресурси, опціони, варанти, форвардні контракти тощо. Таке їх розмаїття дає інвесторам змогу ефективно формувати інвестиційний портфель, тому диверсифікація фінансових інструментів, тобто процес розподілу інвестиційних засобів між різними об'єктами вкладення капіталу, які безпосередньо не пов'язані між собою, є найпоширенішим методом зниження ризиків, що дає змогу не лише зменшити їх ступінь, а й збільшити дохід від інвестиційної діяльності.

При цьому велика увага має приділятися формуванню оптимальної структури інвестиційного портфеля, яка б давала змогу врахувати ефективність різних фінансових інструментів і сформувати певний баланс між ризиком і доходом (тобто визначити, чи задовольняє інвестора результат інвестування за певного рівня ризику).

Цим проблемам присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідни-

ків. Уперше модель для врахування співвідношення між ризиком інвестицій і їх очікуваною доходністю на підставі розподілу ймовірностей була запропонована Г. Марковіцем [4]. Теорія формування інвестиційного портфеля Г. Марковіца передбачає, що інвестор намагається одержати портфель із найменшим ризиком і за додатковий ризик прагне одержати компенсацію додатковими доходами. Ця модель передбачає, що інвестор робить вибір на підставі лише двох факторів:

- середнього або очікуваного доходу;
- ризику, виміряного через дисперсію або стандартне відхилення [8, с. 339].

Узагальнюючи результати аналізу моделі формування оптимальної структури інвестиційного портфеля, можна дійти висновку, що використання даного підходу дасть інвестору змогу зменшити ризик інвестування за рахунок вкладення капіталу у велику кількість ризикових і безризикових активів, урахувати дже-

рела виникнення ризику, а також за допомогою диверсифікації власного ризику підвищити надійність інвестування.

Ще одним ефективним методом зниження ризиків інвестиційної діяльності є страхування. У загальному, страхування – це угода, згідно з якою страхувальник за певну обумовлену винагороду приймає на себе зобов'язання відшкодувати збитки або їх частину страхувальнику, що сталися внаслідок передбачених у договорі страховки небезпек і (або) випадковостей, яким піддається страхувальник або застраховане ним майно [9, с. 293]. Розрізняють три сфери страхування: особисте, майнове та страхування відповідальності. Однак для зменшення ризиків інвестиційної діяльності переважно застосовують майнове страхування та страхування відповідальності.

Однією зі специфічних форм страхування майнових інтересів є хеджування – система мір, яка дає змогу виключити або обмежити ризик фінансових операцій у разі несприятливих змін курсу

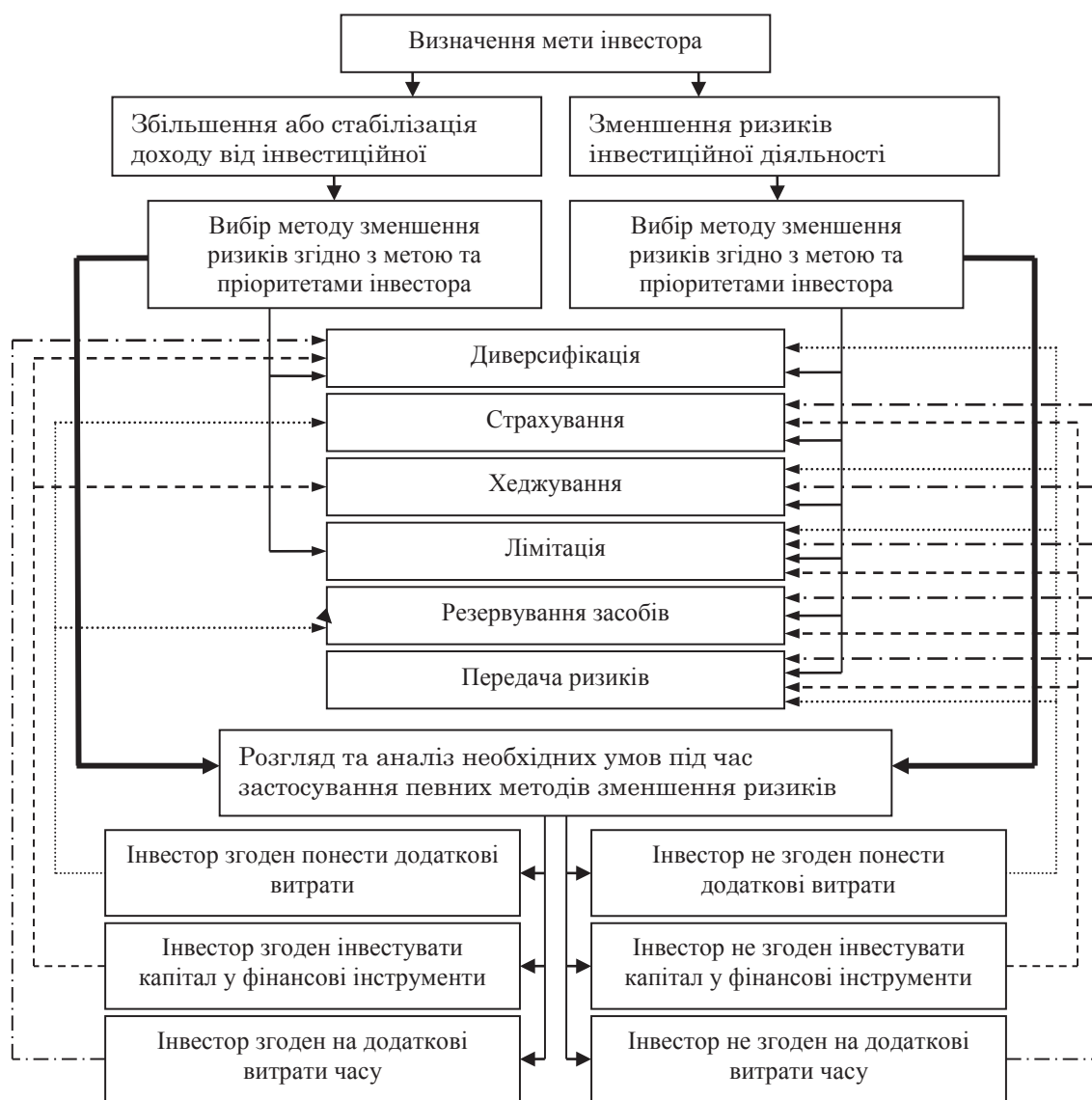


Рис. 1. Механізм вибору методу зменшення ризиків інвестиційної діяльності

валют, цін на товари, процентних ставок тощо в майбутньому [9, с. 304]. Учасники економічних відносин укладають контракти на умовах як негайної поставки активу, так і поставки в майбутньому.

Аналізуючи методи мінімізації ризиків, слід приділити увагу менш оптимальним, ніж диверсифікація, страхування та хеджування, але безумовно ефективним засобом: лімітації, резервуванню засобів та передачі ризиків.

Лімітація – це встановлення систем обмежень як зверху, так і знизу, що сприяють зменшенню ступеня ризику [9, с. 329]. Застосовується під час продажу товарів у кредит, наданні позики, визначенні суми вкладень шляхом устанавлення певних обмежень. Однак лімітація не здійснює впливу на виробничий, маркетинговий, інноваційний ризики тощо, що є недоліком цього методу.

Резервування засобів як спосіб зниження негативних наслідків настання ризикової події полягає в тому, що підприємець створює відособлені фонди відшкодування збитків у разі непередбачених ситуацій за рахунок частини власних оборотних коштів [9, с. 330].

Створення таких фондів дасть змогу покрити непередбачені витрати та зменшити ризик інвестиційної діяльності. Недоліками такого методу є значні власні витрати на створення фонду відшкодування та неможливість визначення необхідного розміру резервного фонду.

Таким чином, методи зменшення ризиків інвестиційної діяльності мають певні переваги та недоліки. Застосування деяких методів потребує додаткових витрат, інших – зменшує доходи від інвестиційної діяльності. Для усунення певних недоліків слід застосовувати комплексний підхід до зменшення ризиків, який оснований на співвідношенні певних методів. Вибір кожного з них зумовлений метою та пріоритетами інвестора. Загальний підхід до вибору методів зменшення ризиків інвестиційної діяльності наведений на рис. 1.

Згідно із запропонованим на рис. 1 механізмом вибору методу зменшення ризиків інвестиційної діяльності, на першому етапі пропонується визначити мету інвестора. Якщо інвестор прагне

збільшити доходи від інвестування, то доцільним є застосування диверсифікації або лімітації (не потребують додаткових витрат). За прагнення інвестора зменшити ризики інвестиційної діяльності пропонується використовувати всі представлені на рис. 1 методи (дають змогу мінімізувати вірогідність настання ризикової події).

Застосування кожного методу потребує виконання певних умов:

- додаткові фінансові витрати;
- інвестування капіталу лише у фінансові інструменти;
- додаткові затрати часу.

Якщо інвестор згоден на додаткові фінансові витрати, то мінімізувати ризик пропонується на підставі застосування страхування, якщо ні – диверсифікації, хеджування, лімітації, резервування засобів та передачі ризиків.

Якщо пріоритетним для інвестора є інвестування у фінансові інструменти фондового ринку, то доцільним є використання диверсифікації або хеджування. За прагнення інвестора вкладати капітал в реальні об'єкти, відповідно до представленого механізму, мінімізувати ризик можна на підставі використання всіх розглянутих методів окрім хеджування.

Диверсифікація як засіб зменшення ризиків інвестиційної діяльності є досить трудомісткою, тому якщо інвестор не згоден на додаткові витрати часу, доцільним є застосування страхування, хеджування, лімітації, резервування засобів та передачі ризиків.

Запропонований підхід усуває недоліки методів зменшення ризиків інвестиційної діяльності і дає змогу здійснити обґрунтований їх вибір на підставі врахування пріоритетів інвестора.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведений аналіз методичного інструментарію управління ризиками міжнародної інвестиційної діяльності дає змогу не лише ідентифікувати та визначити ризики, а й здійснити обґрунтований вибір пріоритетного засобу їх оцінки та зменшення для підвищення загальної ефективності інвестування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.
2. Инвестиционный менеджмент / В.М. Гриньова, В.О. Корда, Т.І. Лепейко [та ін.]. – Х.: ИНЖЕК, 2005. – 664 с.
3. Смалюк Г.Ф. Оцінка ризиків при формуванні портфеля цінних паперів з різними термінами доходності: наукове видання / Г.Ф. Смалюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 52 с.
4. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 1028 с.
5. Ястремька О.М. Инвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: [монографія] / О.М. Ястремська. – Х.: ИНЖЕК, 2004. – 488 с.
6. Васильев А. Роль прямого іноземного інвестування в розвитку перехідних економік / А. Васильев, В. Пода // Студентські наукові студії. – 2012. – Вип. 1(5). – С. 43–51.
7. Мамоненко Д.Ю. Управление реализацией инвестиционных рисков с учетом факторов неопределенности и риска / Д.Ю. Мамоненко // Міжгалузевий науково-технічний журнал. – 2013. – № 4. – С. 61–75.
8. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовой [и др.]. – М.: Аланс, 2014. – 237 с.
9. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски: Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин; 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2003. – 543 с.

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇН СХІДНОГО СУСІДСТВА: ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

ESTIMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL FOR EASTERN EUROPEAN NEIGHBOURHOOD POLICY COUNTRIES: EMPIRICAL RESEARCH

Почтовюк А.Б.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті викладено результати оцінки динаміки показників, які засвідчують формування чи втрату інноваційного потенціалу країн східного сусідства Євросоюзу. Систематизовано основні проблеми, з якими стикаються економіки країн під час формування інноваційного потенціалу. Визначено, що українська економіка перебуває у найгіршому стані з усіх досліджених. Доведено, що інноваційний потенціал України останні чотири роки безупинно втрачається.

Ключові слова: інноваційний потенціал, науково-технічні розробки, показники розвитку, інновації.

В статье представлены результаты оценки динамики показателей, свидетельствующих о формировании или потере инновационного потенциала стран восточного соседства Евросоюза. Систематизированы основные проблемы, с которыми сталкиваются экономики стран при формировании инновационного потенциала. Определено, что украинская экономика находится в худшем состоянии из всех исследованных. Доказано, что инновационный потенциал Украины последние четыре года непрерывно теряется.

Ключевые слова: инновационный потенциал, научно-технические разработки, показатели развития, инновации.

The article contains results of evaluation of innovative potential indicators for eastern european neighbourhood policy countries. The main problem for the formation of innovative potential were systematized. State of Ukrainian economy estimated as the worst. The authors proved innovative potential of Ukraine is lost continuously the last four years.

Keywords: innovative potential, research and development, development indicators, innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інноваційний напрям розвитку економіки задекларовано країнами пострадянського простору ще у 90-ті роки. Необхідність та важливість формування інноваційного потенціалу визнані на всіх рівнях – державному, місцевому та на рівні підприємств. Пройшло багато часу з моменту декларування, проте чи спромоглися країни пострадянського простору сформувати належні умови для інноваційного прориву чи то хоча б поступального розвитку?

Після кризи 2008–2009 рр. відбувається глобальна перебудова економік багатьох країн. Оскільки технічний розвиток або технологічний прогрес як основа глобального економічного зростання вичерпані і в довгостроковій перспективі розвиток промислових технологій буде дуже повільний, то основу інноваційного потенціалу будуть формувати фінансові та організаційні інновації [1, с. 769].

Важливим фактором позитивного інноваційного зростання є час або етап життєвого циклу інновацій. Основну масу прибутку отримує той, хто їх продукує на початковій стадії впровадження, а з часом у процесі розширення масштабів використання інновації рівень її віддачі спадає. Механізми фінансування інноваційного розвитку країн, які є мейнстрімом інноваційного розвитку, не повною мірою відповідають потребам інших країн, які знаходяться на рівні формування інноваційного потенціалу. Для сприяння реформам та трансформаційним процесам у рамках політики східного сусідства Європейський Союз започаткував проект «Східне партнерство», до якого віднесено Азербайджан, Грузію, Вірменію, Молдову, Білорусь та Україну [2, с. 42]. Таким проектом передбачено низку різноманітних програм, які могли би сприяти покращенню інноваційного клімату та зміцненню інноваційного потенціалу цих країн. Однак необхідною умовою фінансування є ефективно використання коштів. Хоч перелічені

країни Європейський Союз об'єднує в один проєкт, проте їх рівень інноваційної привабливості різняться, відповідно, і можливості інноваційного розвитку та ефективного використання коштів також різняться.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання сутності та складників інноваційного потенціалу на рівні підприємства розглядаються такими вченими, як Ю. Левицький, Н. Краснокутська, В. Чабан, І. Балабанов, І.Бойко, В. Верба, Л. Гохберг, І. Дежина, І. Яненко та багато інших. На рівні держави інноваційний потенціал вивчався в працях О. Амоши, В. Андрійчука, В. Гесця, С. Ілляшенка, П. Макаренка, М. Маліка, В. Онєгіної, О. Олійника М. Портера, Р. Солоу, П. Стецюка, К. Фрімена, Л. Федулової, Й. Шумпетера та ін. Однак порівняльного аналізу за групами країн, які знаходяться приблизно в рівних умовах, не здійснювалося.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є оцінка формування інноваційного потенціалу країн східного партнерства Євросоюзу протягом 15 останніх років та можливостей його нарощення. Нашим завданням є не формування рейтингу країн чи надання кількісної оцінки інтегрованому показнику інноваційного потенціалу, а вивчення динаміки показників, які прямо або опосередковано засвідчують формування або втрату інноваційного потенціалу країни.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інноваційний потенціал країни визначає її здатність продукувати нарощення валового продукту та такого виду товарів, що будуть мати попит на зовнішніх ринках, тому очевидним є взаємозв'язок сформованого інноваційного потенціалу з темпами економічного зростання. Як показник, що засвідчує ефективність інноваційної діяльності, розглядають темпи приросту продажу продукції. На рівні окремого виду продукції, у процесі виробництва якої застосовуються інновації, такий аналіз є достатньо адекватним. На макроекономічному рівні на темп приросту ВВП впливають й інші чинники, проте з огляду на особливості сучасного споживання, коли покупець щоразу вимагає кращого функціоналу, нового виду товару і т.д., приріст ВВП може свідчити про використання інноваційних технологій у виробництві.

За останні 15 років, тобто з початку XXI ст., найбільші темпи росту реального ВВП в Азербайджані, де економіка зросла у п'ять разів, а середні темпи зростання реального ВВП становлять 11% на рік. Вірменська економіка зросла майже в три рази із середніми темпами нарощення ВВП майже на 7% на рік. Білорусія, Молдова і Грузія мали зростання економіки трохи більше ніж у два рази, а середні темпи приросту ВВП – 4,6–5,6%. Україна з усіх країн східного сусідства має най-

гірші показники розвитку – за 15 років ми збільшили ВВП усього на 35%, а середні темпи зростання становили лише 2,3%. Останні три роки темпи росту ВВП скорочуються в усіх досліджуваних країнах, однак в Україні ця тенденція більш затяжна (починаючи з 2011 р.), і темпи падіння найбільш значні. А це означає, що лише у разі радикальних змін у системі можливий перелом тривалої тенденції. Вважаємо, що саме інноваційний розвиток шляхом формування нової стратегії економічного зростання в рамках парадигми економіки знань дасть таку можливість.

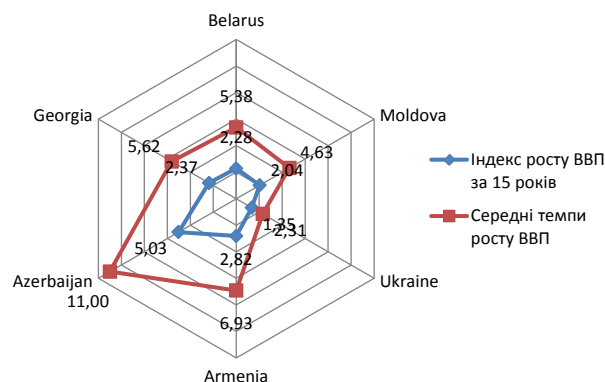


Рис. 1. Оцінка динаміки ВВП

Якщо розглядати структуру доданої вартості країн східного сусідства, то в ній найбільшу частку становлять послуги. У Молдові вони становлять 69,4%, а найменшу – в Азербайджані – 43%. В Україні їх частка 59,7%, у Білорусії та Вірменії – більше 50%. Зазначимо, що сфера послуг потребує специфічного інноваційного продукту, націленого на підвищення якості сервісу, однак такий продукт не є основою економічного зростання і нарощення інноваційного потенціалу в майбутньому. Другою за значимістю галуззю формування доданої вартості є промисловість, хоча її частка становить трохи більше 30% у Білорусії та Азербайджані, 23,6% – в Україні та менше 18% – у Вірменії та Молдові. Структуру доданої вартості країн, у тому числі й України, можна оцінити такою, що мало сприяє стратегічному економічному зростанню країн, не говорячи про стрімке інноваційне зростання.

Додатково вивчимо динаміку експорту (рис. 2), базуючись на тому, що зовнішній ринок є ще більш вибагливим до якості та інноваційності продукту.

Середні темпи приросту експорту в Україні становлять 8,9% на рік, тоді як у Білорусії – 9,8%, у Молдові – 9,4%. Країни, які географічно розташовані даліше від Європейського Союзу, є меншими за Україну в багатьох показниках, а отже, мають менший інноваційний потенціал, демонструють кращий рівень приросту експорту: Вірменія – 12,2%, Грузія – 13,6%, а Азербайджан взагалі 52% (хоча це більше зумовлено продажем нафти та газу, а не інноваційними процесами). І це при тому, що рівень

експорту України є найбільшим порівняно із цими країнами. Відбулася втрата експортних ринків усіх досліджуваних країн у 2009 р., коли світова криза докотилася і до нас. Молдова, Вірменія та Грузія відновили докризовий рівень уже в 2010 р., Україна та Білорусія – у 2011 р. Також зазначимо, що останні три роки Україна, так само як Білорусія та Азербайджан, утрачають зовнішні ринки збуту, що зумовлено, у тому числі, і низьким рівнем інноваційної активності.

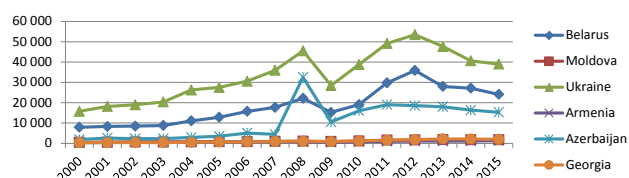


Рис. 2. Динаміка експорту країн східного сусідства

Отже, незадовільний стан розвитку економіки, на нашу думку, зумовлений невикористанням чи недовикористанням інноваційного потенціалу. Можливо, такий стан речей призвів до втрати інноваційного потенціалу України?

Доведено, що зростання впроваджень інновацій на 10 п. п. дає п'ятирічний приріст продуктивності праці на 1,5 п. п. [5].

Основою інноваційної економіки є людина, рівень знань, рівень життя. Людський фактор в інноваційному зростанні прослідковуємо за показниками зростання зайнятості, зростання продуктивності праці та рівня освіченості працюючих.

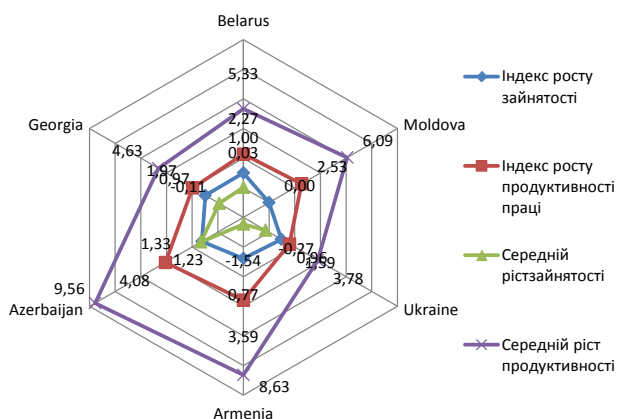


Рис. 3. Оцінка показників людського капіталу

В Азербайджані та Вірменії продуктивність праці зросла більше ніж у 3,6 рази, при цьому в Азербайджані відбулося зростання зайнятих на 23%, а у Вірменії – скорочення на 23%, тому нарощення продуктивності відбулося за рахунок удосконалення процесів виробництва та впровадження інноваційних технологій. Білорусія і Молдова наростили продуктивність у два рази за незмінного рівня зайнятості. Україна і Грузія збільшили продуктивність праці трохи більше ніж у 1,5 рази, що є вкрай незадовільним. Рівень зайнятості у цих країнах за 15 років скоротився

на декілька відсотків. Таким чином, Вірменія використала інноваційний потенціал у сфері організації праці найбільш ефективно, оскільки за незначного зростання зайнятого населення отримала достатнє зростання продуктивності праці. Україна має найгірший стан організації ефективної праці зайнятого населення, у країні спостерігаються скорочення зайнятого населення та найнижчий рівень нарощення продуктивності праці. У країні відсутня мотивація до впровадження інновацій у виробництво і підвищення ефективності праці.

Звичайно, причиною низької ефективності праці могла би бути відсутність належного рівня знань та освіти у населення. Частка населення у віці 20–24 років, яке щонайменше закінчило старші класи середньої школи, становить в Україні 97,4% станом на кінець 2015 р. проти 85,4% у 2000 р. У Грузії – 95% проти 92,9%, у Молдові – 76,2% проти 82,4% в Азербайджані – 74,4% проти 74,3%, у Вірменії – 72,2% проти 40,9%. Однак дипломовані спеціалісти в галузі науки і техніки в Україні становлять 30 % серед чоловіків і лише 14% серед жінок, тоді як у Білорусії 35,2% і 16% відповідно. Така диспропорція є основним фактором утрати інноваційного потенціалу України. Відсутність якісних кадрів технічних напрямів підготовки призведе до неспроможності в майбутньому не просто генерувати інноваційний продукт, а використовувати наявний.

Базою для розвитку інноваційної економіки повинна бути сфера науково-технічних досліджень, і особливо важливо, щоб вона не виходила з поля зору державного та місцевого контролю. Для формування інноваційного потенціалу держава повинна вкладати кошти в наукові розробки. Рівень цих витрат український низький. Для порівняння перерахуємо внутрішні витрати на дослідження і розробки щодо валового внутрішнього продукту. Так, Білорусія в 2015 р. витратила коштів на рівні 0,52% від ВВП, Україна – 0,62%, Вірменія – 0,2%, Грузія – 0,39%, Молдова та Азербайджан – менше 0,01 %. За останні 15 років середньорічний рівень таких витрат в Україні становить 0,92%, проте останні п'ять років спостерігається падіння частки витрат на наукові розробки щодо ВВП. Звичайно, із таким рівнем фінансування наукових розробок значних результатів чекати не доводиться.

Ще сторіччя назад Й. Шумпетер підкреслював фундаментальну роль фінансів у стимулюванні інноваційної діяльності, а саме визначав банківський кредит як грошовий додаток до інновацій. Тому на останньому етапі дослідження важливо відслідкувати доступність кредитних ресурсів для фінансування інноваційних проектів.

Як об'єкт аналізу вибрано відсоткову ставку за довгостроковими кредитами. Так, Білорусія мала відсоткові ставки на рівні 33,5% в 2003 р. та скоротила їх до рівня 3,6%. Середня ставка за 15 років становить 8,1%. Молдова починала шлях зі ставкою 17,6%, а завершила п'ятнадцятилітню

ходу зі ставкою 18,2%. При цьому в 2012–2013 рр. вона впала майже до 6%, однак за 2015 р. виросла до 18,2%. Середня ставка за довгостроковими ресурсами становить 12,1. В Україні рівень відсоткових ставок на ринку довгострокових ресурсів у 2003 р. становив 9,8%, проте на кінець 2015 року – 16,7%. Середня відсоткова ставка за весь період становить майже 12%. Україна останні чотири роки має найвищий рівень відсоткових ставок, тому кредитне джерело фінансування інноваційних проектів із кожним роком стає все менш доступним і все менш вигідним, ураховуючи особливості процесу видачі кредиту, в основу якого покладено присвоєння рейтингу позичальнику. Надається кредит лише за умови класу А, отримати який стартаповим проектам узагалі неможливо.

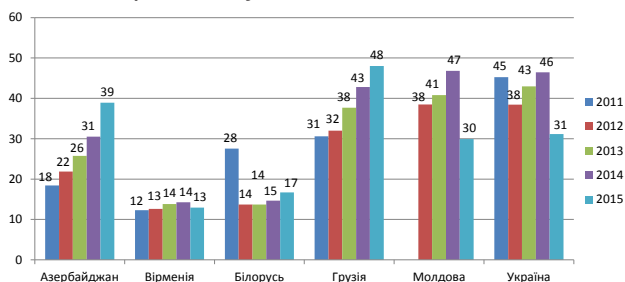


Рис. 4. Динаміка співвідношення наданих кредитів до ВВП

Рівень використаних кредитних ресурсів в економіці кожної країни представлено на рис. 4. Найменше кредитні ресурси використовують Білорусь і Вірменія, маючи при цьому найнижчий рівень відсоткових ставок за довгостроковими кредитами.

Азербайджан та Грузія динамічно нарощують використання кредитів в економічному зростанні, при цьому остання досягла рекордних 48% кредитів у фінансуванні ВВП. Молдова й Україна в 2014 р. використовували кредитів більше 45% від ВВП, однак у 2015 р. їх частка скоротилася до 30%. Основною причиною такої динаміки, на нашу думку, є високі відсоткові ставки, які роблять недоступним кредитне джерело фінансування, у тому числі й інноваційних проектів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, інноваційний потенціал України за останні п'ять років нічим не підкріплювався, тому за такого стану речей інноваційного розвитку країни не буде. Більше того, майбутнім поколінням доведеться закладати фундамент для відновлення інноваційного потенціалу практично з нуля й очікувати віддачі від своїх дій через певний часовий лаг. Низький рівень конкурентності заробітної плати у сфері науково-технічних досліджень, відсутність налагодженого механізму взаємодії цієї сфери з виробничою ланкою скорочують можливості України у формуванні інноваційної економіки.

Очевидним є те, що в Україні повинна змінитися парадигма науково-технічного розвитку та взаємодії структурних елементів суспільства, інноваційних та фінансових інститутів. Повний провал по всіх досліджених показниках доводить, що українська економіка потребує не реформування, а повної трансформації. Без перебудови неможливе ефективне використання коштів Європейського Союзу, так само як і неможливі трансформації без додаткових фінансових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Olga B. Koshovets. Impact investing as a «basic innovation» for the global economy and finance system post-crisis transformation / Olga B. Koshovets, Igor E. Frolov // Экономика и бизнес. – 2015. – № 9. – С. 769–780.
2. Циганов С.А. Фінансова підтримка ЄС для країн східного партнерства / С.А. Циганов, Техрун Горхмяз огли Пашаєв // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 3(03). – С. 41–44.
3. David P., Aghion Ph. (2008). Science, Technology and Innovation for Economic Growth: Linking Policy Research and Practice in «STIG Systems»// MPRA Paper. – № 12096, 3.
4. European Commission. World trends in R&D private investment. Facts and figures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-2347_en.htm.
5. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europeaid/regions/eu-neighbourhood-region-and-russia/eu-support-border-cooperation-eu-neighbourhood-and-russia_en.
6. Бетсис П. Cisco: курс на инновации / П. Бетсис [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dok.opredelim.com/docs/index-61496.html>.
7. Гнидюк Н.А. Инструмент европейского соседства и партнерства та фінансова допомога Європейського Союзу / Н.А. Гнидюк ; за заг. ред. В.Ю. Стрельцова. – К. : Книга плюс, 2010. – 192 с.

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: ПОТРЕБИ ТА МОЖЛИВОСТІ КРАЇН

MIGRATION PROCESSES IN THE GLOBAL CHALLENGE: NEEDS AND POSSIBILITIES OF COUNTRIES

Чепеленко А.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств та менеджменту,
Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут
«Українська інженерно-педагогічна академія»

Чепеленко Д.С.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет

У статті виявлено, що у більшості досліджених країн ставлення резидентів відповідає міграційній політиці своїх урядів. До того ж, країни, в яких старіння робочої сили та зниження коефіцієнта народжуваності відбувається одночасно, є найбільш привабливими для потенційних мігрантів. Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці рекомендацій та пропозицій, які можуть бути корисними під час формування національної міграційної політики.

Ключові слова: міжнародна міграція, імміграційна політика, міграційні процеси, країни-донори, країни-реципієнти, кваліфікований робочий капітал, продуктивність праці, рівень безробіття.

В статье выявлено, что в большей части исследованных стран отношение резидентов отвечает миграционной политике своих правительств. К тому же страны, в которых старение рабочей силы и снижение коэффициента рождаемости происходят одновременно, являются наиболее привлекательными для потенциальных мигрантов. Практическое значение полученных результатов заключается в разработке рекомендаций и предложений, которые могут быть полезными для формирования национальной миграционной политики.

Ключевые слова: международная миграция, иммиграционная политика, миграционные процессы, страны-доноры, страны-реципиенты, квалифицированный рабочий капитал, производительность труда, уровень безработицы.

The article revealed that in most of the countries surveyed residents responsible attitude migration policies of their governments. In addition, the country in which the aging workforce and the decline in birth rates occur at the same time, are the most attractive to potential migrants. The practical significance of the results is to develop recommendations and suggestions that may be useful for the formation of a national migration policy.

Keywords: international migration, immigration policy, migration processes, donor countries, recipient countries, qualified working capital, productivity, unemployment

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Міжнародна міграція стала одним зі знакових явищ ХХ–ХХІ ст. Понад 251 млн. осіб, або 3,4%, у 2015 р. мешкали за межами своїх країн, і така динаміка залишається стабільною більш ніж 15 років.

Близько 13% дорослого населення світу бажають покинути свою країну назавжди, а бажаними країнами для потенційних мігрантів є США, Великобританія, Канада і Франція. Найбільш міграційно мобільними є малі країни: Гайана (93%), Гаїті (75,1%), Тринідад і Тобаго (68,2%), Барбадос (66,2%), які мають найвищий

рівень еміграції кваліфікованого робочого капіталу.

Актуальність обраного напряму дослідження полягає ще й у тому, що фактичні масштаби імміграційних потоків є суперечливими і переоціненими, про що свідчить ставлення населення країн-реципієнтів до проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження тенденцій та специфіки міжнародних переміщень населення у глобальному просторі висвітлювали більшість як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, але представлені матеріали стосуються

досліджень таких відомих світових організацій, як Міжнародна організація міграції [6], Федеральна статистична система США (Census Bureau) [8], Інститут міграційної політики (Migration Policy Institute) [7], Американський інститут громадської думки (Gallup) [5] та Фонду Бертельсманна (Bertelsmann Foundation) [3].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної статті є дослідження міграційних процесів з економічної, політичної та соціальної точок зору та ставлення населення країн-реципієнтів до проблеми міграції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Результати останніх досліджень підтверджують те, що негативні і позитивні тенденції щодо міграції існують у всіх регіонах світу. Такий стан ілюструє труднощі, з якими стикаються уряди в надії впоратися з кризою мігрантів і біженців, намагаючись розробити консолідовану міграційну політику, яка змогла б привести у відповідність потреби і можливості країн, а також вимоги громадськості (табл. 1).

У Північній і Південній Америці, Австралії, Новій Зеландії, країнах Ради співробітництва арабських держав Перської затоки, де тимчасові трудові мігранти становлять найбільший відсоток загальної чисельності населення в усьому світі, ставлення до імміграційних процесів позитивне всупереч тенденціям, які спостерігаються в Європі (рис. 1). У Північній Європі (Швеції, Данії, Фінляндії), за винятком Великобританії, населення у цілому позитивно ставиться до підвищення рівня імміграції, у Південній Європі (Греції, Мальті та Італії) підтримується політика зниження поточного рівня імміграції, яку пов'язують із погіршенням економічного становища і високим рівнем безробіття.

Таблиця 1
Структура відношення населення країн до процесів імміграції за регіонами світу, % [5; 7]

Регіон	Перспективи стану імміграції			
	Падіння	Зростання	Поточний рівень	Не вважають за проблему
Океанія	26	28	41	5
Північна Америка	39	23	34	4
Південна Америка та Карибські острови	39	18	30	13
Азія	29	24	18	30
Європа	52	8	30	10
Африка	40	26	21	12
Світ	34	21	22	22

Більшість мігрантів у всьому світі є частиною робочої сили країн-реципієнтів, але вони

більшою мірою схильні мати неповну зайнятість або знаходяться в активному пошуку роботи (рис. 1).

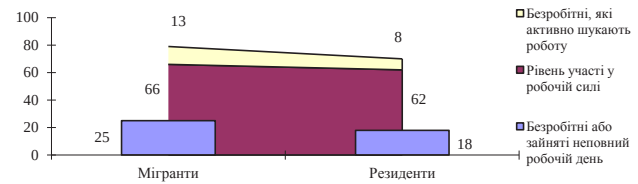


Рис. 1. Показники трудового статусу мігрантів та резидентів, % [4; 5]

Так само залежно від рівня розвитку країн, можливості мігрантів мати роботу збільшуються в країнах із високим рівнем доходу на душу населення, однак вони менш задоволені роботою, оскільки, як правило, мають роботу нижче рівня кваліфікації або освіти та готові працювати в небезпечних умовах (рис. 2).

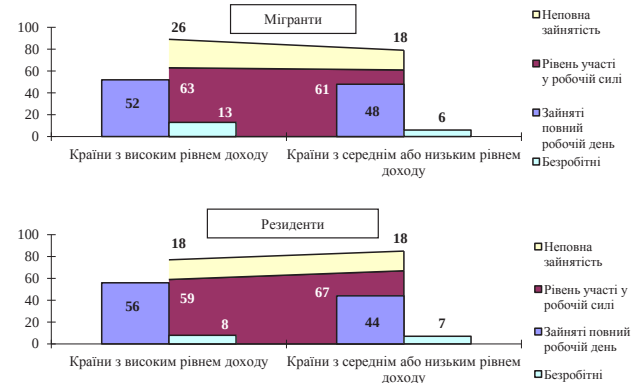


Рис. 2. Показники трудового статусу мігрантів та резидентів залежно від рівня доходів, % [4; 5]

На особливу увагу заслуговує той факт, що країни, які мають рівень імміграції 3–10% від загальної чисельності населення, мають тенденцію негативно ставитися до імміграційних процесів, ніж країни з більш високим рівнем імміграції, при цьому позитивні тенденції спостерігаються в країнах, де рівень імміграції становить більше 10% до загальної чисельності населення (рис. 3).

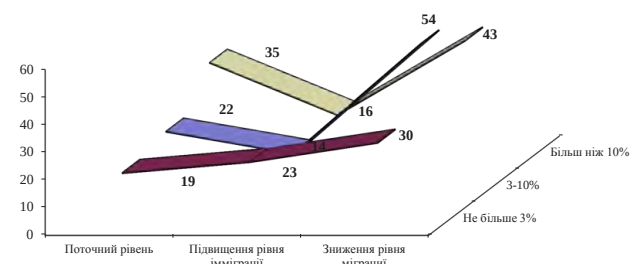


Рис. 3. Ставлення до міграційних процесів у країнах із різним рівнем імміграції, % (щодо загального рівня населення станом на 2013 р.) [3; 5]

Згідно з дослідженнями, проведеними Американським інститутом громадської думки [5] в країнах, де має місце політика зниження імміграції, 61% дорослого населення вважає, що рівень імміграції необхідно скорочувати. У країнах, де політика спрямована на підвищення рівня міграції, проти скорочення імміграції виступають 24% дорослого населення (табл. 2).

Таблиця 2
Показники ставлення населення до імміграційної політики уряду, % [7]

Міграційна політика уряду	Ставлення населення до імміграційної політики в країні			
	Проти	Скорочення	Збереження поточного рівня	Збільшення
Збереження поточного рівня	20	22	23	20
Зростання	15	11	23	23
Падіння	42	61	35	24
Виступають проти міграції	24	7	19	34

У більшості досліджених країн ставлення резидентів переважно відповідає міграційній політиці своїх урядів. Наприклад, уряди США, Канади та Австралії проводять політику, спрямовану на збереження або навіть збільшення поточного рівня імміграції, яка повною мірою підтримується населенням країн. Однак у Саудівській Аравії та ОАЕ, де частка міжнародних мігрантів у загальній чисельності населення є однією з найвищих у світі, політика уряду спрямована на зниження рівня імміграції за винятком висококваліфікованих кадрів, при цьому більшість населення, турбуючись про збільшення рівня безробіття, вважає, що рівень імміграції повинен залишатися на поточному рівні (табл. 3).

Такі висновки підтверджують і дослідження Міжнародної організації з міграції, які вказують на те, що зі 183 досліджуваних країн 76 країн проводили політику, спрямовану на підтримання наявного рівня імміграції, 26 – політику зниження, 19 – підвищення рівня, 15 – мали політику невтручання, а шість країн не надали будь-якої інформації стосовно міграційних уподобань [6]. Характерно, що співвідношення політики «збереження поточного рівня імміграції» або його «зростання» зберігається, або майже має тенденцію щодо підвищення для всіх основних регіонів світу за винятком ЄС, де громадська думка націлена на зниження рівня імміграції всупереч міграційній політиці урядів. При цьому слід зазначити, що наведені дані дослідження стосуються 2013 р. (рис. 4), до того як ЄС буде

змушений переживати найбільшу кризу міграції з часів Другої світової війни.

Таблиця 3
Структура відношення населення країн до процесів імміграції за регіонами світу, % [5; 7]

Країна	Перспективи стану імміграції			
	Падіння	Зростання	Поточний рівень	Невтручання
США	40	23	33	4
Канада	30	22	45	4
Австралія	25	30	40	6
Велика Британія	69	5	24	2
Іспанія	56	5	35	5
Франція	44	6	40	10
Німеччина	34	14	49	2
Росія	70	5	12	12
Саудівська Аравія	24	32	36	9
ОАЕ	13	21	49	17

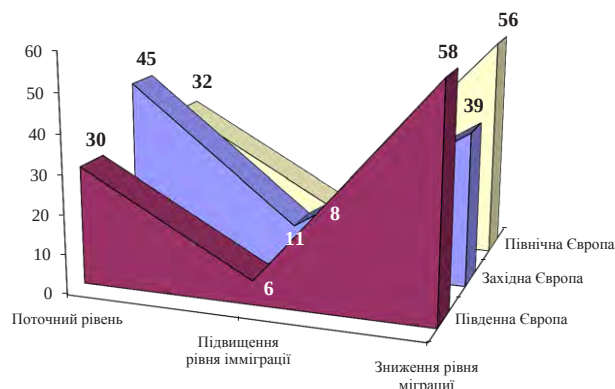


Рис. 4. Ставлення до міграційних процесів в Європі [5; 6]

Згідно з отриманими висновками, на особливу увагу заслуговує Німеччина, скорочення чисельності населення якої визначає необхідність залучення в середньому 533 тис. іммігрантів на рік в довгостроковій перспективі. До того ж дослідження, проведене Фондом Бертельсманна [3], встановило, що Німеччина не може розраховувати на подальшу високу імміграцію з країн ЄС, тому необхідно вжити заходів, які зроблять Німеччину привабливою для громадян, які не входять до ЄС. Дослідження також показало, що за відсутності імміграції кількість населення працездатного віку скоротиться з приблизно 45 млн. осіб у 2015 р. до менш ніж 29 млн. осіб до 2050 р.

Розвиток країн із швидко старіючим населенням доцільно аналізувати за індексами потен-

ційної міграції (Potential Net Migration Index, Potential Net Brain Gain Index, Potential Net Youth Migration Index), які дають змогу більш детально і фахово підійти до імміграційної політики за категоріями мігрантів.

За дослідженням Геллапа найближчим часом індекс чистої міграції буде, як і раніше, зростати в Північній і Південній Америці, Європі, на Близькому Сході і в Північній Африці. Водночас населення в країнах Африки на південь від Сахари і в Азії буде, як і раніше, скорочуватися.

Тоді як працездатне населення США має стійку динаміку старіння, населення інших розвинених країн, у тому числі Великобританії, Франції, Італії, Німеччини, Іспанії, Японії та Канади, демонструє підвищення коефіцієнтів смертності над коефіцієнтами народжуваності.

До того ж міграційна політика США стимулює збільшення молодих і менш освічених мігрантів, тоді як Канада віддає перевагу більш досвідченим іммігрантам.

Японія, Польща й Україна є країнами інтенсивно старіючого населення з низьким коефіцієнтом народжуваності і мають негативний індекс чистої міграції.

Країни, в яких старіння робочої сили та зниження коефіцієнта народжуваності відбувається одночасно, є найбільш привабливими для потенційних мігрантів. Наприклад, Японія, яка старіє швидше, ніж будь-яка інша країна у світі.

Від'ємне значення індексу чистої міграції (-10%) означає фактичне скорочення населення за умов переміщення потенційних мігрантів в інші країни. Японія, яка потенційно передбачає підвищення рівня молодих людей на 3% щодо загальної кількості населення, може втратити населення з більш високим рівнем освіти (-20%).

Таким чином, незважаючи на те що Японія є четвертою за величиною економікою світу, привабливою для мігрантів вона не стає, зберігаючи відносну однорідність населення та жорстку імміграційну політику, розглядаючи імміграцію як саму останню можливість стабілізації соціально-демографічних показників населення.

На основі наявних даних можливо зробити висновок про те, що без збільшення міграційних потоків у країни, де індекс не перевищує 100% і не спостерігається підвищення коефіцієнта народжуваності в короткостроковій перспективі, актуальним може стати питання підвищення пенсійного віку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, сьогодні міграційні процеси слід розглядати не як проблему, яку необхідно вирішувати, а як невід'ємну частину глобальних процесів трансформації. Таке розуміння здатне забезпечити таку міграційну політику країн, яка повною мірою допоможе реалізувати потенційні вигоди від міграційних процесів.

Таблиця 4

Показники індексу потенційної міграції в 2007–2012 рр., % [8]

Країна	Potential Net Migration Index		Potential Net Brain Gain Index		Potential Net Youth Migration Index	
	2007-2010	2010-2012	2007-2010	2010-2012	2007-2010	2010-2012
Канада	160	120	144	105	301	281
США	60	53	12	21	152	249
Велика Британія	62	45	13	7	235	111
Іспанія	74	43	107	188	140	101
Франція	60	38	22	7	168	128
Німеччина	28	23	65	24	47	69
Італія	23	8	9	13	74	52
Японія	1	-10	-13	-20	23	3
Південна Корея	-8	-12	-29	-26	-4	-4
Польща	-15	-14	-13	-12	-28	-24
Україна	-20	-20	-24	-27	-31	-35

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чепеленко А.М., Чепеленко Д.С. Міжнародна міграція в умовах глобалізації: закономірності і тренди / А.М. Чепеленко, Д.С. Чепеленко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. / Редкол.: Т.В. Черничко (гол. ред.) та ін. – Мукачево: Карпатська вежа, 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 2. – С. 214–221.
2. Чепеленко Д.С. Стан ринків праці країн-лідерів міжнародного міграційного руху / Д.С. Чепеленко // Scientific Journal «ScienceRise». – № 5/3(10). – Publishing PC «Technology Center», 2015 – Р. 67–72.
3. Bertelsmann Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bfna.org/>.
4. International Migration Report 2015 / Департамент економічних та соціальних питань ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf.

5. Gallup World Poll [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gallup.com/home.aspx>.
6. How the World Views Migration / International Organization for Migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publications.iom.int/books/how-world-views-migration>.
7. Migration Policy Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/international-migrants-country-destination-1960-2015>.
8. U.S. Census Bureau [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://census.gov/>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.144.001.1:005.332.7(477)

КОНЦЕПЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ЦІЛОВОЇ ПРОГРАМИ У СФЕРІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

CONCEPTION OF GOVERNMENT HAVING A SPECIAL PURPOSE PROGRAM IS IN THE FIELD OF PROVIDING OF BUDGETARY SAFETY OF UKRAINE

Богма О.С.

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет

У статті обґрунтовано доцільність використання цільових програм як інструментів забезпечення бюджетної безпеки України. Визначено основні складники проекту концепції державної цільової програми у сфері забезпечення бюджетної безпеки. Розроблено схему середньострокової чи довгострокової цільової програми забезпечення бюджетної безпеки країни. Запропоновано послідовність оцінювання цільових програм забезпечення бюджетної безпеки країни.

Ключові слова: бюджетна безпека, загроза, цільова програма, програмно-цільовий метод, ефективність, бюджетні кошти.

В статті обоснована целесообразность использования целевых программ как инструментов обеспечения бюджетной безопасности Украины. Определены основные составляющие проекта концепции государственной целевой программы в сфере обеспечения бюджетной безопасности. Разработана схема среднесрочной или долгосрочной целевой программы обеспечения бюджетной безопасности страны. Предложена последовательность оценивания целевых программ обеспечения бюджетной безопасности страны.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, угроза, целевая программа, программно-целевой метод, эффективность, бюджетные средства.

In the article expediency of the use of the having a special purpose programs is reasonable as instruments of providing of budgetary safety of Ukraine. The basic constituents of project of conception of the government having a special purpose program are certain in the field of providing of budgetary safety. The chart of the medium-term or long-term having a special purpose program of providing of budgetary safety of country is worked out. The sequence of evaluation of the having a special purpose programs of providing of budgetary safety of country is offered.

Keywords: budgetary safety, threat, having a special purpose program, programmatic-having a special purpose method, efficiency, budgetary facilities.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Бюджетна система як елемент фінансової системи України, а також бюджетні відносини як складова частина фінансових відносин мають бути захищені від численної кількості загроз та небезпек внутрішнього та зовнішнього характеру. Виняткова важливість захисту національної бюджетної системи та забезпечення необхідного і достатнього рівня бюджетної безпеки пояснюються тим фактом, що її недостатня стійкість і значний рівень корумпованості та криміналізованості фінансових відносин виступають важливими загрозами

національній безпеці країни у фінансовій сфері. При цьому ефективним інструментом забезпечення бюджетної безпеки, попередження й нейтралізації загроз та небезпек у бюджетній сфері країни виступає використання цільових програм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам забезпечення ефективного функціонування бюджетної системи України та підвищення рівня національної бюджетної безпеки присвячено низку робіт вітчизняних учених: О.І. Амоші, В.М. Гесця, Ю.Г. Желябовського, І.В. Запатріної, К.В. Пав-

люка, В.Л. Плєскач, Н.І. Рубан, П.Т. Саблука, І.Я. Чугунова та ін.

Питання розробки, реалізації та оцінювання ефективності державних цільових програм розглядали такі закордонні науковці, як К. Вайс, Е. Ведунг, А. Кузенков, А. Лапін [1], Б. Райзберг [2], С. Шувалов, М. Яндієв та ін. Особливості програмної діяльності на державному рівні розглянуто у працях таких українських науковців, як О.І. Амоша, Б.В. Бабінін, О.Ю. Іваницький, М.О. Кизим, В.О. Клочков, О.С. Попович [3], І.Б. Степанюк, Е.В. Третяк, К.В. Удовенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Нині сформовано досить значну теоретичну базу в галузі систематизації проблем та визначення перспектив зміцнення бюджетної безпеки України. Однак незважаючи на значну кількість публікацій, залишається багато невирішених проблем у сфері визначення дієвих інструментів забезпечення національної бюджетної безпеки. Зокрема, особливості використання державних цільових програм у забезпеченні бюджетної безпеки України потребують більш ґрунтовних досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у розробці схеми державної цільової програми забезпечення бюджетної безпеки країни та визначенні послідовності оцінювання цільових програм, що виступатиме основою прийняття рішення щодо їх подальшої реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вивчення теоретичних та прикладних аспектів управління економічними процесами вказує на те, що найбільш ефективним засобом реалізації найважливіших цілей соціально-економічного розвитку відповідної території (регіону, іншої адміністративно-територіальної одиниці, країни в цілому) виступає використання цільових програм. Саме цільові програми є важливим інструментом, який забезпечує можливість у межах програмно-цільового методу зосередження зусиль на комплексному та системному розв'язку проблем економічної політики відповідної країни [4, с. 152].

Відзначимо, що програмно-цільовий метод має такі беззаперечні переваги [1, с. 80]:

- вимірність цілей: кінцеві цілі програм реально досяжні та існують у часі, емпірично фіксуються, що дає змогу кількісно оцінити досягнуті результати та їх відповідність заявленим раніше цілям;
- концентрація, раціональний розподіл і використання ресурсів суспільства: ресурси зосереджуються в найбільш пріоритетних для державного розвитку сферах;
- дія ефекту мультиплікатора: поліпшення ситуації в одному секторі соціально-економічного життя держави ланцюговою реакцією поширюється на інші сфери. Більш того, даний

ефект проявляється й у самовідтворенні механізму дії цільових програм: бюджетні кошти, що витрачаються на реалізацію проектів, надходять у казну завдяки податковим надходженням і доходам, що збільшуються завдяки зростанню економіки.

Аналіз застосування державних цільових програм доводить, що основне їх призначення полягає у прискоренні соціально-економічних процесів (вирішення найбільш важливих проблем, усунення загроз економічного та соціального розвитку), скороченні термінів досягнення цілей, що мають першочергове значення для суспільства в цілому та окремих сфер науки та виробництва. Вони є ефективним засобом комплексного, всебічного вирішення проблем, універсальним інструментом управління і способом вирішення проблемних ситуацій та здійснення значного впливу на розвиток економіки, дієвим засобом реалізації стратегії інноваційного розвитку [2]. Отже, можна зробити висновок, що використання цільових програм як інструменту розвитку економіки України є вкрай актуальним в умовах сьогодення.

При цьому слід підкреслити, що цей висновок підтверджували в тій чи іншій формі практично всі керівники науково-технічних програм, що були опитані шляхом анкетування [3, с. 38].

Згідно із Законом України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 № 1621-IV, державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням [5, ст. 1].

Державна цільова програма розробляється за сукупності таких умов [5, ст. 2]:

- існування проблеми, розв'язання якої неможливе засобами територіального чи галузевого управління та потребує державної підтримки, координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;
- відповідності мети програми пріоритетним напрямкам державної політики;
- необхідності забезпечення міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків технологічно пов'язаних галузей та виробництв;
- наявності реальної можливості ресурсного забезпечення виконання програми.

З урахуванням положень Закону України «Про державні цільові програми» [5] вважаємо, що проект концепції державної цільової програми у сфері забезпечення бюджетної безпеки України має включати:

- встановлення конкретної загрози, на попередження чи нейтралізацію якої спрямована програма;

- детальний аналіз причин виникнення загрози, її носіїв та обґрунтування доцільності її попередження чи нейтралізації шляхом розроблення і реалізації програми;
- визначення мети програми;
- розробку та порівняльний аналіз можливих альтернативних варіантів попередження чи нейтралізації виявленої загрози (загроз) бюджетній безпеці, обґрунтування оптимального варіанта;
- визначення на основі оптимального варіанта конкретних кроків та засобів попередження чи нейтралізації загрози (загроз), строків виконання програми;
- встановлення обсягу фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів, необхідних для виконання цільової програми;
- оцінювання очікуваних результатів виконання цільової програми та розрахунок її ефективності.

Схему цільової програми, спрямованої на забезпечення максимізації ефекту від розв'язку найбільш важливих проблем забезпечення бюджетної безпеки України, наведено на рис. 1.

Підкреслимо, що обов'язковою умовою прийняття рішення щодо доцільності реалізації цільової програми має бути чіткий розрахунок очікуваного результату та ефекту від її реалізації та визначення системи показників та цільових індикаторів, які дають змогу контролювати їх отримання у запланованому розмірі.

Отже, вважаємо за доцільне запропонувати послідовність оцінювання діючих цільових програм, яка буде ґрунтуватися на:

- моніторингу – безперервному процесі спостереження за результатами та ефектом, які отримуються у процесі виконання програм, метою якого виступає встановлення відповід-



Рис. 1. Схема середньострокової чи довгострокової цільової програми забезпечення бюджетної безпеки країни

ності фактичних результатів тим, що були встановлені програмою;

– оцінюванні ефективності використання бюджетних коштів – періодичному та неупередженому встановленні реальних параметрів програм, які ще тривають або завершили термін реалізації: важливість, обґрунтованість, результативність та ефективність з обов'язковим порівнянням фактичних значень програмних показників з їх граничними значеннями та відстеженням граничних значень індикаторів бюджетної безпеки країни.

Підкреслимо, що при цьому найважливіше значення відіграють не стільки показники результативності та ефективності, а, насамперед, їх граничні значення, вихід за межі яких свідчить про відхилення від запланованого руху реалізації цільової програми та зумовлює виникнення несприятливих факторів, що ускладнюють реалізацію програми у майбутньому. Зі зближенням фактичних значень показників з їх гранично можливими значеннями відбувається зростання загроз нормальному ходу реалізації цільової програми, перевищення величини фактичних показників над їх граничними значеннями вказує на те, що хід реалізації програми переходить у зону нестійкості, виникнення внутрішніх суперечок, тобто відбувається фактична дестабілізація у стані бюджетної безпеки країни.

Відзначимо також, що жодне програмне рішення, що пропонується до затвердження, не повинно прийматися без проведення ретельного аналізу реальних можливостей його ресурсного забезпечення та очікуваного результату, який до того ж має бути певним внеском у забезпечення стратегічного розвитку країни згідно з установленними цілями, що забезпечить зменшення чи

ліквідацію зайвих чи необґрунтованих витрат ресурсів, зокрема фінансових і часу.

Послідовність оцінювання цільових програм попередження чи нейтралізації загроз бюджетній безпеці України може бути використана як для середньострокових, так і для довгострокових цільових програм.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, запропонована послідовність оцінювання цільових програм забезпечення бюджетної безпеки містить такі кроки:

1) визначення переліку індикаторів та показників оцінювання результативності та ефективності цільових програм;

2) визначення граничних значень індикаторів та показників оцінювання ефективності реалізації заходів, передбачених програмою;

3) розрахунок фактичних значень та їх зіставлення з граничними величинами;

4) розробка координатором програми пропозицій щодо коригування програми в ході її подальшої реалізації.

Описана послідовність оцінювання діючих цільових програм дає можливість установити причини відхилень від запланованих програмних результатів, на основі чого замовник програми приймає рішення щодо її подальшої реалізації. Таким чином, координатором програми встановлюється подальший вектор використання державних ресурсів, що спрямовуються на отримання суспільно необхідних та зазвичай кількісно вимірних результатів реалізації програми, що обов'язково супроводжується моніторингом та оцінюванням ефективності використання бюджетних коштів, що фактично є поточний контролем над досягненням запланованих цілей і результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лапин А.Е. Оценка эффективности реализации государственных программ (американская и российская практика) / А.Е. Лапин, Н.Н. Ломовцева, В.А. Илехменев // Научные ведомости. Серия «История. Политология. Экономика. Информатика». – 2013. – № 7(150). – С. 80–86.
2. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление: [учебник] / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 428 с.
3. Попович О.С. Проблеми підвищення ефективності державних цільових програм / О.С. Попович, Т.М. Велентейчик // Science and Science of Science. – 2009. – № 2. – С. 38–47.
4. Тушов А.А. Целевые программы в системе государственного регулирования экономики / А.А. Тушов // Экономика и управление. – 2012. – № 3(88). – С. 151–154.
5. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 № 1621-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 25. – Ст. 352.

УДК 332.145:338.23:304.44

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СПОЖИВАЧА КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ

THE FEATURES OF INFLUENCE OF MARKETING ACTIVITIES ON CONSUMER'S CULTURAL SPHERE

Бойко В.І.

кандидат філософських наук, доцент,
завідувач кафедри публічного управління та гуманітарних наук,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Просте поширення маркетингу на невиробничу сферу все-таки неправомірно. Передусім маркетинг неприбуткових організацій у соціально-культурній сфері – це визначення ринків соціально-культурних послуг, їх позиціонування, їх цілеспрямована реклама, просування і конкуренція, у тому числі з комерційними фірмами, завоювання або створення своєї ніші на ринку послуг, диверсифікація фінансування і зовнішньоекономічна діяльність. Отже, є маркетинг ідей (програм), де суб'єктами є соціальні інститути (органи влади, партії, громадські організації, фонди, рухи тощо), виробники соціальних послуг, ЗМІ та ін. Споживачами ж виступають члени суспільства (виборці, платники податків, соціально незахищені групи населення, студенти тощо). В умовах розвиненої, зрілої ринкової економіки для її концептуального вираження, яким є маркетинг, його поширення на всі сфери життєдіяльності суспільства зажадало додаткових інтелектуальних зусиль та переосмислення самої концепції. Проста орієнтація на споживача та його потреби у цьому разі не справляється з тією самою причиною. Можна як завгодно ретельно вивчати потреби споживача, але гроші за надані йому послуги знаходяться в інших руках. Ось тут і виникає поле маркетингового аналізу та програмування, з'ясування, хто, за що та якою мірою готовий платити. Ринок підприємства ніби роздвоюється, воно має справу з двома «ринками», кожен з яких не є ринком у повному сенсі слова. Один «ринок» – споживач, в якого немає коштів. Інший «ринок» – піклувальники, спонсори, донори, меценати, які сплачують за послуги та товар не для себе. Лише разом ці два «ринки» виконують роль повноцінного ринку.

Ключові слова: споживач, маркетинг, маркетингова діяльність, ринок, культурна діяльність, сфера культури, неприбуткові організації, соціально-культурна сфера, вторинні послуги, театральний маркетинг, стратегія, позиціонування, реклама, конкуренція, органи влади, виборці, платники податків.

Простое распространение маркетинга на непроеизводственную сферу все-таки неправомерно. Прежде всего маркетинг неприбыльных организаций в социально-культурной сфере – это определение рынков социально-культурных услуг, их позиционирование, их целенаправленная реклама, продвижение, конкуренция, в том числе с коммерческими фирмами, завоевание или создание своей ниши на рынке услуг, диверсификация финансирования и внешнеэкономическая деятельность. Итак, есть маркетинг идей (программ), где субъектами являются социальные институты (органы власти, партии, общественные организации, фонды, движения и т. п.), производители социальных услуг, СМИ и др. Потребителями выступают члены общества (избиратели, налогоплательщики, социально не защищенные группы населения, студенты и т. д.). В условиях развитой, зрелой рыночной экономики для ее концептуального выражения, которым является маркетинг, его распространение на все сферы жизнедеятельности общества потребовало дополнительных интеллектуальных усилий и переосмысления самой концепции. Простая ориентация на потребителя и его потребности в этом случае не срабатывает по той самой причине. Можно как угодно тщательно изучать потребности потребителя, но деньги за оказанные ему услуги находятся в других руках. Вот здесь как раз и возникает поле маркетингового анализа и программирования, выяснение, кто, за что и в какой мере готов платить. Рынок предприятия будто раздваивается, оно имеет дело с двумя «рынками», каждый из которых не является рынком в полном смысле слова. Один «рынок» – потребитель, у которого нет средств. Другой «рынок» – попечители, спонсоры, доноры, меценаты, которые платят за услуги и товар не для себя. Только вместе эти два «рынка» исполняют роль полноценного рынка.

Ключевые слова: потребитель, маркетинг, маркетинговая деятельность, рынок, культурная деятельность, сфера культуры, некоммерческие организации, социально-культурная сфера, вторичные услуги, театральный маркетинг, стратегия, позиционирование, реклама, конкуренция, органы власти, избиратели, налогоплательщики.

Easy distribution of marketing to non-production sectors is still illegal. Marketing of non-profit organizations in the socio-cultural sphere, first of all, is a definition of markets socio-cultural services, their positioning, their targeted

advertising, promotion, competition, including with commercial firms. The conquest or the creation of a niche in the market, and diversification of financing, and foreign economic activity. So, has marketing ideas (programs), where the subjects are social institutions (governments, parties, public organizations, foundations, movements, etc.), manufacturers, social services, mass media, etc. Consumers are members of the society (voters, taxpayers, socially disadvantaged groups, students, etc.). In a developed, Mature market economy for its conceptual expression, which is marketing, it spread to all spheres of society required additional intellectual effort and rethinking of the concept. Easy orientation on the consumer and his needs in this case fails for the same reason. As you like to carefully study the needs of the consumer, but the money for the services rendered to him are in other hands. Here just there is a field of marketing analysis and programming, figuring out who, what, and to what extent is willing to pay. The enterprise market like forks, it has two «markets», each of which is not a market in the true sense of the word. One «market» – the consumer who has no means. Another «market» – Trustees, sponsors, donors, patrons who pay for services and goods. Only together these two «markets» serve as a full-fledged market.

Keywords: consumer; marketing, marketing activities, market; cultural activities, culture, nonprofit organizations, social and cultural sphere, secondary services, theatrical marketing, strategy, positioning, advertising, competition, authorities, voters, taxpayers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Першочерговим у даній темі є зведення ринку до «ринку» споживача. Власне, так і діяли установи культури радянського періоду в епоху розквіту КПР (культурно-просвітницької роботи). Працівників культури вчили вивчати потреби населення, диференційованому підходу до аудиторії. Це, до речі, був маркетинг, але маркетинг соціологічно-педагогічний, оскільки він не орієнтувався на вивчення попиту (у тому числі в його економічному та фінансовому вираженні). Передбачалося, що нові види послуг будуть оплачені з коштів держбюджету. Така КПР була різновидом соціологічних, педагогічних новацій, відірваних від економічної реальності. Це в найкращому випадку. Найчастіше ж мав місце інший випадок – явного чи частіше неусвідомлюваного ведення справи на так званому ринку опікунів. Все, що не робилося, планувалося та здійснюється в кінцевому рахунку із санкції, згоди та схвалення того, на чий кошти це робилося, або того, хто ці кошти виділяв: державних чиновників, господарських керівників, партійних та профспілкових босів. І це теж був маркетинг – з'ясування того, чого хочуть істинні господарі становища справ. Принцип «хто платить, той й замовляє музику» чудово відомий працівникам культури як нової, ринкової, формації, так і діячам КПР.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вплив маркетингової діяльності на сферу культури відображено не у великій кількості вченими та науковцями, але існують і такі, котрі відзначилися своїми науковими успіхами, такі як Геєць В.М., Гордин В.Е., Кисіль Н.М. Котлер Ф., Ключев В.К., Ястребова Е.М., Лавлок К., Мулдер Б., Фукуяма Ф., Новаторов В.Е., Осипова Г.М., Пул Д.Х., Переверзев М.П., Тульчинський Г.Л. Ця проблема потребує теоретичного обґрунтування, розробки методики і узагальнення існуючого досвіду. Практика роботи показує, що маркетинг та його вплив на споживача шукає шляхи

свого виживання, експериментують, інколи діють методом випробувань та помилок, здебільшого інтуїтивно, не спираючись на світову практику. Хоча історичний досвід показує, що період становлення переживали різні держави і теж шукали шляхи виживання.

Однак залишається недостатньо дослідженим вплив маркетингової діяльності на кінцевого споживача культурної сфери регіону та держави у цілому.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даного дослідження є отримання теоретичних висновків і на їх основі обґрунтування пропозицій щодо формування маркетингу та його впливу на споживача культурної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зведення культурної діяльності до орієнтації на потребу тих, хто фінансує, – не що інше, як своєрідне зведення культури до платних послуг, де за основу беруться потреби чиновників, державних структур, спонсорів, меценатів, партійних лідерів. Сфера культури стає «ідеологічним чинником», «ідеологічним забезпеченням» економічних програм стосовно потреб номенклатури та адміністративно-командної системи або сферою забезпечення «культурних програм», представництва сфери бізнесу [3, с. 289].

Тим і корисна концепція маркетингу, що вона дає змогу розкрити та зрозуміти недостатність та небезпеку. Головна специфіка сфери культури та будь-якого не-профіту – у «розщепленні» їх ринків та необхідності встановлення відповідності та гармонії їх частин. Орієнтирами цієї відповідності та гармонії можуть бути: а) законодавство, що регулює не-профітну діяльність та встановлює, яким її різновидам повинна забезпечуватися підтримка бюджетними грошима платників податків; б) комплексні та цільові програми з пріоритетних для бюджетного (чи іншого джерела) фінансування. У різних країнах це робиться по-своєму. Тут не місце вдаватися в ці подробиці, тим більш що матеріали із цього питання є у відкритому доступі.

Неприбуткові організації (НО) фактично виконують функцію реалізаторів соціальних ідей та програм. Таким чином, їх маркетинг (МНО) стратегічно орієнтований на вирішення соціальних завдань споживача і на соціальні інститути, які ідентифікують свої цілі із цілями неприбуткових організацій. МНО поєднує в собі як традиційний комерційний маркетинг, так і некомерційну діяльність із домінуючою роллю останньої, що не означає відмови від основних компонентів маркетингу.

МНО у соціально-культурній сфері – це і визначення ринків соціально-культурних послуг та їх позиціонування, і цілеспрямована реклама і просування, і конкуренція, у тому числі з комерційними фірмами, і завоювання або створення своєї ніші на ринку послуг, і диверсифікація фінансування, і зовнішньоекономічна діяльність. Отже, є маркетинг ідей (програм), де суб'єктами є соціальні інститути (органи влади, партії, громадські організації, фонди, рухи тощо), виробники соціальних послуг, ЗМІ та ін., а також неприбуткових організацій (як вже підкреслювалося, через особливості сучасного бізнесу). Споживачами ж виступають члени суспільства (виборці, платники податків, соціально незахищені групи населення, студенти тощо) [1, с. 5].

У маркетингу соціальних інститутів ідеться про інституціоналізовану діяльність щодо забезпечення соціально значущих цілей та функцій. Це вид СМ, пов'язаний із соціалізацією, прищепленням та розвитком визначених норм і цінностей, стереотипів і зразків поведінки. Прикладом можуть служити СМ партій, лідерів, релігійних конфесій. Різновидом цього виду маркетингу є також маркетинг закладів культури (бібліотек, музеїв, театрів тощо). Його особливості доцільно розглянути на прикладі певного типу установ, зокрема театрів або музеїв.

Музеї займаються наданням різних послуг, які можуть бути класифіковані за кількома ознаками. З точки зору досягнення статутних цілей послуги музеїв можуть бути основні і додаткові. Основні послуги спрямовані на реалізацію місії музею. Наприклад, для Ермітажу основними послугами є виставкова діяльність (подання та інтерпретація колекцій), а також освітня робота (екскурсії, лекції, дитячі та юнацькі студії, семінари, конференції тощо).

Додаткові послуги, навпаки, реалізують другорядну мету музею та можуть бути спрямовані на задоволення потреб клієнтів в інформаційному забезпеченні, харчуванні, сувенірній продукції тощо. У цьому разі додаткові послуги постають як послуги буфетів, ресторанів, магазинів для відвідувачів, а також у формі різних подій (прийомів, зустрічей, концертів, спектаклів). Наприклад, у музеї м. Києва до додаткових послуг можна віднести послуги кафе, книжкових кіосків, фотомайстерень, обмінного валютного пункту, пошти тощо.

Із точки зору культурної значущості послуги музеїв діляться на прямі та посередницькі. До

прямих послуг належать послуги художників, скульпторів, графіків, що мають безпосередню культурну значимість та популярність серед споживачів [9, с. 247]. Як посередницькі розглядаються послуги екскурсів, лекторів, бібліотекарів, які не мають власної культурної значущості і служать лише засобом передачі прямих послуг споживачу. Із точки зору автентичності послуги музеїв можна класифікувати на первинні та вторинні. Первинні послуги представляють собою нематеріальні блага, які пропонуються споживачу в теперішньому вигляді або стані (екскурсія, концерт та ін.). Вторинні послуги, або вторинний продукт, – це результат перетворення нематеріального продукту в матеріальний (відео- та аудіокасети та ін.). Цілями виробництва вторинного продукту є не тільки популяризація музею, але також залучення додаткових фінансових коштів. Ціноутворення на послуги музеїв має низку особливостей [4, с. 476]. У світовій практиці виділяються два основних підходи до встановлення вхідної плати в музей: західноєвропейській та американській.

Перший підхід до встановлення вхідної плати в музей є найбільш популярним серед західноєвропейських музеїв. У них вхідна плата, як правило, диференційована за двома-трьома категоріями та стягується щодня за винятком одного дня на тиждень. Зазвичай пільговим тарифом (50%) користуються студенти та музейні працівники. Витрати на обслуговування західноєвропейської цінової політики є високими у зв'язку з реалізацією диференційованого підходу, проте прибутки від неї істотно перевищують необхідні витрати.

Здебільшого західноєвропейський підхід забезпечує високі доходи від вхідної плати та водночас дає можливість відвідування музею малозабезпеченим верствам населення.

Другий підхід до встановлення вхідної плати в музеї поширений в американських музеях, де замість фіксованої вхідної плати активно заохочуються пожертвування з боку відвідувачів. Поряд з анонімними пожертвами музеї формують клуби, кола та товариства своїх друзів, надаючи їх членам у відповідь на грошовий внесок певні привілеї. Особливої уваги заслуговує цінова політика Метрополітен-музею. Номінально оцінюючи відвідування музею в десять доларів, Метрополітен допускає плату за вхід залежно від рівня платоспроможності відвідувача. Відвідувач сам вибирає, яку суму грошей він у змозі віддати за відвідування музею.

У результаті нефіксована вхідна плата та добровільний характер пожертвувань в американському підході відкривають доступ до музейних послуг населенню з низькими доходами. Незважаючи на те що обслуговування клубів та товариств друзів пов'язане з певними витратами, загальні витрати на обслуговування подібної цінової політики є нижчими, ніж у першому підході. З точки зору витрат американський підхід є більш ефективним [5, с. 147]. Інколи сума заоща-

джених коштів за рахунок мінімізації витрат та зібраних пожертв може перевищувати прибутки від західноєвропейської цінової політики.

Разом із тим американський підхід має і низку недоліків. З одного боку, безкоштовний вхід не дає відвідувачам змоги «відчути» значимість музею. З іншого боку, у музейного персоналу пропадає стимул для ініціативної роботи, побудови цікавих експозицій, високого рівня обслуговування тощо. Для усунення виділених недоліків музеї, що підтримують безкоштовний вхід, як правило, активно проводять цінову політику в галузі тимчасових експозицій. Безкоштовний вхід у даному разі дає змогу ознайомитися тільки з постійними колекціями музею, за відвідування ж спеціальних або тимчасових виставок стягується окрема плата.

У процесі реалізації товарів та послуг музеї здебільшого використовують власні канали розподілу або маркетингу, до яких належать музейні квиткові каси, екскурсійні відділи, сувенірні магазини тощо. Однак у зв'язку з розвитком підприємницької діяльності в музеях більшої популярності набули такі незалежні канали розподілу, як реалізація сувенірної продукції через магазини аеропортів, готелів як усередині країни, так і за кордоном. Наприклад, Національний художній музей активно реалізує свою сувенірну та друковану продукцію через магазини українських та іноземних аеропортів. Окрім того, музеї надають широкі права комерційним підприємствам користування своєю торговою маркою.

Музеї приділяють багато уваги питанням просування своєї продукції. Найбільш поширені методи стимулювання збуту музейних послуг засновані на розвитку довгострокових відносин, з одного боку, виробників зі споживачами та, з іншого – виробників із посередниками. Наприклад, стимулювання проводиться за допомогою абонементного обслуговування, надання безкоштовних послуг (вільне відвідування музею протягом року та ін.), використання ігрових елементів (конкурси, лотереї), організації клубних форм робіт тощо.

Реклама в музеях відіграє здебільшого невелику роль у прибутковій діяльності. Це пов'язано передусім із високими витратами на придбання місця та часу в засобах масової інформації, що не може дозволити собі музей. Як альтернативу рекламі музеї активно використовують пропаганду, складову частину елементу «суспільні зв'язки», до завдань якої входить популяризація музею. До пропаганди належать розміщення інформаційних статей у масових друкованих виданнях (газетах, журналах), поширення важливих відомостей за допомогою радіо- та телевізійних програм [7, с. 170].

В Україні функціонують театри як державного, національного, обласного та міського рівнів фінансування, так і приватних та громадських організацій. Джерелами фінансування їх діяльності є кошти установ, квитки, оплачені

публікою, спонсорські кошти, власна прибуткова діяльність. У США бюджетні кошти залучаються незначною мірою. Основні кошти надходять від спонсорів та від власної діяльності. А у всесвітньо відомої «Метрополітен-опера» з державних джерел покривається лише 3% витрат. В Європі ж традиційно театри отримують значну державну підтримку. Наприклад, для оперних труп вона доходить до 70–80% їх витрат або видатків.

Якщо у США з бюджету (федерального уряду та штатів) витрачається на розвиток культури і мистецтва приблизно \$2,0 на особу, то у Великобританії – \$9,0, у ФРН – \$27,0, у Голландії – \$27,0, у Швеції – \$36,0. В українських театрах раніше з бюджету покривалося 70% поточних витрат, а 30% – від продажу квитків, ціна яких строго контролювалася. Інші джерела були жорстко обмежені і теж контролювалися. Тепер ці обмеження зняті, і театральний менеджмент України все більше відповідає загальносвітовим тенденціям, однією з яких є перехід від філантропії (театрального меценатства) до спонсорства, тобто взаємовигідної співпраці [2, с. 64].

У театральному маркетингу чітко розрізняються прибутковий (комерційний) та соціальний складники. Перший пов'язаний із публікою, для українських умов зараз це ринок нових заможних, а також зарубіжних глядачів (туристи в Україні та зарубіжні гастролі). Однак цей ринок відкритий не для всіх театрів. Так, іноземний турист навряд чи піде на драматичний спектакль (насамперед через мовний бар'єр). На туристичну публіку тому можуть розраховувати лише музичні театри (опера, балет, меншою мірою – оперета та мюзикл). Нові заможні люди також воліють відвідувати престижні театри та спектаклі. Тому більшості рядових українських театрів розраховувати на доходи від таких глядачів не варто.

Тому для театрів найважливішою складовою частиною менеджменту є СМ, орієнтований на органи влади, громадські організації, спонсорів та лише частково – на публіку. Крім іншого, СМ важливий для театрів (як, утім, й інших установ культури) тим, що дає змогу більшою мірою реалізовувати соціальні функції мистецтва (не скочуючись до режиму псевдокомерційного псевдотеатру), створює у глядачів регіону почуття (до речі, престижне) долучення до культурного життя, дає змогу боротися за бюджетні та за спонсорські кошти.

У принципі, слід, очевидно, розрізняти в театральному маркетингу дві основні моделі: комерційну (бродвейську) модель і модель студійну. У першому випадку мова йде про обмежений репертуар (до одного спектаклю), але із залученням провідних драматургів, артистів (зірок). Це відкриває можливості потужної реклами, додаткових доходів (трансляція, відео, сувеніри, листівки тощо).

Такий спектакль розрахований на широку публіку та тривале існування. У другому випадку

широко практикується участь труп у культурних, політичних акціях, комерційній рекламі; орієнтація на цільового глядача, а також нетрадиційне поширення білетів (стимулювання продажів). Сегментація ринку в театральному маркетингу включає в себе: державу (як джерело фінансування за нормативами та у вигляді держзамовлення); населення, згруповане не за соціально-демографічними ознаками, а за інтенсивністю спілкування з театром (залучення до театрального життя); туристів; засоби масової інформації; творчі спілки та об'єднання (як організаторів конкурсів, фестивалів, оглядів, гастролей); благодійні громадські організації; спонсорів (юридичні та фізичні особи); посередників (як організаторів гастролей); конкурентів (у плані співпраці).

Товарна стратегія театрального маркетингу в недиференційованому вигляді допускає спектаклі, які не орієнтовані на певні групи глядачів. Ця стратегія є найбільш поширеною, тому що дає можливість тривалої експлуатації. Вона прийнятна скоріше для театрів у центрах культурного життя: столицях, великих туристичних центрах. Диференційована стратегія орієнтує на різноманітну публіку (за віком, за жанром, за ступенем підготовленості). Ця стратегія найбільш прийнятна в провінційних колективах [8, с. 49]. Прикладом концентрованої стратегії може служити репертуарна політика в радянській Україні, коли репертуар чітко планувався та регламентувався.

Цінова стратегія маркетингу культури залежить від обсягу бюджетного фінансування, від цін у конкуруючих установах культури, від товарної стратегії. Недиференційована – припускає ціни, усереднені для різних груп, диференційована та концентрована – можливість сегментування, вилку цін мінімальних та максимальних (престижних, бар'єрних для ізолюваних груп). Стратегія просування орієнтується насамперед на використання комерційних засобів. Це комерційна реклама, як пряма так і непряма (рецензії, інтерв'ю з режисерами, артистами та ін. Public relations), стимулювання продажів, побічна комерційна діяльність (магазини, виставки-продажі, звукові студії). На Заході широко практикується платний доступ публіки у день, іноді увечері, у фойє з демонстрацією відеозаписів фрагментів вистав, виставок тощо.

Вибір стратегії просування залежить від товарної стратегії. Недиференційована стратегія припускає потужну тотальну рекламну кампанію з урахуванням іміджу театру, зірок, скандальних тем. Диференційована та концентрована – орієнтує на кумулятивний ефект просування.

Стратегія реалізації передбачає продаж квитків у стаціонарних касах, місцях масових гулянь, роботи, навчання, в історичних місцях, а також виїзні гастроли. Це також пов'язано з маркетингом місць (територій). Це діяльність із метою створення, підтримки або зміни поведінки, яка стосується конкретних місць (житла, господарських зон, місць відпочинку), а також маркетинг інвестицій у земельну власність. Специфіка цього виду СМ полягає в тому, що він, по суті, є способом практичної реалізації маркетингу ідей (програм), тому що в основу залучення до території коштів і ресурсів кладуться конкретні соціальні ідеї та програми. Це можуть бути ідеї економічного та соціального відродження (прикладами можуть служити такі програми для м. Львова, м. Нью-Йорка, м. Венеції та ін.), політичного відродження міста (наприклад, м. Берліна як столиці об'єднаної Німеччини), створення технополісів (м. Ліон, м. Хабонаї), створення спортивно-рекреаційних зон (м. Альбервілль, м. Сочі, м. Донецьк та ін.) [6, с. 27].

Саме соціально-економічний підйом міст – історико-культурних центрів та пам'яток робить їх привабливими для туризму, сприяє науково-технічному розвитку, у тому числі матеріального середовища. Та все ж маркетинг територій орієнтований не на економічну вигоду, а на створення умов для такої вигоди і для жителів, для інвесторів, для регіону та для країни.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Два джерела фінансування спрацюють нині тільки за умови чіткого уявлення про можливі результати фінансованої діяльності, тому й є необхідною розробка спеціальних програм та їх СМ. Маркетинг регіонів, міст, територій, по суті, об'єднує соціальний маркетинг та звичайний комерційний маркетинг. Наприклад, маркетинг іміджу великого міста направлений на залучення інвесторів, забудовників, економічних партнерів і в комерційній, і в некомерційній діяльності, приваблення туристів. Маркетинг територій переважно будується навколо землі на основі її продажу, оренди, права на господарювання освоєння, права на комерційну та некомерційну діяльність на території, надання права на відвідування. У всіх цих випадках метою є не продаж землі, а можливість отримання з її допомогою гарантованих доходів. Так, розвиток туризму припускає додатковий комфорт, наявність історичних та культурних пам'яток, унікальність місця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні / В.М. Геєць // Економіка України. – 2000. – № 1–2. – С. 4–11.
2. Кисіль Н.М. Фактори впливу на розвиток і територіальну організацію соціально-культурної сфери / Н.М. Кисіль // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – Вип. 80. – С. 62–66.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – М.: Вильямс, 2009. – 1072 с.
4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 1008 с.
5. Новаторов В.Е. Маркетинговые исследования в сфере культуры / В.Е. Новаторов. – Омск: ОмГУ, 2005. – 255 с.
6. Новаторов В.Е. Маркетинговые персонал-технологии в учреждениях культуры: [монография] / В.Е. Новаторов. – Омск: ОмГУ, 2001. – 151 с.
7. Осипова Г.М. Обґрунтування концепції маркетинг-логістичного управління соціокультурною сферою / Г.М. Осипова // Державні механізми управління природокористуванням: зб. наук. праць. – 2011. – Т. XII. – Вип. 181. – С. 168–181.
8. Переверзев М.П. Менеджмент у сфері культури й мистецтв / М.П. Переверзев. – М.: Инфра-М, 2010. – 192 с.
9. Тульчинський Г.Л. Маркетинг у сфері культури / Г.Л. Тульчинський, Є.Л. Шекова. – М.: Лань, 2009. – 496 с.

УДК 330.3:338

АНАЛІЗ ГОЛОВНИХ СКЛАДНИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАУКОЄМНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF KEY COMPONENTS OF INFORMATION SECURITY OF KNOWLEDGE-INTENSIVE SECTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE

Діброва О.В.аспірант кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті розглянуто поняття інформаційної безпеки наукоємного сектору економіки. Досліджено поняття наукоємного сектору та фактори, що впливають його розвиток. Проаналізовано фактори, що впливають на інформаційну безпеку наукоємного сектору, а також об'єкти та суб'єкти інформаційної безпеки наукоємного сектору економіки.

Ключові слова: інформаційна безпека, наукоємність, фактори загроз, наукоємний сектор, наукоємні галузі.

В статье рассмотрено понятие информационной безопасности наукоемкого сектора экономики. Исследованы понятие наукоемкого сектора и факторы, влияющие на его развитие. Проанализированы факторы, влияющие на информационную безопасность наукоемкого сектора, а также объекты и субъекты информационной безопасности наукоемкого сектора экономики.

Ключевые слова: информационная безопасность, наукоемкость, факторы угроз, наукоемкий сектор.

The article considers the the notion of information security of knowledge-based economy. Also investigated idea of high technology sector and the factors influencing its development. We analyzed main factors affecting information security of knowledge-based sector. Besides defined objects and subjects of information security knowledge-based economy.

Keywords: information security, research intensity, factors of threats, knowledge based sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У період швидкої глобалізації та інформатизації збільшується залежність кожної сфери діяльності держави від інформації, її обсягів, а також від її якості. У міжнародному просторі відбувається формування інформаційної економіки, де основним товаром є інформація, а також формується економіка знань. Інформація перестає бути суто технічною категорією чи набором даних, які можна використати лише за певних умов та за допомогою спеціалізованого технічного обладнання та пристроїв. У цей час розміри наукоємного сектору і масштаби використання високих технологій характеризують науково-технічний та економічний потенціал країни [1]. Важливість галузей наукоємного сектору для економічного зростання доволі висока: фірми та підприємства цих галузей досить інтенсивно здійснюють інноваційну діяльність, що сприяє розширенню наявних і утворенню якісно нових ринків збуту й ефективнішому використанню ресурсів.

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

і на які спирається автор. Питання наукоємності та наукоємних виробництв розглядають та досліджують досить багато вчених, практиків та науковців, серед них: П.А. Борисенко [2], В.І. Долгий [3], М.М. Кошевий [4], Ю.С. Кривелева [5], О.В. Манойленко [6], О.Б. Саліхова [7] та ін.

Питанням інформаційної безпеки у своїх працях увагу приділяли О.В. Литвиненко [8], О.Г. Данільян [9], Л.С. Харченко [10] та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Таким чином, ці проблеми, будучи актуальними завжди, мають особливе значення в умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій та вимагають особливої уваги до інформаційної безпеки наукоємного сектору, ефективного регулювання якою сприятиме покращенню економічного становища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою цієї статті є аналіз головних складників інформаційної безпеки наукоємного сектору національної економіки як одного з основних факторів росту рівня конкурентоздатності держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Наукоємність – це один із показників, що характеризують технологію виробництва продукції та відображає ступінь її зв'язку з науковими дослідженнями та розробками [9].

Наукоємні галузі – галузі економіки, продукція, роботи і послуги яких відзначаються значним використанням новітніх досягнень науки й техніки. Як правило, ці галузі витрачають значні кошти на проведення науково-дослідних розробок і впровадження їх результатів у виробництво. Наукоємні галузі промисловості відрізняються високими і стійкими темпами розвитку, що веде до зростання питомої ваги продукції цих галузей у цілому в обробній промисловості, тобто дані галузі характеризуються високою еластичністю зростання [10]. У наукоємних галузях промисловості можна спостерігати, що розвиток нових виробів і приладів з урахуванням підвищення їх надійності, зниження енергоспоживання і вартості відбувається під впливом одночасно й технологічних, й економічних чинників [10].

Для наукоємних галузей промисловості характерна висока питома вага продукції військового призначення, завдяки чому забезпечуються гарантовані ринки збуту і зростання обсягів виробництва за незмінного рівня ціни. Крім того, держава як споживач військової продукції надає цим галузям різні податкові і амортизаційні пільги [11].

Також для наукоємних галузей промисловості характерне зростання не тільки кількісних, а й якісних параметрів. Передусім вони відрізняються більш високими темпами зростання продуктивності праці – у 2,5–3 рази вище, ніж в інших галузях. Отже, наукоємний сектор економіки як сфера економіки характеризується високими питомими витратами на наукові дослідження та розробки, сприяє реалізації фундаментальних і прикладних науково-дослідних робіт, освоєння, виробництва та комерціалізації вітчизняних наукоємних технологій [12].

До наукоємних галузей належать такі галузі економіки, для виробництва продукції та послуг яких використовуються новітні досягнення науки та технологій. Переважно такі галузі та виробництва інвестують кошти в науку та інновації і вирізняються передовим рівнем та якістю виробництва, високим рівнем потенціалу дослідників і кваліфікованих працівників. Продукція цих галузей виробляється з використанням останніх новітніх розробок та характеризується високим рівнем конкурентоздатності на ринку.

Одним з актуальних питань сьогодення є питання забезпечення інформаційної безпеки наукоємного сектору, враховуючи всі його особливості. Сучасна інформатизація якісно поліпшує досягнення цілей діяльності організацій та підприємств і є умовою розвитку країни. Розвиток процесів глобалізації у світі створює передумови для прискореного розвитку інформаційної економіки.

Наслідком переважання такого напрямку економічного розвитку є те, що одними з найдорожчих компаній світу є не найбільші ресурсодобувні та переробні підприємства, а ті підприємства, які спеціалізуються на інтелектуальній, наукоємній, високотехнологічній продукції і намагаються знижувати питоме споживання енергоносіїв на одиницю продукції і ціну на них.

Інформаційною безпекою наукоємного сектору економіки слід уважати комплексну систему механізмів забезпечення інформаційної безпеки та методів захисту інформації, якою володіють підприємства, від несанкціонованого доступу, руйнування, модифікації, розкриття і затримок під час надходження та підтримуючої її інфраструктури від будь-яких випадкових або зловмисних дій, результатом яких може бути нанесення її власникам збитків, а також система попередження та реагування на негативні інформаційний впливи та операції, що можуть спричинити негативні наслідки для науково-технологічного потенціалу держави.

Для досягнення цілей забезпечення інформаційної безпеки наукоємного сектору економіки важливо правильно визначити об'єкти інформаційної безпеки.

До таких об'єктів належать:

- інформаційні ресурси держави, підприємств, установ та організацій, що містять конфіденційну інформацію (секретну, обмеженого доступу або ж комерційну таємницю), а також загальнодоступну відкриту інформацію та наукові знання, які мають пряме відношення до наукоємного сектору економіки держави;
- інформаційна інфраструктура наукоємного сектору (мережі зв'язку та інформаційних комунікацій, центри аналізу та обробки даних, системи і засоби захисту інформації);
- система формування, поширення і використання інформаційних ресурсів у країні;
- система управління інформацією підприємства сектору;
- результати наукової та інноваційної діяльності.

Предметом забезпечення інформаційної безпеки наукоємного сектору є інформаційні ресурси та інформаційні системи, бази даних, програмне забезпечення, інформативні фізичні поля різного характеру, наукоємні технології.

До суб'єктів інформаційної безпеки наукоємного сектору економіки належать:

- держава, що здійснює свої функції через відповідні органи;
- органи управління підприємств наукоємного сектору;
- наукові організації, що здійснюють діяльність у межах наукоємного сектору;
- громадяни, суспільні або інші організації й об'єднання, що володіють повноваженнями щодо забезпечення інформаційної безпеки відповідно до законодавства.

Факторами, що визначають рівень інформаційної безпеки наукоємного сектору економіки, є:

1. визначення пріоритетів науково-технічної політики;
2. системний та оперативний розвиток законодавчої бази;
3. чітке і послідовне здійснення структурних перетворень;
4. комерціалізація науково-виробничої діяльності;
5. міжнародне співробітництво;
6. раціональний захист внутрішнього ринку, цілеспрямовані активні дії щодо завоювання вітчизняними товаровиробниками світового ринку;
7. створення ефективного державного механізму поширення і впровадження інновацій;
8. створення науково-технічних та інвестиційних відділів у новітніх областях досліджень і розробок.

Наслідками таких впливів є неякісна реалізація цілей забезпечення інформаційної безпеки, що у подальшому призведе до зміни темпів розвитку наукоємного сектору, негативних економічних впливів на державу та її становище на міжнародній арені.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Нині ми спостерігаємо, що економіка України характеризується падінням рівня наукоємності виробництва та рівня наукоємності праці, що, як наслідок, призводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції, обладнання, рівня надання послуг, технологічних процесів та збільшення залежності від імпорту наукових досягнень замість використання та розвитку вітчизняних. Із року в рік знижується рівень фінансування наукових та науково-дослідних робіт і досліджень, що негативно впливає на рівень упровадження інновацій та розвиток новітніх технологій, відбувається відтік кваліфікованих кадрів за кордон, а нові проекти та розробки через неефективне управління інформаційною безпекою так і залишаються на рівні проектів через те, що на відміну від розвинених країн використовувані технології не дають змоги швидко отримати результати. На нашу думку, дана тема може стати основою для подальших досліджень і потребує розвитку у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варшавський А.Е. Наукоємкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России / А.Е. Варшавский // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 2. – С. 61–83.
2. Борисенко П.А. Закономірності розвитку наукоємних галузей промисловості / П.А. Борисенко // Держава і регіони. – 2008. – № 4. – С. 12–17.
3. Долгий В.И., Верещагина Л.С. К вопросу о характеристике наукоємких отраслей и технологий / В.И. Долгий, Л.С. Верещагина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 4(53). – С. 51–55.
4. Кошевий М.М. Розвиток наукоємного сектору національної економіки України / М.М. Кошевий // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 1. – С. 5–10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/drep_2013_1_3.pdf.
5. Кривелева Ю.С., Мисинева И.А. современные подходы к управлению наукоємким производством / Ю.С. Кривелева, И.А. Мисинева // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2012. – № 8. – С. 206–207.
6. Манойленко О.В., Кравченко С.М. Теоретико-методичні аспекти удосконалення державної інвестиційної політики з розвитку сектору наукоємних виробництв / О.В. Манойленко, С.М. Кравченко // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 104–109.
7. Саліхова О.Б. Оцінка високотехнологічної виробничої сфери – фундамент для створення дієздатної інноваційної стратегії держави / О.Б. Саліхова // Економіка промисловості. – 2010. – № 1. – С. 85–95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2010_1_15.pdf.
8. Литвиненко О.В. Інформаційні впливи та операції. Теоретико-аналітичні нариси: [монографія] / О.В. Литвиненко. – К.: НІСД, 2003. – 240 с.
9. Данільян О.Г. Національна безпека України: сутність, структура та напрямки реалізації: [навч. посіб.] / О.Г. Данільян, О.П. Дзьобань, М.І. Панов. – Х.: Фоліо, 2002. – 285 с.
10. Харченко Л.С. Інформаційна безпека України: Глосарій / Л.С. Харченко, В.А. Ліпкан, О.В. Логінов. – К.: Текст, 2004. – 136 с.
11. Гринько Т.В., Кошевий М.М. Методи оцінки показника наукоємності продукції / Т.В. Гринько, М.М. Кошевий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2012_7/228.pdf.
12. Ильдеменов С.В. Инновационный менеджмент / С.В. Ильдеменов, А.С. Ильдеменов, В.П. Воробьев. – Москва: Инфра-М, 2002. – 208 с.
13. Чепурин М.Н. Курс экономической теории: [учебник для вузов] / М.Н. Чепурин; 5-е изд., испр., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2006. – 830 с.
14. Кукин В.И. Информатика: организация и управление / В.И. Кукин. – Москва: Экономика, 1991. – 176 с.
15. Сащук Г. Інформаційна безпека в системі забезпечення національної безпеки / Г. Сащук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journ.univ.kiev.ua/trk/publikacii/satshuk_publ.php.

ОБЛІГАЦІЇ ВНУТРІШНЬОДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

BONDS OF DOMESTIC LOAN AS INSTRUMENT OF ADJUSTING OF ECONOMY OF UKRAINE

Доценко І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

Наельток М.Ю.

студентка факультету економіки і управління,
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто місце державних цінних паперів, зокрема облігацій внутрішньодержавної позики на фондовому ринку України. Висвітлено основні показники розвитку ринку за 2013–2015 рр., проаналізовано їх динаміку. Представлено суб'єктивне бачення основних проблем розвитку ринку ОВДП та шляхи їх подолання.

Ключові слова: інвестиції, цінні папери, облігації внутрішньодержавної позики, фондовий ринок, бюджет, емітент.

В статье рассмотрено место государственных ценных бумаг, в частности облигаций внутригосударственной ссуды на фондовом рынке Украины. Отражены основные показатели развития рынка за 2013–2015 гг., проанализирована их динамика. Представлено субъективное видение основных проблем развития рынка ОВДП и пути их преодоления.

Ключевые слова: инвестиции, ценные бумаги, облигации внутригосударственной ссуды, фондовый рынок, бюджет, эмитент.

The place of state securities is in-process considered, and in particular bonds of domestic loan at the fund market of Ukraine, the basic indexes of market development are reflected for 2013-2015, their dynamics is analysed. Subjective vision of basic problems of market of bonds of domestic loan and ways of their overcoming development is also presented in the article.

Keywords: investments, securities, bonds of domestic loan, fund market, budget, issuer.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Провідним емітентом на ринках боргових зобов'язань у багатьох країнах світу є держава. У більшості країн уряд випускає боргові цінні папери, щоб забезпечити фінансування різниці між податковими надходженнями та поточними витратами, а також іноді профінансувати деякі загальнонаціональні інвестиційні або соціальні проекти. Такі цінні папери користуються попитом через найменшу їхню ризикованість, адже держава як емітент цінних паперів відповідає за зобов'язаннями всім своїм майном. Удалий досвід інвестування в державні цінні папери західноєвропейських держав, таких як Німеччина, Франція, США, зумовив актуальність аналізу сегменту державних цінних паперів на фондовому ринку України, дослідження його динаміки та порівняння із зарубіжними тенденціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми інвестування в державні цінні папери розглядали такі науковці, як О. Барановський, Т. Вахненко, М. Єрмошенко, В. Козюк, В. Корнєєв, Г. Кучер, І. Лютий, Р. Рак та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз ринку ОВДП України, визначення тенденцій його розвитку, проблем функціонування та шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Боргові цінні папери є одним з організаційно-правових способів опосередкування руху капіталу в економіці, від накопичення його у грошовій формі до перетворення у позичковий чи виробничий. Відповідно, сферу обігу власне цінних паперів можна розглядати як один із сегментів більш широкого механізму, що включає

всі «канали» такого перерозподілу. Безпосередніми учасниками фондового ринку є [5]:

– емітенти – юридичні особи, міські ради, а також держава в особі уповноважених нею органів державної влади, яка від свого імені розміщує емісійні цінні папери та бере на себе зобов'язання щодо них перед їх власниками;

– інвестори в цінні папери – фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від укладених коштів або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до законодавства. На фондовому ринку окремо виділяють інституційних інвесторів, якими є ІСІ, інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та інші фінансові установи, які надають фінансові послуги;

– саморегулювні організації професійних учасників ринку – неприбуткові об'єднання учасників фондового ринку, що проводять професійну діяльність на ньому з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність (діяльність реєстраторів і зберігачів), утворені відповідно до критеріїв і вимог, установлених НКЦПФР;

– професійні учасники – юридичні особи, які на підставі ліцензії, виданої НКЦПФР, провадять на фондовому ринку професійну діяльність, види якої визначено законами України.

Держава як учасник фондового ринку має право випускати боргові цінні папери. Ринок державних боргових зобов'язань виконує такі макроекономічні функції [1]:

– фінансування поточного бюджетного дефіциту. Для досягнення своїх цілей держава здійснює витрати з державного бюджету. З огляду на різноманітні обставини, бюджет часто зводиться з дефіцитом, тобто видатки перевищують доходи. Для залучення коштів на покриття дефіциту випускаються цінні папери;

– регулювання грошової маси в обігу. Випуск державних цінних паперів є інструментом для зменшення маси грошей в обігу; скупка державою своїх боргових зобов'язань означає збільшення грошової маси;

– переоформлення раніше випущених цінних паперів. Можлива ситуація, коли держава

бажає відкласти платежі по своїх цінних паперах, строк викупу яких уже настав. Тоді вона обмінює ці папери на нові чи випускає інші цінні папери, кошти від реалізації яких спрямовуються на погашення раніше випущених;

– касове виконання державного бюджету. Передбачає використання короткострокових цінних паперів для того, щоб у межах одного бюджетного року ліквідувати короткостроковий розрив між доходами та видатками. Згладжування нерівномірного надходження податкових платежів. У деяких випадках розрив між доходами та видатками бюджету зумовлений незбалансованістю надходжень податкових платежів. Випуск державних цінних паперів може усунути цю причину;

– забезпечення комерційних банків ліквідними активами. Розміщуючи свої активи в державних цінних паперах, комерційні банки отримують не лише високоліквідний, а й безризиковий товар.

Державні облігації України поділяються на облігації внутрішніх державних позик, облігації зовнішніх державних позик та цільові облігації внутрішніх державних позик.

Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) є борговими цінними паперами, що посвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання держави сплатити у визначений строк кошти за такими облігаціями, як їх номінальну вартість, так і дохід за такими облігаціями згідно з умовами їх продажу. Облігації можуть існувати лише в бездокументарній формі.

Стимулюючим фактором поширення ОВДП є те, що дохід, отриманий платником податку – фізичною особою у вигляді інвестиційного прибутку від операцій з облігаціями внутрішніх державних позик, не оподатковується податком на доходи фізичних осіб.

Розглянемо структуру фондового ринку України для визначення частки ОВДП (табл. 1).

ОВДП займають найбільшу частку фондового ринку. У 2014 р. їхня частка зросла на 18,75%, а в 2015 р. – зменшилась на несуттєву величину – 0,32%. Це свідчить про високий рівень довіри покупців та розвиток державного сектору ринку цінних паперів України.

Для наочного аналізу тенденцій розвитку державного сектору фондового ринку України

Таблиця 1

Ретроспективний аналіз структури цінних паперів на фондовому ринку України [3]

Цінний папір	Частка на ринку, %			2014 р. /2013 р.	2015 р. /2014 р.
	2013 р.	2014 р.	2015 р.		
ОВДП	74,02	87,9	87,62	118,75	99,68
Облігації підприємств	10,41	5,37	4,78	51,59	89,01
Муніципальні облігації	0,19	0,09	0,01	47,37	11,11
Акції	9,45	4,23	3,2	44,76	75,65
Інвестиційні сертифікати	1,45	0,68	0,75	46,90	110,29
Деривативи	4,48	1,73	3,64	38,62	210,40
Разом	100	100	100		

розглянемо динаміку ОВДП в обігу за 2013 р. – I квартал 2016 р. (рис. 1).

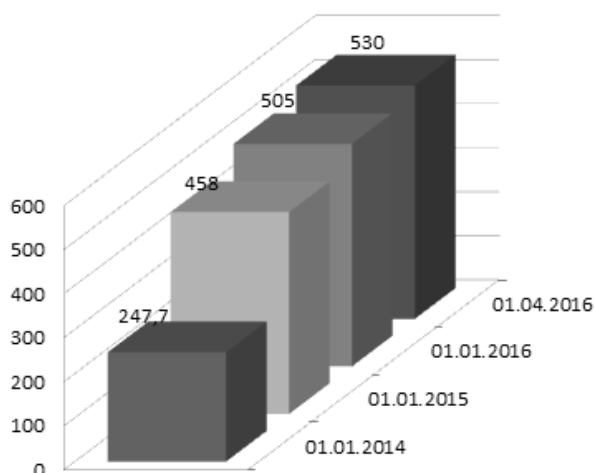


Рис. 1. Аналіз обсягів ОВДП в обігу за 2013 р. – I кв. 2016 р. [2]

Визначивши обсяги ОВДП в обігу на певну дату, можна робити висновки про розміри ринку облігацій внутрішньодержавної позики на цей момент. Отже, згідно з рис. 1, ми можемо стверджувати, що місткість даного сегменту фондового ринку на 01.04.2016 становить 530 млрд. грн., що на 282,3 млрд. більше, ніж на 01.01.2014. Тобто приріст ОВДП за аналізований період становив 114%.

Проте аналіз ОВДП в обігу не може дати повної картини ситуації на ринку. Варто проаналізувати тенденції саме до залучення інвестицій в ОВДП за досліджуваний період, оскільки це дасть змогу зробити висновки про настрої інвесторів, динаміку їхньої готовності вкладати кошти в державні боргові зобов'язання (рис. 2).

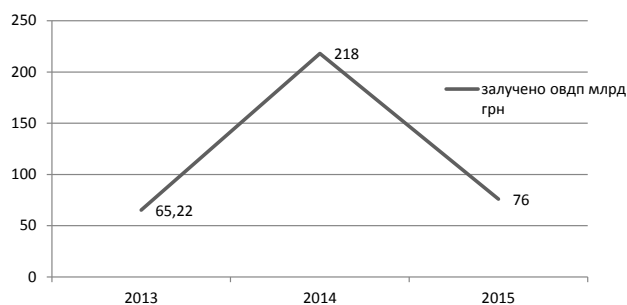


Рис. 2. Обсяг залучених ОВДП за 2013–2015 рр. [2]

Тенденції до залучення ОВДП за 2013–2015 рр. неоднозначні: різке зростання у 2014 р. змінюється таким же різким спадом у 2015 р. Це пояснюється складною політичною та соціально-економічною ситуацією і, як наслідок, високим рівнем інфляції, девальвацією гривні тощо.

Відповідно, змінилися і пріоритети покупців стосовно строку цінних паперів. Якщо в 2013 р. найбільшим попитом користувалися облігації

строком до п'яти років, то в 2014 р. – терміном до двох років, а в 2015 р. – до одного року. Це свідчить про зростання ризиків вкладення в довгострокові облігації.

Роль державних цінних паперів у розвитку фондового ринку України поки що недостатня. Як засвідчує іноземний досвід, державні боргові зобов'язання відігравали суттєву роль у становленні фондових ринків. За останніми даними, у США на операції з державними цінними паперами (казначейськими зобов'язаннями) припадає більше половини загального обсягу біржових торгів, тоді як в Україні цей показник становить лише 8,5%.

Потягом останніх років боргова політика уряду була спрямована на активізацію операцій із розміщення євробондів на зовнішніх ринках за відносного скорочення обсягів запозичень на внутрішньому ринку. Переорієнтація уряду на відносно дешеві зовнішні джерела фінансування дефіциту бюджету призводить до стимулювання розвитку національного фондового ринку та зменшує можливості використання Національним банком України державних цінних паперів як інструмента рефінансування комерційних банків (наприклад, використання ОВДП надало можливість фінансування «Ощадбанку» та «Укргазбанку»).

Відсутність розвинутого ринку державних цінних паперів позбавляє інституційних інвесторів надійного напрямку вкладення накопичених ресурсів, адже саме державні облігації як найменш ризиковані фінансові інструменти становлять основу фондових ринків більшості країн [5].

Надаючи додатковий імпульс розвитку власне фондового ринку, збільшення обсягу операцій держави як емітента цінних паперів дасть змогу Національному банку України розширити використання цього інструмента грошово-кредитної політики, який використовується для підтримки ліквідності банківської системи. Крім того, наявність на ринку достатньої кількості цінних паперів із мінімальним ризиком формуватиме цінові орієнтири для учасників ринку, сприяючи тим самим його стабільності. Це також надасть інституційним інвесторам, зокрема недержавним пенсійним фондам, додаткові можливості вкладення залучених коштів у високоліквідні та надійні цінні папери.

Підвищенню ліквідності ринку державних боргових зобов'язань сприятиме запровадження інституту уповноважених осіб, що підтримуватимуть двосторонні котирування облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП) на вторинному ринку. За рахунок цього потенційні інвестори матимуть можливість у будь-який момент як придбати у необхідній кількості ОВДП, так і продати їх за стабільними цінами, управляючи власною ліквідністю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналізуючи ринок цінних паперів України,

можна стверджувати, що найвагомішу частку займають державні боргові цінні папери, а саме ОВДП. Дослідження динаміки ОВДП яскраво показує, що обсяг залучених інвестицій у 2015 р. суттєво зменшився, хоча обсяг ОВДП в обігу постійно зростає.

Рівень розвитку фондового ринку України, у тому числі й ринку ОВДП, є недостатнім і потребує заходів для його активізації, оскільки саме державні цінні папери як інструмент грошово-кредитної політики можуть стати локомотивом стабілізації та розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кучер Г. Розвиток ринку внутрішніх державних боргових зобов'язань України / Г. Кучер // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 47–58.
2. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Рак Р. Державні цінні папери у сфері державних запозичень України / Р. Рак, К. Ковальська // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2009. – № 116. – С. 7–9.

ФУНКЦІЇ РИТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЯК ЧАСТИНА РИНКУ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

FUNCTIONS OF RITUAL SERVICES AS PARTS OF MARKET OF SOCIAL SERVICES

Марцин В.С.

доктор економічних наук, академік АН ВО України, професор,
професор кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Університет банківської справи

У статті зазначено, що ритуальне обслуговування охоплює інтереси всього суспільства та носить комплексний характер. Для найкращого сприйняття об'єкту господарювання у сфері ритуальних послуг розглянуто основні його функції. Основною ознакою, що вказує на приналежність до ритуальної галузі, на думку автора, може слугувати величина питомої ваги ритуальних послуг у розмірі не менше ніж 50% від загального обсягу послуг, які надає підприємство.

Ключові слова: послуга, функція, сфера ритуальних послуг, муніципальне утворення, державне регулювання.

В статье отмечено, что ритуальное обслуживание охватывает интересы всего общества и носит комплексный характер. Для наилучшего восприятия объекта ведения хозяйства в сфере ритуальных услуг рассмотрены основные его функции. Основным признаком, который указывает на принадлежность к ритуальной отрасли, по мнению автора, может служить величина удельного веса ритуальных услуг в размере не меньше чем 50% от общего объема услуг, которые предоставляет предприятие.

Ключевые слова: услуга, функция, сфера ритуальных услуг, муниципальное образование, государственное регулирование.

It is marked in the article, that ritual service embraces interests of all society and carries complex character. For the best perception of object of menage in the field of ritual services, his basic functions are considered. By a basic sign, in opinion of author that specifies on belonging to ritual industry, the size of specific gravity of ritual services can serve in a size not less than 50% of general volume of services that is given by an enterprise.

Keywords: service, function, ritual service business, municipal education, government control.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У науковій літературі приділено велику увагу оптимальному розподілу ресурсів та ефективному їх використанню для досягнення соціально значущих результатів у різних галузях суспільства, зокрема на ринку соціальних послуг.

Незважаючи на те що науковці активно досліджують сферу послуг, досі не вироблено загальноприйнятого визначення поняття «послуги». Це пов'язано з тим, що сутність послуги можна розглядати з різних точок зору [1; 2]:

- як економічну категорію;
- як вид діяльності;
- як сферу;
- як грошовий потік.

Проте найбільшого розповсюдження отримало формулювання послуги як економічної категорії.

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

і на які спирається автор. О. Ланге вважає, що послугами можна назвати «будь-які функції, які пов'язані... із задоволенням людських потреб, але які безпосередньо направлені на виробництво будь-яких предметів» [3, с. 7].

Ф. Котлер зазначає, що «під послугою необхідно розуміти будь-який захід або вигоду, що одна сторона може запропонувати іншій і які переважно невідчутні і не призводять до оволодіння будь-чим. Виробництво послуг може бути, а може й не бути пов'язане з товаром у його матеріальному вигляді» [4, с. 46].

Автор концепції ринку соціальних послуг А.В. Барков вважає, що під «ринком соціальних послуг слід розуміти певну систему суспільних відносин по задоволенню майнових потреб громадян у соціальних послугах» [5].

Однак невірно трактувати послугу як будь-яку дію, оскільки це передусім дія, що володіє специфічними ознаками. Д.І. Степанов під послугою розуміє різновид об'єктів цивільних правовідносин, яка виражається «у вигляді пев-

ної правомірної операції, тобто у вигляді низки доцільних дій виконавця або в діяльності, що є об'єктом зобов'язання, що має нематеріальний ефект, нестійкий речовинний результат, або матеріалізований результат. Вона пов'язана з іншими договірними відносинами і характеризується властивостями здійсненності, що є не невідділеною від джерела, моментальної споживчості, неформалізованої якості» [6].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Роль ритуального обслуговування охоплює інтереси всього суспільства та носить комплексний характер, оскільки включає в себе сукупність дій, необхідних для проведення всього процесу поховання тіла або останків тіла після його смерті – від оформлення документів до поховання [7].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для розгляду ритуального обслуговування населення як одного з найважливіших об'єктів державного управління та регулювання необхідно розглянути цю галузь із точки зору методології підходів до понять і визначень, структурного складу сфери, класифікації послуг, аналізу різних чинників, що прямо і побічно впливають на сферу ритуальних послуг.

Можна констатувати факт, що сфера ритуальних послуг поєднує велику кількість неоднорідних видів комерційної та некомерційної діяльності та включає в себе різні процеси,

поняття, структури, об'єкти та суб'єкти, що спеціалізуються на наданні ритуальних послуг населенню та виробництві похоронних засобів.

Організація надання ритуальних послуг населенню має ґрунтуватися на таких принципах:

а) мінімально необхідний набір ритуальних послуг має бути наданий усім бажаючим громадянам за цілком доступною ціною, щоб навіть громадяни з низькими доходами змогли замовити такий набір послуг;

б) за бажанням замовника повинні бути надані будь-які послуги і вироби ритуального призначення, які він зможе оплатити.

Надання ритуальних послуг населенню – це бізнес, який здійснюється в умовах:

– конкуренції;

– формування реклами про діяльність фірм;

– реального стійкого попиту населення на вироби і послуги ритуально-похоронного призначення;

– реальної боротьби за інформацію про потенційних замовників, тобто фірма повинна знати про всі факти смерті людей і оперативно пропонувати родичам померлого свої послуги;

– обов'язкової наявності інформації відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів» [8], в якій указуються: назва організації, її організаційно-правова форма; асортимент послуг, їхня якість та ціна; матеріали, використувані під час виробництва виробів; форми та строки надання послуг; гарантії замовникам.

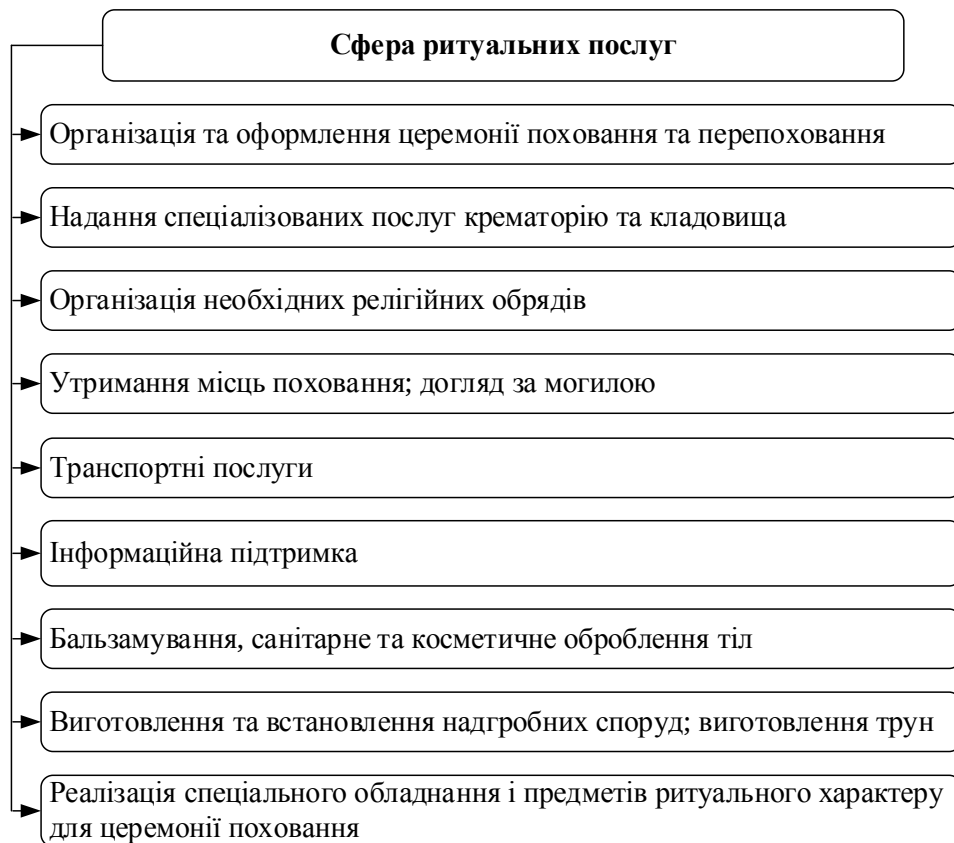


Рис. 1. Функції сфери ритуального обслуговування населення [10]

Ознакою, що вказує на приналежність до даної галузі, на нашу думку, може слугувати величина питомої ваги ритуальних послуг у розмірі не менше ніж 50% від загального обсягу послуг, які надає підприємство.

Таким чином, діяльність із надання ритуальних послуг населенню не обмежується рамками галузі ритуальних послуг і включає в себе діяльність приватних підприємств і підприємств, що надають дані послуги поряд з профілюючими.

Необхідність державного управління та регулювання сфери ритуальних послуг в Україні аргументовано тим, що нині масштаби комерціалізації цієї сфери ринку соціальних послуг вражають своїми розмірами [9]:

- в Україні щорічно вмирає близько 700 тис. людей, 25–30 млн. громадян приймають участь на різних етапах їх поховання;

- функціонує понад 3 000 підприємств ритуального обслуговування різних організаційно-правових форм, що є в кожному муніципальному утворенні, в яких працює понад 20 тис. осіб;

- в Україні налічується близько 34 тис. місць поховань площею понад 200 тис. га;

- для поховання померлих громадян щорічно потрібно щонайменше 200–250 га землі, що більше, ніж територія Князівства Монако;

- ритуальними службами протягом минулого року надано населенню ритуальних послуг та реалізовано предметів ритуальної належності на загальну суму понад 712 млн. грн., що на 6% більше порівняно з 2012 р.;

- загальний обсяг наданих ритуальних послуг та предметів ритуальної належності населенню суб'єктами господарювання різних форм власності у 2013 р. становив 1,33 млрд. грн., з яких майже 54% надано ритуальними службами, тощо.

Зазначені обставини зумовлюють надзвичайно гостру боротьбу на ринку ритуальних послуг державних підприємств, приватного бізнесу та некомерційного сектору. Це призводить до серйозних порушень антимонопольного законодавства та використання деякими учасниками ринку відверто кримінальних засобів конкуренції.

Для найкращого сприйняття об'єкту боротьби у сфері ритуальних послуг слід розглянути основні її функції (рис. 1).

Функції настільки різноманітні, що включають у себе такі послуги:

- виробничі (наприклад, виготовлення та встановлення надмогильних споруд, виготовлення трун);

- транспортні (надання спеціально обладнаного транспорту);

- торговельні (реалізація спеціального обладнання і предметів ритуального характеру для церемонії поховання);

- оформлювальні (організація й оформлення церемонії поховання та перепоховання);

- різноманітні інформаційні послуги.

Наведена різноманітність функцій сфери ритуального обслуговування населення ускладнює процес управління, організації та контролю стратегічного розвитку цієї сфери в рамках регіонального та державного управління.

Роль територіальних і муніципальних утворень у формуванні сучасного підходу до сфери ритуальних послуг полягає в тому, щоб створити умови для максимально можливого використання наявних і створення нових ресурсів, які забезпечують вирішення найскладнішого завдання зв'язку між керуючою структурою муніципальних утворень (адміністрації території) та організаціями сфери ритуальних послуг для підвищення якості обслуговування населення з урахуванням специфіки даного ринку послуг і в рамках стратегічного розвитку всієї території.

В умовах розмежування державної та муніципальної власності, комерціалізації всіх сфер послуг, у т. ч. ритуальних, та інших ринкових перетворень центр ваги управління повинен переміститися на нижчі рівні управління, які створюють умови для появи нових організаційних форм, адже сфера ритуальних послуг як соціальна сфера – це ринкова галузь, де попит і пропозиція постійно змінюються, впливаючи один на одного. Асортимент послуг у зв'язку із цим істотно розширюється та оновлюється. Громадянам пропонуються найрізноманітніші послуги з урахуванням їх матеріальних можливостей і уявлень про організацію ритуального обслуговування. Як і будь-яка комерційна організація в умовах ринку, підприємства, фірми, організації, що надають ритуальні послуги, ставлять своєю метою вилучення прибутку від своєї діяльності, тобто від продажу ритуальних виробів і послуг.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дотримання зазначених особливостей організації діяльності фірм, що працюють у сфері надання ритуальних послуг, допоможуть сформувати сприятливий для розвитку бізнесу зовнішньоекономічний імідж як фірми, так і галузі. Це, своєю чергою, надасть замовнику впевненості в якості та своєчасності наданих ритуальних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилюк Т.І. Сутність поняття «послуга»: теоретичні аспекти / Т.І. Данилюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг / А.В. Сидорова. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 240 с.
3. Калачова І.В. Статистика послуг: концептуальні основи реформування / І.В. Калачова // Статистика України. – 2001. – № 4. – С. 24–28.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг; 12-е изд.; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2009. – 1072 с.
5. Барков А.В. Рынок ритуальных услуг: проблемы гражданско-правового регулирования: [монография] / А.В. Барков, Р.Ю. Грачев. – М.: Юрлитинформ, 2013. – 176 с.
6. Степанов Д.И. Услуги как объект гражданских прав: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / Д.И. Степанов; Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2004. – 315 с.
7. Ларионов О.А. Регулирование деятельности социально значимой сферы услуг (вопросы качества обслуживания): Научно-аналитический обзор / О.А. Ларионов; под ред. Л.А. Михайловой. – М.: Экономическое образование, 2013. – 224 с.
8. Про поховання та похоронну справу: Закон України від 10.07.2003 № 1102-IV (зі змінами станом на 09.04.2014) // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 7. – С. 47.
9. Стан галузі поховання в Україні за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/zhkh/Blahoustri-terytoriy/stan-galuzi-pohovannya-v-ukrayini-za-2014-r--572716/>.
10. Слияков Ю.В. Развитие сферы ритуальных услуг на территории муниципальных образований: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Ю.В. Слияков; Государственная академия повышения квалификации и переподготовки кадров для строительства и жилищно-коммунального комплекса России. – Москва, 2003. – 143 с.

ВПЛИВ КОМУНІКАТИВНОЇ ПАРАДИГМИ НА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ТУРИСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ

INFLUENCE OF COMMUNICATIVE PARADIGMS ON GOVERNANCE OF THE NATIONAL TOURISM SYSTEM

Охріменко А.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті узагальнено основні положення комунікативної парадигми суспільних відносин, обґрунтовано специфічні прояви комунікативної парадигми в національній туристичній системі. Доведена доцільність використання ідей комунікативної парадигми в національній туристичній системі України для її ефективного розвитку та інтеграції до європейського простору.

Ключові слова: національна туристична система, комунікативна парадигма, мультисуб'єктність, мультирівневість, інтерсуб'єктивність.

В статье обобщены основные положения коммуникативной парадигмы общественных отношений, обоснованы специфические проявления коммуникативной парадигмы в национальной туристической системе. Доказана целесообразность использования идей коммуникативной парадигмы в национальной туристической системе Украины с целью ее эффективного развития и интеграции в европейское пространство.

Ключевые слова: национальная туристическая система, коммуникативная парадигма, мультисубъектность, мультииерархичность, интересубъективность.

The article summarizes the main provisions communicative paradigm of public relations. Substantiated specific manifestations of communicative paradigms in national tourism system. Proved the feasibility of using ideas communicative paradigms in national tourism system of Ukraine. The role of the principles of communication paradigm in the management model of «governance». It is noted that the implementation of ideas communicative paradigms in national tourism system of Ukraine will affect the performance and integration into the European space.

Keywords: national tourism system, communicative paradigm, multi subjectivity, multilevel character, inter-subjectivity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Наша країна неухильно рухається до європейського соціально-економічного простору. Відповідно, об'єктивним є взаємне інтегрування всіх аспектів суспільного розвитку та найрізноманітніших процесів і видів діяльності. Одним із секторів соціально-економічної системи країни, що, по-перше, схильні до такої інтеграції, а по-друге, мають потенціал, який сприяє більш динамічному й ефективному зближенню інших складових частин економіки, культури, соціальної та технологічної сфери, є національна туристична система. Вона розглядається як складне, цілісне, інтегроване утворення національного рівня, що формується із сукупності видів економічної діяльності, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання туристичного продукту і задоволення пов'язаних потреб, організоване відповідно до державного та ринкового регулювання.

Структуру національної туристичної системи формують ресурсний потенціал, інфраструктура, суб'єкти туристичної діяльності, інституційні структури. Національна туристична система є гетерогенною та динамічною, характеризується вертикальними і горизонтальними зв'язками. Сукупний розгляд зазначених груп суб'єктів у рамках національної туристичної системи є ключовим питанням, оскільки: 1) недооцінювання її як єдиного цілого може стати суттєвою проблемою на шляху розвитку; 2) комплексний розгляд її як об'єкта управління передбачає, що синергія складників може мати потужний потенціал позитивного впливу (зважаючи на мультиплікаційний ефект) на національну економіку. Відповідно, дослідження впливу сучасних суспільних парадигм, у тому числі і комунікативної, на розвиток національної туристичної системи є важливою й актуальною науковою проблемою.

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

і на які спирається автор. Окремі аспекти розвитку національної туристичної системи є предметом тривалих дискусійних досліджень. Теоретичні та методологічні напрацювання, які стосуються структурних складників управління національною туристичною системою, відображено у працях українських науковців М. Бойко, М. Босовської, В. Герасименка, В. Євдокименка, В. Кифяка, О. Любіцевої, А. Мазаракі, М. Мальської, С. Мельниченко, Г. Михайличенко, Т. Ткаченко.

Проблематика комунікативної парадигми розвитку суспільних відносин обґрунтована у наукових працях зарубіжних науковців: Ю. Хабермаса, П. Бурд'є, Е. Гідденса, Х. Йонаса, Й. Когана, Н. Лумана, К. Поппера, П. Штомпки та ін. Останнім часом низка українських учених, зокрема В. Дзюндзюк, В. Корженко, О. Макух, Н. Мельтюхова, Л. Хашієва та ін., здійснюють дослідження щодо втілення положень комунікативної парадигми у вирішенні проблем державного управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У роботах європейських учених обґрунтовується необхідність запровадження нових управлінських моделей макроекономічного рівня, здатних до підвищення ефективності співробітництва між державою і суспільством, і, як наслідок, формування більш відкритого демократичного суспільства, а також підвищення добробуту громадян. Результати їхніх досліджень втілено у демократичних управлінських моделях Governance, нового публічного менеджменту, нового регіоналізму, що використовується в ЄС. Відповідно, враховуючи досвід Європейського Співтовариства, існує необхідність урахування ідей комунікативної парадигми в управлінні й національною туристичною системою. Отже, хоча в наукових доробках розглядаються проблеми використання комунікативної парадигми у сфері державного управління, проте недостатньо уваги звертається саме на специфіку її впливу на окремі сектори економіки, у тому числі і на національну туристичну систему.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування концептуальних засад впливу комунікативної парадигми на управління національною туристичною системою. На основі поставленої мети було визначено і вирішено такі завдання: 1) узагальнити основні положення комунікативної парадигми суспільних відносин; 2) обґрунтувати специфічні прояви комунікативної парадигми в національній туристичній системі; 3) довести доцільність використання ідей комунікативної парадигми в національній туристичній системі України для її ефективного розвитку та інтеграції в європейській простір.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні існує необхідність виявлення параметрів, закономірностей і трендів

національної туристичної системи з урахуванням впливу екзо- та ендогенного середовища для розроблення прогресивного стратегічного вектору розвитку. Це актуалізує вирішення наукового завдання щодо використання концепцій управління національною туристичною системою, які найбільш продуктивно відображатимуть цей процес у контексті набуття нею гнучкості та збалансованості для підвищення її соціально-економічної значимості як підсистеми національної економіки.

З огляду на викладене, важливим науковим завданням є дослідження концепцій управління, інструментарій яких спроможний активізувати компоненти національної туристичної системи та їх взаємозв'язки для досягнення синергетичного, мультиплікаційного та кумулятивного ефекту.

Передумовою формування концепції управління національною туристичною системою є її дослідження як економічної системи. У науковому середовищі основними парадигмами вивчення економічних систем є: неокласична, інституційна, еволюційна, технологічна, постіндустріальна, сталого розвитку. У цьому ключі, крім зазначених парадигм, закономірним є використання у процесі управління національною туристичною системою України також і комунікативної парадигми, положення якої в сучасному Європейському Співтоваристві формують основоположні принципи функціонування і розвитку, що підтверджується як працями провідних науковців, так і практичним утіленням ідей у роботі керівних органів Європейського Союзу (ЄС).

На основі комунікативного підходу розкривається вплив чинника випадковості (комунікації), що постає у дослідженні «зовнішньою» детермінантою інституювання владних відносин, передбачає альтернативу (деінституалізацію) в процесі розвитку такої інституції, розширення меж громадянської сфери. За допомогою інструментарію комунікативного підходу досліджується зміна функціональних параметрів інституту політичної влади на комунікативних засадах [1].

У науковому колі існує дискусія щодо правомочності застосування альтернативних понять «управління», «регулювання», «врядування» для позначення процесу «цілеспрямованого впливу на національну туристичну систему з метою досягнення поставлених цілей». Відмінність між цими поняттями полягає в повноваженнях суб'єкта, об'єкта, формі впливу. Крім того, сфера застосування зазначених понять визначається пріоритетністю системи національних цінностей та необхідністю першочергового забезпечення публічних інтересів і виконання цілей. Уважаємо, що в даних умовах доцільніше використовувати поняття «управління», що означає «цілеспрямований вплив на об'єкти управління, використання методів, які передбачають підпорядкування цих об'єктів управлінському впливу з боку суб'єкта управління» [2, с. 66]. Об'єктом управління виступає національна туристична

система, а суб'єктом – сукупність центральних органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, міжвідомчих координаційних органів та громадських організацій, які здійснюють або мають можливість здійснювати управлінський вплив на неї.

Останнім часом поняття «врядування» використовується до процесів, що відображають управління на національному рівні. Так, у дослідженнях під ред. проф. І.А. Грицяка йдеться про те, що «врядування можна визначити як здійснення управління через взаємодію з багатьма «гравцями», що виникає з таких причин: 1) традиційні методи управління вже не дають бажаних результатів; 2) для досягнення мети необхідно значно більше зусиль та ресурсів, ніж їх має уряд; 3) органи державної влади під тиском громадськості або обставин готові поділити відповідальність із громадським суспільством, приватним сектором, іншими органами державної влади, органами місцевого самоврядування, регіональними або міжнародними структурами» [3, с. 8]. Вважаємо, що «врядування» має відношення до поняття «державного управління/регулювання», проте окремі принципи врядування необхідно використовувати у національній туристичній системі.

Проте, як зазначається в дослідженнях В. Корженко та Л. Хашиєвої, «сьогодні ... на відміну від теоретико-пізнавальних і соціальних доктрин Нового часу, що осмислювали світ у межах пізнавального співвідношення суб'єкт-об'єкт, сучасна соціальна думка зміщує фокус дослідження на сферу інтерсуб'єктивності, а об'єктом її рефлексії стає комунікація» [4, с. 12]. Тому «на відміну від суб'єктно-об'єктної парадигми, у межах якої управління розглядається як цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління з метою зміни стану або поведінки останнього (цілераціональна дія за М. Вебером), з точки зору комунікативної парадигми доцільно трактувати управління через призму поняття інтерсуб'єктивності: суб'єкт не лише здійснює вплив на об'єкт, але й узгоджує свої дії з приводу даного впливу з іншими суб'єктами (співсуб'єктами) управління» [5, с. 16–17].

Зазначені проблеми розглядаються в рамках досліджень комунікативної парадигми суспільних відносин і втілилися в ідею побудови принципово нової управлінської моделі, що об'єднуються під терміном *governance* і є досить поширеною в Європейському Співтоваристві. Основні положення *governance* як концепції застосовуються європейськими інституціями у трьох сферах:

- побудови внутрішньої європейської системи управління;
- співробітництва з державами – партнерами ЄС у сфері розвитку;
- відносин з організаціями громадянського суспільства [4, с. 14].

На думку Ю. Хабермаса, одного із провідних теоретиків комунікативної парадигми, «формування комунікативності сприяє пошукам індивідуальної та колективної ідентичності, підтримує відродження прихованих можливостей самовираження та спілкування» [6].

У роботі українських науковців [5, с. 17] зазначаються суттєві ознаками комунікативної парадигми, які, вважаємо, варто враховувати і в рамках досліджень національної туристичної системи:

- мультисуб'єктність: існування декількох взаємозалежних центрів управлінського впливу, взаємодія яких формує мультицентричну структуру суб'єкта управління;

- мултирівневість: суб'єкт управління є системою, що складається з *n*-ї кількості рівнів різного ступеню складності, кожен з яких базується на взаємодії елементів відповідної підсистеми;

- інтерсуб'єктивність як спосіб існування суб'єкта управління: суб'єкт управління є відносинами, у рамках яких виникає взаємозалежність двох або декількох співсуб'єктів і не існує поза цими відносинами;

- рівноправність співсуб'єктів управління: недотримання інтересів або домінування будь-якого із співсуб'єктів порушує баланс системи й унеможливорює виконання суб'єктом управління покладених на нього функцій;

- гнучка, динамічна структура суб'єкта управління: кількісний і якісний склад співсуб'єктів може змінюватися залежно від характеру та масштабу вирішуваних завдань.

Необхідність урахування комунікативної парадигми суспільних відносин під час дослідження національної туристичної системи проголошується і визначається її структурною гетерогенністю, реакцією на трансформаційні виклики та інтеграцією до Європейського Співтовариства. Основні ознаки національної туристичної системи в рамках комунікативної парадигми суспільних відносин відображено в табл. 1.

Управління національною туристичною системою в умовах інтеграції до європейського та світового простору має будуватися на відповідній філософії та принципах комунікативної парадигми.

Мультисуб'єктність національної туристичної системи означає необхідність наявності не лише єдиного органу державної влади, що здійснює її управління, а сукупності повноцінних центрів впливу, зокрема побудови механізму міжвідомчої, бізнесової та громадської координації процесів розробки політики щодо розвитку національної туристичної системи. Зокрема, проф. В.Г. Герасименко, досліджуючи управління туризмом на макrorівні, пропонує, «що з розвитком демократії та становленням громадянського суспільства все більшу роль будуть грати неурядові організації у сфері туризму. Слід очікувати розширення їх впливу на процес прийняття рішень як у розробці, так і

в реалізації національної туристичної політики» [7, с. 15]. У цьому плані особлива увага має також приділятися залученню громадськості (громадських організацій, аналітиків, експертів). Мультисуб'єктність національної туристичної системи логічно потребує рівноправності співсуб'єктів управління. Приклади ефективної співпраці в інших країнах у рамках державно-приватного партнерства ілюструють її переваги.

Таблиця 1

Ознаки національної туристичної системи в рамках комунікативної парадигми суспільних відносин

Ознаки	Характеристика (форма прояву)
Мультисуб'єктність	На противагу єдино керованості існує сукупність повноцінних об'єктів (центрів) управлінського впливу
Мультирівневість	Ідентифікація рівнів управління
Інтерсуб'єктивності	Узгодження дій між суб'єктами управління
Рівноправність співсуб'єктів управління	Усі суб'єкти управління володіють певним обсягом прав і відповідальності в рамках повноважень
Гнучкість, динамічність структури суб'єкта управління	Під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників структура суб'єкта управління не є сталою

Джерело: розроблено автором

Мультисуб'єктність в управлінні національною туристичною системою не передбачає повної відмови від державного регулювання процесів, проте вбачає необхідність узгодження державного регулювання, ринкового саморегулювання та врахування інтересів суспільства. Функції державного регулювання стосуються встановлення та моніторингу дотримання загальних правил функціонування ринку через законодавство, державні замовлення, стимулювання розвитку, залучення інвестицій, раціонального використання природних та культурно-історичних ресурсів, а також дотримання екологічної безпеки, соціально-економічних прав особистості, перерозподілу доходів, розвитку міжнародної співпраці, формування позитивного іміджу країни. Відповідно, роль державних органів має бути мінімально необхідною.

Беззаперечною ознакою національної туристичної системи є її мультирівневість, оскільки чітко виділяються національний, обласний (регіональний) та місцевий рівні (у термінології Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) використовується Destination Management Organisations (DMOs) як організації, що відповідає за менеджмент і/або маркетинг туристичної дестинації), в яких виділяється три рівні: 1) наці-

ональна туристична організація (НТО); 2) регіональна туристична організація (РТО); 3) місцева туристична адміністрація чи місцева туристична асоціація (МТА) [8]. Проте в Україні у цьому сенсі існують проблеми, пов'язані з районуванням. Межі обласних туристичних систем не відображають їх реальний стан функціонування та досить часто не сприяють їх розвитку, тому існує потреба у виділенні регіональних туристичних систем, які більш оптимально відображатимуть просторове розміщення складників національної туристичної системи.

Щодо інтерсуб'єктивності, то в рамках національної туристичної системи виникають взаємозалежні відносини, які спонукають до прийняття рішень з урахуванням інтересів усіх стейкхолдерів (зацікавлених осіб). І як будь-яка «жива» система, національна туристична система, має гнучку та динамічну структуру суб'єктів управління, що потребує постійного моніторингу, прийняття рішень різного рівня та змісту і практичного їх утілення.

Зазначені ознаки національної туристичної системи в рамках комунікативної парадигми визнаються дієвими та ініціюються ЮНВТО. Особлива увага звертається на необхідність та користь застосування державно-приватного партнерства у системі управління туризмом різного рівня. У документах ЮНВТО зазначається, що «очевидним є те, що, як державний, так і приватний сектори можуть багато чого запропонувати. Державний сектор забезпечує цілісний розвиток та довгострокову стратегічну роль для забезпечення якості туризму, тоді як приватний сектор – гнучкість і тактичні дії у розвитку бізнесу. Ці сильні і слабкі сторони підкреслюють важливість партнерських відносин і формування синергетичного ефекту». Виділяються різні форми співпраці державного і приватного секторів щодо управління національною туристичною системою (табл. 2). У даному разі інтерпретуємо поняття «туристична дестинація» як «туристична система».

Одним із результатів практичного втілення комунікативної парадигми управління безпосередньо в туристичному бізнесі на регіональному рівні є формування інноваційних дестинацій у вигляді туристично-рекреаційних систем мережецентричного характеру (мережецентричних моделей дестинацій), в основі управління ресурсами яких знаходяться територіально розподілені мережі інфокомунікаційних вузлів. У даному разі розглядаємо комунікацію, «яка утворює простір мережесистемних відносин як багатовимірний параметральний комплекс взаємодії своєрідних характеристик: інформаційних, просторових, часових, ресурсних та силових» [1].

Відповідно, для стимулювання розвитку національної економіки в країні повинна функціонувати така національна туристична система, в якій ефективно поєднуються механізми державного регулювання та ринкового саморегулю-

вання, стимулюється співробітництво та кооперування між бізнесом, громадськістю, наукою, освітою та державою і здійснюється децентралізована система державної підтримки.

Отже, ідеї комунікативної парадигми в управлінні акцентують увагу на необхідності запровадження нових управлінських моделей макроекономічного рівня, здатних до підвищення ефективності співробітництва між державою і суспільством, і, як наслідок, формування більш відкритого демократичного суспільства, а також підвищення добробуту громадян. Важливою сферою впровадження принципів комунікативної парадигми є управління національною туристичною системою, яка має складну і багатогранну структуру та залучає в своє середовище широке коло інших галузей та соціально-економічних процесів. Окрім того, сам туризм як соціально-економічний та політико-культурний феномен є важливою сферою комунікації в умовах глобалізації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Втілення ідей комунікативної парадигми у практику управління національною туристичною системою передбачає: 1) формування мультисуб'єктної структури управління на взає-

мовигідній та рівноправній основі із залученням як окремих органів державної влади, партнерств органів державної влади (т. зв. міжвідомчих органів), так і суб'єктів громадянського суспільства; 2) передачу окремих функцій держави в аутсорсинг приватним організаціям; 3) розширення сфери діяльності державно-приватного партнерства; 4) формування мережецентричних дестинацій; 5) швидке реагування зміни екзо- та ендогенного середовища; 6) набуття громадськістю контролюючих функцій; 7) сприяння розвитку поліцентричної системи господарювання, що стосується переміщення центрів господарювання в регіональні туристичні дестинації; 8) соціальну орієнтацію підприємств, збалансовану із комерційними інтересами; 9) формування значного синергетичного ефекту на основі співпраці державних інституцій та громадянського суспільства.

Таким чином, можемо констатувати, що використання ідей та принципів комунікативної парадигми в управлінні національною туристичною системою є актуальною та необхідною як із точки зору інтеграції до європейського та світового співтовариства, так й безпосередньо для ефективного її функціонування та розвитку.

Таблиця 2

Державно-приватні відносини по типу управління туристичною системою

Форма управління туристичною системою	Форма участі приватного сектора з DMO						
	Консультативна рада	Рада управління	Групи галузевих зв'язків	Спільна діяльність із приватними асоціаціями	Членство	Реєстрація	Аутсорсинг
Окремий департамент державного органу	+		+	+		+	+
Партнерство органів державної влади на паритетній основі	+		+	+		+	+
Партнерство органів державної влади під керівництвом спільного управління	+	+	+	+		+	+
Державний/і орган/и, що передають частину робіт в аутсорсинг приватним організаціям					+		+
Державно-приватне партнерство, що має певні функції, зазвичай у формі некомерційної організації		+	+	+	+		+
Асоціація або приватна комерційна структура, що фінансується приватним сектором		+			+		+

Джерело: складено на основі [9, с. 137]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макух О.Є. Громадянське суспільство VS інститути політичної влади: специфіка співіснування у світлі комунікативної парадигми / О.Є. Макух // Міжнародні відносини. Серія «Політичні науки». – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/2574.
2. Фінкільштейн О.В. Особливості застосування понять «державне управління» та «державне регулювання» у сфері вищої освіти / О.В. Фінкільштейн // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 1(10). – С. 65–73.
3. Стандарти європейського врядування: [навч. посіб.] / І.А. Грицяк, О.Ю. Оржель, С.М. Гладкова [та ін.]; за заг. ред. І. А. Грицяка. – К.: НАДУ, 2011. – 184 с.

4. Корженко В., Хашиєва Л. Становлення концепції Governance у процесі формування сучасного європейського адміністративного простору / В. Корженко, Л. Хашиєва // Вісник Національної академії державного управління. – 2011. – № 2(4). – С. 10–19.
5. Соціально-філософський аналіз публічного урядування: метод. рек. / Уклад.: В.Б. Дзюндзюк, В.В. Корженко, Н.М. Мельтюхова [та ін.]. – К.: НАДУ, 2013. – 52 с.
6. Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия / Ю. Хабермас // Вестн. Моск. ун-та. – 1993. – № 4. – С. 43–63.
7. Герасименко В.Г. Развитие теории системного подхода применительно к исследованию сферы туризма / В.Г. Герасименко // Вестник Национальной академии туризма. – 2013. – № 2(26). – С. 11–15.
8. Гончарова Н.А. Организации по менеджменту дестинаций (DMOs) как система управления туризмом на национальном, региональном и локальном уровнях: зарубежный опыт / Н.А. Гончарова // Управление экономическими системами. – 2013. – № 11 Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/2569--dmos->.
9. A Practical Guide to Tourism Destination Management. – Madrid: UNWTO, 2007. – 162 p.

ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

FORMATION OF LAND CADASTRAL SYSTEM IN UKRAINE

Рожак О.В.

студент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Коваль Б.І.

студент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Статтю присвячено проблемам та перспективам розвитку земельно-кадастрової системи України. Означено основні законодавчі акти, які визначають зміст та складники Державного земельного кадастру в Україні. Описано головні положення концепції створення Державного земельного кадастру.

Ключові слова: земельний кадастр, земля, ринок землі, земельно-кадастрова документація, землекористувачі, власники земель, кадастрова база.

Статья посвящена проблемам и перспективам развития земельно-кадастровой системы Украины. Определены основные законодательные акты, которые определяют содержание и составляющие Государственного земельного кадастра в Украине. Описаны основные положения концепции создания Государственного земельного кадастра.

Ключевые слова: земельный кадастр, земля, рынок земли, земельно-кадастровая документация, землепользователи, собственники земель, кадастровая база.

In a given article problems and prospects of development of land cadastral system of Ukraine are devoted. The basic laws contents and components of the state land cadastre in Ukraine are determined. The main provisions of the concept of a state land cadastre are described.

Keywords: land registry, land, land market, land and cadastral documentation, land users, owners of land cadastral base.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Створення ефективної земельно-кадастрової системи належить до числа найважливіших передумов сталого розвитку ринкових земельних відносин, оскільки саме на земельний кадастр покладається вирішення завдання обліку всіх одиниць земельної власності, лише на його основі здійснюється реальне гарантування прав на земельні ділянки, саме у складі кадастру здійснюється оцінювання земель для фіскальних та регуляторних цілей.

Сучасний державний земельний кадастр України характеризується значною кількістю проблем, що пов'язані із невизначеністю правового статусу земельно-кадастрових відомостей та порядку ведення кадастру, недостатньою достовірністю та повнотою наявної земельно-кадастрової інформації, майже повною відсутністю реєстраційних даних щодо обмежень у використанні земель, недостатньою автоматизацією та інформатизацією кадастрово-облікових процедур тощо.

На думку багатьох експертів, сформована в Україні система ведення земельного кадастру

містить у собі значні корупційні ризики, які переважно пов'язуються з делегуванням функцій ведення Державного реєстру земель господарюючому суб'єкту, непрозорістю адміністративних процедур виготовлення та державної реєстрації правовстановлюючих документів на земельні ділянки тощо.

Таким чином, досить важливим завданням землевпорядної, економічної та правової науки стає розроблення цілісної системи заходів, яка дасть змогу кардинально вдосконалити систему ведення Державного земельного кадастру в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значний внесок у методологію земельного кадастру в нашої країні, зокрема в розвиток питань автоматизації кадастру, зробили такі вітчизняні вчені, як М.О. Володін, Д.І. Гнаткович, Ю.О. Карпінський, М.Г. Лихогруд, О.Т. Лозовий, А.А. Лященко, С.Ю. Марков, А.Г. Мартин, О.І. Митрофанова, І.Р. Михасюк, С.Г. Могильний, Ю.В. Палеха, Л.М. Перович, Р.М. Рудий, Є.С. Серединин, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, М.Д. Черемшинський, П.Г. Черняга та ін. Серед закордонних дослід-

ників слід виділити роботи P. van Oosterom, C. Lemmen, G. Larsson, J. Kaufmann, D. Steudler, J.M. Paasch тощо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розробка теоретико-методологічних засад формування ефективної земельно-кадастрової системи в Україні та розроблення цілісної системи заходів, яка дасть змогу кардинально вдосконалити систему ведення Державного земельного кадастру.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Регулювання відносин, що виникають під час ведення Державного земельного кадастру, здійснюється відповідно до Конституції України, Земельного кодексу України, законів України «Про державний земельний кадастр», «Про землеустрій», «Про оцінку земель», «Про топографо-геодезичну і картографічну діяльність», «Про захист персональних даних», інших законів України та прийнятих відповідно до них нормативно-правових актів.

Основними законодавчими актами, які визначають зміст та складники Державного земельного кадастру в Україні залишаються Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III та нещодавно прийнятий Верховною Радою Закон України «Про Державний земельний кадастр» від 07.07.2011 № 3613-VI, який діє лише з 01.01.2012.

Зокрема, у ст. 193 Земельного кодексу України визначено, що Державний земельний кадастр – це єдина державна система земельно-кадастрових робіт, яка встановлює процедуру визнання факту виникнення або припинення права власності і права користування земельними ділянками та містить сукупність відомостей і документів про місце розташування та правовий режим цих ділянок, їх оцінку, класифікацію земель, кількісну та якісну характеристику, розподіл серед власників землі та землекористувачів [1]. Це означає, що органи влади, зацікавлені підприємства, господарства, установи, організації та окремі громадяни повинні забезпечуватися таким комплексом усіх відомостей про землю, які б сприяли найреальнішому її використанню та охороні, регулюванню земельних відносин, землевпорядкуванню території та землеустрою господарств. Отже, у Земельному кодексі вдосконалено Державний земельний кадастр і наведено єдину державну систему земельно-кадастрових робіт, яка визначає процедуру з'ясування факту виникнення або припинення права власності або користування земельними ділянками та містить сукупність відомостей і документів про місце розташування та правовий режим ділянок, їхню оцінку, класифікацію земель, кількісну та якісну характеристику, розподіл серед власників землі та землекористувачів.

Відповідно до Закону України «Про Державний земельний кадастр», таке поняття тракту-

ють як єдину державну геоінформаційну систему відомостей про землі, розташовані в межах державного кордону України, їх цільове призначення, обмеження в їх використанні, а також дані про кількісну й якісну характеристику земель, їх оцінку, про розподіл земель між власниками і користувачами [2]. Звідси, призначенням державного земельного кадастру є забезпечення необхідною інформацією органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зацікавлених підприємств, установ і організацій, а також громадян із метою регулювання земельних відносин, раціонального використання та охорони земель, визначення розміру плати за землю і цінності земель у складі природних ресурсів, контролю над використанням і охороною земель, економічного та екологічного обґрунтування бізнес-планів та проектів землеустрою.

Також варто зазначити, що згідно з вищезначеним законом, об'єктами Державного земельного кадастру є всі земельні ділянки в межах України. Цим самим, по суті, продекларовано відмову від такої категорії, як «землі взагалі», і передбачено перехід до первинного обліку всіх земельних ділянок у межах України. Таким чином, земельний кадастр базується на первинному обліку земельних ділянок із зазначенням їх кадастрових номерів, а вся інша інформація, у тому числі і статистична звітність, є похідною від кадастрової інформації первинного обліку.

Ст. 193 Земельного кодексу передбачено, що «...державний земельний кадастр є основою для ведення кадастрів інших природних ресурсів» [1]. Нині, коли широкого розмаху набувають роботи зі створення різного роду відомчих та галузевих кадастрових систем (містобудівний кадастр, водний, лісовий, кадастр природних ресурсів, кадастр курортних територій тощо), ця норма Земельного кодексу має надзвичайно важливе значення. Більшість задекларованих кадастрових систем мають багато спільних рис і компонентів. Так, наприклад, майже всі вони включають прошарки з геодезичною інформацією та з базовою інформацією про земельні ділянки, тому доцільно проводити роботи щодо створення різних кадастрових систем виходячи з єдиних вимог до інформаційної сумісності цих систем, запобігання дублюванню робіт та інформації, які характерні для всіх систем, використання єдиної державної системи просторових координат та уніфікованих кадастрових номерів земельних ділянок та інших ідентифікаторів, прийняття єдиних форматів та протоколів обміну даними, використання єдиної системи класифікаторів та забезпечення інтеграції кадастрових систем в єдину систему геопросторових даних України.

Земельним кодексом України також передбачено складники державного земельного кадастру: кадастрове зонування; кадастрові зйомки; бонітування ґрунтів; економічна оцінка земель; грошова оцінка земельних ділянок; державна

реєстрація земельних ділянок; облік кількості та якості земель тощо.

Своєю чергою, кадастрове зонування включає: встановлення місця розташування обмежень щодо використання земель, меж кадастрових зон та кварталів, меж оціночних районів та зон, кадастрових номерів (території адміністративно-територіальної одиниці). При цьому зазначимо, що кадастрове зонування здійснюється лише на підставі містобудівної та землевпорядної документації.

Під кадастровими зйомками слід розуміти комплекс робіт, виконуваних для визначення та відновлення меж земельних ділянок, до яких належать: геодезичне встановлення меж земельної ділянки; погодження меж земельної ділянки із суміжними власниками та землекористувачами; відновлення меж земельної ділянки на місцевості; встановлення меж частин земельної ділянки, які містять обтяження та обмеження щодо використання землі; виготовлення кадастрового плану.

Ще однією складовою частиною Державного земельного кадастру є бонітування ґрунтів – це порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, які мають сталий характер та суттєво впливають на врожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних у конкретних природно-кліматичних умовах.

Важливим елементом Державного земельного кадастру є також і економічна оцінка земель, яку трактують як оцінку землі як природного ресурсу і засобу виробництва в сільському і лісовому господарстві та як просторовий базис у суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі. Економічна оцінка земель різного призначення проводиться для порівняльного аналізу ефективності їх використання. Дані економічної оцінки земель є основою для грошової оцінки земельної ділянки різного цільового призначення.

Зауважимо, що прийняття Закону України «Про державний земельний кадастр» вирішує, хоча не повною мірою, такі важливі питання, як:

- уніфікація і стандартизація земельно-кадастрової документації;
- визначення і обґрунтування критеріїв виділення й оцінок показників кадастру земельних ресурсів;
- структура і система показників земельно-кадастрових банків і баз даних;
- система взаємодії земельного та інших видів кадастрів;
- удосконалення інформаційних технологій ведення земельного кадастру на всіх територіальних рівнях та ін.

Концепція створення сучасного Державного земельного кадастру та запровадження в Україні єдиної кадастрово-реєстраційної системи відповідає таким вимогам і базується на таких основних положеннях:

1) Визначення державного земельного кадастру, про що ми уже зазначали вище (авторами визначено поняття державного земельного кадастру згідно із Земельним кодексом України та Законом України «Про Державний земельний кадастр»).

2) Єдиний кадастр земельних ділянок та об'єктів нерухомого майна. Законом України «Про Державний земельний кадастр» передбачено, що в єдиній базі даних буде зосереджена інформація як про земельні ділянки, так і про будівлі та споруди, що на ній розташовані. Реалізація цього положення анулює проблему ведення двох паралельних кадастрових систем, а саме системи Державного земельного кадастру (цю функцію покладено на органи Державного агентства земельних ресурсів України) та системи кадастру будівель, споруд (установи БТІ), і зосереджує всю інформацію про земельні ділянки та об'єкти нерухомості в єдиній кадастровій системі з інтегрованою базою даних.

3) Державний земельний кадастр є державною власністю (п. 4 ст. 5 Закону України «Про Державний земельний кадастр»). Гарантування державою достовірності прав на землю та на інші об'єкти нерухомого майна, а також гарантування достовірності та актуальності даних Державного земельного кадастру, забезпечення їх належного захисту можливе лише за умови ведення кадастру та реєстрації прав державними органами.

4) Реєстрація прав на нерухоме майно та їх обмежень здійснюється у складі Державного земельного кадастру. Ця норма законодавчо встановлена Законом України «Про державну реєстрацію прав на нерухоме майно та їх обмежень» [3] і конкретизована у Законі України «Про Державний земельний кадастр» [2]. Реалізація цього положення дає можливість уникнути ведення двох паралельних інформаційних систем (кадастрової і реєстраційної) і таким чином запобігти дублюванню робіт та інформації. Основним механізмом реалізації такого підходу є відповідна організація бази даних кадастрово-реєстраційної системи, яка містить інформацію про місцезнаходження земельних ділянок, їх геодезичні та геометричні характеристики, цільове призначення, якісні характеристики ґрунтів та земельні поліпшення, грошову нормативну та експертну оцінку, а також дані про правовий режим земельних ділянок, включаючи права власності, оренди, іпотеки, сервітути та інші обмеження та обтяження щодо використання земельної ділянки та розпорядження нею.

5) Інтегрована база даних Державного земельного кадастру. База даних обліку земель, згідно з новим Законом України «Про Державний земельний кадастр» містить відомості в текстовому (атрибутивному) та графічному вигляді разом із даними кадастрового обліку земельних ділянок та іншого нерухомого майна і забезпечує узагальнення цих даних за встановленою формою.

6) Трирівнева модель ведення кадастру. Ведення Державного земельного кадастру на місцевому, регіональному та загальнодержавному рівнях здійснюється центральним органом виконавчої влади з питань земельних ресурсів.

7) Обов'язковість державного кадастрового обліку всіх земельних ділянок у межах території України. Кадастрова база даних повинна охоплювати всі земельні ділянки в межах території ведення кадастру, визначеного індексною картою, і завжди бути в актуальному стані. Такий підхід дасть змогу контролювати баланс площ відповідних територій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, ефективність, цілісність і прозорість земельно-кадастрової системи повинні постійно відстежуватися і контролюватися за допомогою показників діяльності, пов'язаних із часом та витратами на здійснення кожної транзакції із земельною ділянкою, із задоволенням потреб споживачів кадастрової інформації тощо. Електронні дані земельного кадастру повинні стати платформою для успішної міжвідомчої взаємодії щодо ведення містобудівного, лісового, водного та інших галузевих кадастрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Земельний Кодекс України, станом на 25 жовтня 2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про державний земельний кадастр», станом на 7 липня 2011 р. № 3613-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про державну реєстрацію прав на нерухоме майно та їх обмежень», станом на 1 липня 2004 р. № 1952-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Володін М.О. Теоретичні основи формування кадастрового забезпечення базових процесів використання земельних ресурсів: автореф. дис. ... доктора техн. наук: спец. 05.24.04 / М.О. Володін. – К., 2004. – 36 с.
5. Мартин А.Г. Проблеми державного земельного кадастру в Україні / А.Г. Мартин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=96:-1&catid=62:2011-01-12-14-57-08&Itemid=87.
6. Мартин А.Г. Сучасна класифікація земельних ділянок за цільовим призначенням / А.Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. – 2008. – № 2. – С. 12–36.
7. Михасюк І., Косович Б. Регулювання земельних відносин: [монографія] / І. Михасюк, Б. Косович. – Львів: ЛНУ, 2002. – 264 с.
8. Новаковський Л.Я. Земельна реформа і землеустрій в Україні / Л.Я. Новаковський, А.М. Третьак, Д.С. Добряк. – К.: Інститут землеустрою УААН, 2001. – 138 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.8:33:061.5

ЧИННИКИ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

FACTORS OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF TRADE ENTERPRISE

Баламут Г.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Смокова Л.М.

старший викладач кафедри економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

У статті розглянуто перелік чинників зовнішнього та внутрішнього середовища забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства, виділено концептуальні взаємозв'язки у процесі забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства. Виокремлено сукупність внутрішніх та зовнішніх ризиків за функціональними складниками безпеки торговельного підприємства. Виділено критеріальні ознаки групування ризиків торговельного підприємства. Здійснено поділ чинників на ті, що позитивно і негативно впливають на результати функціонування торговельного підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, торговельне підприємство, чинники впливу, групи чинників.

В статье рассмотрен перечень факторов внешней и внутренней среды обеспечения экономической безопасности торгового предприятия, выделены концептуальные взаимосвязи в процессе обеспечения экономической безопасности торгового предприятия. Выделена совокупность внутренних и внешних рисков за функциональными составляющими безопасности торгового предприятия. Выделены критерии группирования рисков торгового предприятия. Осуществлено разделение факторов на те, что положительно и негативно влияют на результаты функционирования торгового предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, торговое предприятие, факторы влияния, группы факторов.

In article the list of factors of external and internal environment of ensuring economic security of trade enterprise is considered, conceptual interrelations in the course of ensuring economic security of trade enterprise are marked out. Set of internal and external risks behind functional components of safety of trade enterprise is marked out. Criteria of grouping of risks of trade enterprise are marked out. Division of factors that positively and negatively influence results of functioning of trade enterprise is carried out.

Keywords: economic safety, trade enterprise, factors of influence, group of factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Належний моніторинг і повноцінна діяльність із гарантування економічної безпеки торговельного підприємства потребують створення ефективної динамічної системи заходів, спрямованих на досягнення стійкого функціонування і розвитку підприємства, своєчасної мобілізації

і раціонального використання ресурсного забезпечення в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз. У разі системного підходу як вхідні впливи розглядають сукупність економічних інтересів, цілей підприємства, загроз, а виходами є різновиди станів торговельного підприємства. Концептуальна схема управління процесом забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання на підставі вхід-

них впливів із боку зовнішнього середовища й об'єкта управління характеризує керуючі впливи, які надходять на його вхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Сьогодні існує багато досліджень щодо чинників впливу на економічну безпеку підприємства. Вагомий внесок у дослідження проблеми зробили провідні вчені: П.Я. Кравчук, К.С. Горячева, О.В. Ареф'єва, І.О. Бланк, А.Е. Воронкова, С.М. Ілляшенко, Г.В. Задорожний, Г.В. Козаченко, Л.А. Костирко, В.П. Пономарьов, О.О. Терещенко, В.В. Шликов та ін.

Однак вивчений перелік чинників зовнішнього та внутрішнього середовища забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства є далеко невичерпним, і, на нашу думку, цією проблемою займалися недостатньо та не комплексно. На основі вивчення низки вітчизняних та зарубіжних праць [1, с. 218–223; 2, с. 125], автором виділено критеріальні ознаки групування ризиків торговельного підприємства. Саме потрібність вирішення наведених питань зумовлює актуальність і спричинила вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Під час дослідження безпеки важливим є поділ чинників на ті, що позитивно і негативно впливають на результати функціонування торговельного підприємства. При цьому негативними є загрози фінансово-господарській діяльності, тобто сукупність умов, процесів, чинників, які перешкоджають реалізації економічних інтересів (йдеться про місію і цілі на відповідному етапі життєвого циклу) чи створюють небезпеку для суб'єкта господарської діяльності. Крім того, загрозу економічній безпеці можна розглядати як збиток, інтегральний показник якого характеризує рівень зниження (втрати) економічного потенціалу торговельного підприємства за досліджуваний період.

Виявлення і вживання заходів, спрямованих на запобігання загрозам економічної безпеки, припускає систематичну аналітичну і прогностичну діяльність з аналізу стану підприємства в результаті виконання його стратегічних рішень під впливом усіх тенденцій і процесів, включаючи зміну попиту на товари, обсяги інвестицій тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Особливості торгово-технологічного процесу, ускладнені непростим фінансово-економічним становищем у державі, невисокою купівельною спроможністю населення та малокерованим (із боку держави) процесом розвитку конкурентного середовища в торгівлі визначають широкий спектр загроз життєздатності підприємств. Усвідомлення джерел загроз, обґрунтування управлінських рішень із їх локалізації потребують декомпонування та типологізації найбільш істотних загроз безпеці.

За результатами аналізу сучасних умов та характеристик середовища підприємницької діяльності в торгівлі видається об'єктивно доцільним виокремлення сукупності таких внутрішніх та зовнішніх ризиків і загроз (узагальнених за структурними складниками економічної безпеки) [3].

Типологізація економічних ризиків та загроз, диференційована за кожним структурним складником економічної безпеки (табл. 1), дала змогу визначити їх доволі широку сукупність, що походить із внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування торговельного підприємства. Виявлено, що з огляду на особливості ведення фінансово-господарської діяльності в торгівлі, найбільш негативні наслідки можуть зумовити загрози, які стосуються фінансового, продуктового та інформаційного складників безпеки.

Так, діяльність у межах посилення фінансового складника безпеки повинна спрямовуватися на недопущення настання таких ризиків, як: 1) втрати значних обсягів фінансових ресурсів через недостатньо ефективне управління ними (йдеться про збільшення рівня витрат на оплату праці, через прорахунки під час страхування, інвестування, перевищення фактичної суми витрат обігу над плановою, несвоєчасного здійснення розрахунково-касових операцій); 2) прорахунки в інвестиційній політиці; 3) використання неефективних інструментів управління економічним ризиком у контрактах; 4) критичне погіршення фінансової стійкості та ліквідності внаслідок нераціональної структури активів та пасивів [4, с. 126].

Ці ризики та загрози повинні відслідковуватися в процесі фінансово-господарської діяльності, а зусилля управлінського персоналу доцільно зосередити на їх ліквідації. Крім цих, на погіршення фінансового складника безпеки впливає низка загроз, що виникають у зовнішньому середовищі і які меншою мірою піддаються управлінню з боку підприємства. Вони потребують постійного моніторингу відділом економічної безпеки та у разі настання вживання необхідних заходів із мінімізації їх негативного впливу. До таких загроз віднесемо: зниження обсягів товарообороту внаслідок погіршення іміджу, втрати довіри, лояльності споживачів; кризи грошової і фінансово-кредитної систем; збільшення фінансових зобов'язань підприємства (як позикових засобів, так і заборгованостей); різкі зміни на валютному, фондовому ринках; зменшення процента та дивідендів за портфельними інвестиціями, вкладками, кредитами; збільшення витрат, пов'язаних із зростанням цін на енергоносії, розмірів податкових платежів; зміни чисельності та структури населення, його купівельної спроможності; неотримання страхових відшкодувань; зростання закупівельних цін та вартості тарифів на послуги інших суб'єктів ринку; введення відстрочки (мораторію) на зовнішні платежі через настання надзвичайних

форс-мажорних ситуацій; обмеження імпорту/експорту товарів [5, с. 32].

Аналіз показав, що у межах управління продуктовою компонентою безпеки торговельного підприємства служба безпеки передусім повинна зосередити увагу на недопущенні зниження конкурентоспроможності товарів (унаслідок погіршення ефективності управління їх якістю, погіршення гарантійного (сервісного) обслуговування, помилок в асортиментній та

ціновій політиці; позиціонуванні товарів та їх розташуванні в торговельній залі, підробки товарів). Варто проводити систематичний моніторинг таких ризиків: втрати чи псування товарів (у процесі їх транспортування, зберігання, підготовки до реалізації, переробки та реалізації); збільшення кількості товарів, що не відповідають якості та стандартам; неправильного обрання цільових ринкових сегментів. Водночас необхідно враховувати можливість настання

Таблиця 1

**Сукупність внутрішніх та зовнішніх ризиків
за функціональними складниками безпеки торговельного підприємства**

Внутрішні	Зовнішні
Фінансово-економічний складник	
- утрата значних обсягів фінансових ресурсів через недостатньо ефективне управління ними; - прорахунки в інвестиційній політиці; - використання неефективних інструментів управління економічним ризиком у контрактах; - критичне погіршення фінансової стійкості та ліквідності внаслідок нераціональної структури активів та пасивів	- ускладнення доступу та збільшення вартості фінансових ресурсів; - зростання інфляції, дефляції; - значне посилення конкуренції; - ускладнення державного нагляду у сфері господарської діяльності, що призводить до штрафів, санкцій; - критичне зниження обсягів фінансових ресурсів; - непередбачувані зміни умов інвестування; - уведення цінового контролю на певні види товарів; - заборона (обмеження) обміну національної валюти у валюту платежу, здійснення грошових переказів у країну та за її межі
Інтелектуально-кадровий складник	
- погіршення ефективності управління підприємством; - навмисні неправомірні дії чи бездіяльність працівників підприємства; - збільшення втрат робочого часу	- недоліки в системі підготовки кадрів як для торгівлі, так і у сфері безпеки; - непередбачувані зміни ринкової кон'юнктури; - переманювання провідних фахівців; - зміна величини та складу трудових ресурсів у районі діяльності підприємства
Техніко-технологічний складник	
- критичний знос матеріально-технічної бази; - зменшення фондів віддачі; втрата страхових товарних запасів; - погіршення ефективності використання торгової площі, обладнання; - критичне відставання від конкурентів за рівнем техніко-технологічного забезпечення	- значне зростання вартості торговельного обладнання; - погіршення якості гарантійного обслуговування обладнання та устаткування; - істотні зміни науково-технічного прогресу; - погіршення умов лізингу; погіршення ритмічності постачання товарів
Продуктовий складник	
- критичне зниження рівня якості чи втрата, чи псування товарів (у процесі їх транспортування, зберігання, підготовки до реалізації, переробки та реалізації); - конкурентоспроможності товарів; - збільшення кількості товару, що не відповідає якості та стандартам; - істотне зменшення попиту, зумовлене помилками під час обрання ринкових сегментів	- негативні дії суб'єктів ринку; - раптова зміна кон'юнктури ринку; зміни в сезонності реалізації товарів; - псування чи втрата товарів у процесі транспортування; - значне зниження ринкових цін на товари; - збільшення пропозиції конкурентоспроможних товарів-субститутів та замінників
Інформаційний складник	
- утрата важливої комерційної інформації; - погіршення достовірності та втрата доступу до інформації	- істотне збільшення вартості програмного забезпечення; - надмірний знос програмного забезпечення; - розголошення третіми особами конфіденційної інформації, що завдає шкоди фінансово-господарській діяльності підприємства; - втрата інформації

Продовження таблиці 1

Інституційно-правовий складник	
- отримання істотних штрафних санкцій чи збитків унаслідок недосконалої (невідповідної) внутрішньої нормативної документації вимогам чинного законодавства; - погіршення ефективності організаційної структури; - прорахунки під час укладення договорів на поставку товарних запасів у неадекватних розмірах; - погіршення договірних взаємовідносин; - утрата контрактів та договорів через підробку фінансових та інших документів персоналом підприємства	- збитки через несвоєчасне врахування змін державного нормативно-правового регулювання, його часті зміни; - негативні дії суб'єктів ринку; - втрати, зумовлені недоліками системи захисту прав власності та інтересів інвесторів; - форс-мажорні обставини включно із загостренням внутрішньополітичної ситуації, націоналізацією, конфіскацією товарів і підприємств, введенням ембарго; - обмеження доступу інвесторів до управління активами
Екологічний складник	
- збитки та втрати через невідповідність екологічним нормам, продаж екологічно небезпечних товарів, недотримання правил та норм утилізації відходів, зниження витрат на природоохоронну діяльність	- природно-кліматичні та техногенні форс-мажорні обставини; - зміни норм законодавства, що регулює торгівлю екологічно небезпечними товарами
Силовий складник	
- втрати внаслідок низького рівня фізичного захисту персоналу, майна підприємства, порушення пропускового та внутрішньооб'єктного режимів, виникнення фізичної чи моральної небезпеки для керівництва, працівників підприємства, непередбачуваних технічних проблем контролю та спостереження за безпекою на підприємстві	- погіршення умов торговельної діяльності через зростання рівня корупції; - втрати через дії кримінальних угруповань, рейдерство, напад на персонал, пограбування, крадіжки, знищення чи псування майна підприємства

Джерело: складено на основі [4, с. 121–132]

небажаних наслідків у результаті дій суб'єктів ринку (зокрема таких, як недобросовісна конкуренція, відмова покупців від отриманого товару, його повернення, заборона продажу товарів у певному регіоні чи за кордон, недиверсифікованість постачальників товарів), не передбачуваних змін кон'юнктури ринку, змін у сезонності реалізації товарів, псування чи втрати товарів у процесі їх транспортування, значного зниження рівня цін, збільшення пропозиції конкурентоспроможних товарів-субститутів та замінників [6].

Інформація є одним із найважливіших ресурсів кожного підприємства, адже її доступність, повнота, достовірність та високий рівень захисту надають конкурентні переваги над іншими учасниками ринку. Як виявлено, політика торговельного підприємства з гарантування інформаційного складника безпеки повинна враховувати: ризик достовірності та втрати доступу до інформації; ризик втрати важливої комерційної інформації (внаслідок несанкціонованого доступу до неї, у т. ч. у разі копіювання даних із носіїв інформації, через збої апаратури, помилки програмного забезпечення, дешифрування даних, розголошення комерційної таємниці персоналом підприємства). Перераховані загрози можна усунути шляхом проведення необхідних заходів (використання однотипного програмного забезпечення, резервного копіювання та шифрування

даних, використання системи паролів, введення матеріальної відповідальності за розголошення конфіденційної інформації) та їх достатнього фінансування. Висока вартість та недосконалість програмного забезпечення, його швидка моральна зношуваність, розголошення конфіденційної інформації та її втрата (зокрема, внаслідок Інтернет-атак) належать до групи зовнішніх загроз інформаційної компоненти безпеки, які слабо піддаються управлінню з боку підприємства, але також потребують прогнозування і нівелювання [7].

За результатами аналізу виявлено, що забезпечення інтелектуально-кадрового складника безпеки торговельного підприємства потребує вживання превентивних заходів, передусім із недопущення погіршення ефективності управління підприємством (унаслідок раптової зміни керівництва чи власників, збільшення плінності кадрів, зниження продуктивності праці, погіршення ефективності системи мотивації персоналу, помилок у прогнозуванні й отриманні неправильних результатів), умисних неправомірних дій чи бездіяльності працівників, збільшення втрат робочого часу. Діяльність із гарантування інтелектуально-кадрової компоненти безпеки підприємства повинна враховувати і вплив зовнішніх чинників, зокрема недоліків у системі підготовки кадрів як для торгівлі, так і у сфері безпеки; непередбачуваних змін ринкової кон'юнктури; переманювання провідних фахівців;

змін в обсягах та структурі трудових ресурсів у районі діяльності підприємства [8].

Виявлено, що найбільш значущими негативними чинниками, які стосуються інституційно-правового поля діяльності підприємства та виникають у його внутрішньому середовищі, є: отримання істотних штрафних санкцій чи збитків унаслідок недосконалості (невідповідності) внутрішньої нормативної документації вимогам чинного законодавства; погіршення ефективності організаційної структури (викликане зміною форми власності чи організаційно-правової форми господарювання); ризик зміни договірних взаємовідносин (унаслідок помилок чи непрофесіоналізму юридичної служби; укладення договору на умовах, що відрізняються від звичайних для аналогічних підприємств у галузі; укладення договорів із неплатоспроможними чи недієздатними партнерами); ризик укладення договорів на поставку товарних запасів у неадекватних розмірах; ризик отримання втрат унаслідок підробки фінансових та інших документів персоналом підприємства. До зовнішніх чинників належать: недосконалість державного нормативно-правового регулювання, його часті зміни; негативні дії суб'єктів та інституцій ринку (зокрема – державних органів влади, що завдають шкоду інтересам підприємства [4, с. 124]; несанкціонований франчайзинг; відмова партнера від укладання договору чи його недобросовісні дії; привласнення товарного знаку конкурентом; невиконання умов договору унаслідок неплатоспроможності партнера); недостатньо розвинена система захисту прав власності та інтересів інвестора; форс-мажорні обставини включно із загостренням внутрішньополітичної ситуації, націоналізацією, конфіскацією товарів і підприємств, введенням ембарго; обмеження доступу інвесторів до управління активами.

Крім того, посилення інституційно-правового складника безпеки потребує зменшення негативного впливу загроз, що порушують систему документообігу, знижують відповідальність працівників юридичної служби, ускладнюють укладання документів і договорів.

Окрім виділення негативних чинників за кожною структурним складником економічної безпеки торговельного підприємства, на нашу думку, доцільно ідентифікувати загрози і за видом торгівлі, де існують певні особливості діяльності (магазини, супермаркети та гіпермаркети, оптові підприємства, ринки).

За результатами аналізу виявлено, що найбільш вагомими загрозами безпеки магазинів виступають зменшення обсягів товарообороту та критичне збільшення витратомісткості доходу через погіршення конкурентних позицій унаслідок витіснення з ринку крупноформатними об'єктами торгівлі. Це зумовлено тим, що магазини не володіють належним ресурсним потенціалом для конкуренції з вели-

кими торговельними підприємствами. Їм бракує фінансових ресурсів, торгової площі, що зумовлює наявність меншого асортиментного набору товарів і, як наслідок, неповне задоволення потреб споживачів [8].

Іншими ймовірними джерелами загроз виступають можливість збільшення трансакційних витрат у процесі отримання дозволів і ліцензій на діяльність від державних та контролюючих органів і служб; монопольне становище постачальника, що диктує або змінює умови постачання товарів, їх вартості; зміни (погіршення) інституційного середовища торговельної діяльності, як правило, з ініціативи органів державної влади та які, насамперед, стосуються умов підприємницької діяльності в торгівлі та можуть проявлятися через прийняття небажаних законодавчих актів (що погіршують умови діяльності) і рішень місцевих органів влади, реалізацію недосконалих програм, змін умов ліцензування, вимог до отримання дозволів, торгових патентів.

Зниження рівня фінансового забезпечення конкурентоспроможності (у т. ч. на інноваційних засадах) також виступає джерелом небезпеки діяльності торговельного підприємства і може зумовлюватися реалізацією вказаних загроз чи бути результатом рішень та дій власників підприємства [4, с. 130].

При визначенні загроз економічної безпеки торговельного підприємства необхідно враховувати і такі класифікаційні ознаки, як рівень ієрархії управління; походження загроз (зовнішні, внутрішні); сфера життєдіяльності підприємства; систематичність прояву; тривалість впливу; міра керованості; рівень впливу на ефективність функціонування підприємства.

Залежно від тих чи інших дій суб'єктів на різних рівнях ієрархії управління формуються загрози макроекономічного характеру (економіко-правове середовище підприємництва), регіонального та локального масштабів, а також мікрорівня. Загрози, що походять із різних рівнів, взаємозалежні, зумовлюють одна одну. Це визначається складними підпорядкованими зв'язками в системі управління національним господарством між органами влади і підприємствами торгівлі. Так, взаємозв'язок і зумовленість цих загроз виявляється, наприклад, у тому, що неефективна податкова політика держави зумовлює погіршення фінансової безпеки суб'єктів господарювання, що негативно впливає на їх фінансово-економічну ефективність, заборгованість підприємств перед місцевим та центральним бюджетами, що, своєю чергою, є передумовою порушення економічної безпеки регіону і держави.

Таким чином, торговельне підприємство діє в умовах постійної можливості реалізації загроз його функціонуванню, а посилення його економічної безпеки потребує реалізації системної сукупності превентивних заходів за кож-

ним структурним складником, спрямованим на [4, с. 121–132]: 1) уникнення загроз (ризиків) за рахунок відмови від здійснення господарських операцій із високим рівнем ризику, хеджування, зниження частки залучених коштів в обороті, підвищення рівня ліквідності активів, здійснення операцій «своп» та ін.; 2) мінімізацію ризиків шляхом зменшення переліку форс-мажорних обставин у контрактах із контрагентами, використання опціонів під час здійснення біржових операцій та ін.; 3) диверсифікацію через розширення видів діяльності, розширення кількості постачальників, збільшення асортименту товарів, оптимізацію депозитного та портфеля цінних паперів та ін.; 4) лімітування шляхом установлення економічних та фінансових нормативів, які регламентують: максимальні обсяги угод на закупівлю товарів із одним контрагентом; максимальний розмір товарних запасів; мінімальний розмір оборотних активів

у високоліквідній формі; граничний розмір використання залучених засобів; максимальний розмір депозитного вкладу в одному комерційному банку та ін.; 5) страхування, як зовнішнє, так і внутрішнє (самострахування), через попереднє резервування частини фінансових засобів для забезпечення компенсації можливих фінансових втрат.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Широкий спектр чинників, які визначають умови та формують бізнес-середовище функціонування торговельного підприємства, зумовлює різноманітність ризиків, яким воно піддається у процесі діяльності. Тому вироблення управлінських рішень щодо уникнення таких загроз чи зниження негативних наслідків їх впливу вимагає проведення класифікації та групування ризиків за певними критеріальними ознаками, що і було нами представлено.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2004. – 784 с.
2. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць [та ін.]. – Х., 2006. – 240 с.
3. Портал розничной и оптовой торговли TradeMaster [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trademaster.com.ua>.
4. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / Т.Г. Васильців [та ін.]. – Львів. – 386 с.
5. Розвиток промислового потенціалу України в процесі післякризового відновлення / О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савенко [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 48 с.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/379/#_ftn1.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/lisa-ss-upravlinnya-lantsyugami-postachannya-torgovelnih-merezh/>.

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПЕРЕОСНАЩЕННЯ НА ТАРИФНУ ПОЛІТИКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

INFLUENCE OF THE TECHNOLOGICAL RE-EQUIPMENT ON THE TARIFF POLICY OF THE TRANSPORT COMPANY OF PASSENGER TRANSPORTATION

Богаченко М.В.

магістр,

Одеський національний політехнічний університет

Барабаш О.О.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри економіки підприємств

Одеський національний політехнічний університет

У статті розглянуто механізм використання альтернативних бензину видів пального та вплив переоснащення основних засобів на формування тарифної політики з пасажирських перевезень автотранспортних підприємств. Проведено розрахунки щодо ефективності переведення транспортного засобу на двигун, який працює на газовому пальному.

Ключові слова: тариф, тарифна політика, пасажирські перевезення, пасажирський транспорт, альтернативні види пального.

В статье рассмотрены механизм использования альтернативных бензину видов топлива и влияние переоборудования основных средств на формирование тарифной политики пассажирских перевозок автотранспортных предприятий. Проведены расчеты по эффективности перевода транспортного средства на двигатель, работающий на газовом топливе.

Ключевые слова: тариф, тарифная политика, пассажирские перевозки, пассажирский транспорт, альтернативные виды топлива.

The article describes the mechanism of using alternative fuels and impact of re-equipment of fixed assets on the formation of tariff policy for the passenger transportation of transport companies. Also there are calculations about the effectiveness of conversion bus engine to motor which runs on gas fuel.

Keywords: tariff, tariff policy, passenger transportation, passenger transport, alternative fuels.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Транспорт є невід'ємною частиною економіки будь-якої країни. Він забезпечує не тільки потреби різних галузей виробництва, а й потреби населення у переміщеннях пасажирів та вантажів. Сфера пасажирських перевезень має важливе значення саме у соціально-економічному розвитку країни, оскільки розвинена інфраструктура є важливим фактором зростання конкурентоспроможності економіки країни та підвищення якості життя населення.

Однак через постійне розширення використання транспортної сфери як у світі, так і в Україні, виникли проблеми, які пов'язані із паливно-енергетичним забезпеченням транспорту та екологічною безпекою перевезень. Перша проблема пов'язана зі значним споживанням палив-

них ресурсів сферою перевезень. Темпи їх використання зростають із кожним роком, проте вони обмежені та нерівномірно розподілені в різних країнах, що свідчить про обмеженість доступу багатьох країн до родовищ нафти та газу.

Друга проблема є наслідком першої. У світі автомобільний транспорт вважається найбільш забруднюючим довкілля, оскільки під час згоряння нафтопродуктів та газу відбувається виділення великої кількості шкідливих речовин в атмосферу.

Це зумовило зростання інтересу до використання енергозберігаючих та екологічно безпечних видів транспорту. Відповідно до цього, одними з найважливіших принципів Транспортної стратегії України [1] є:

– забезпечення використання енергоефективних, екологічно безпечних та альтер-

нативних видів рідкого та газового пального, пошуку альтернативних джерел енергії та видів транспорту;

– забезпечення використання енергоефективних, екологічно безпечних та альтернативних видів рідкого та газового пального;

– вдосконалення механізму використання альтернативних видів пального та впрова-

дження установок для виготовлення альтернативних видів пального, переробки нафтовмісної вторинної сировини для подальшого використання в котлоагрегатах.

У Повідомленні [2] щодо альтернативних видів пального для автомобільних перевезень планується збільшення використання трьох видів альтернативного пального – біопалива,

Таблиця 1

Переваги та недоліки переведення на газовий двигун

Переваги	Недоліки
1) Газ дешевше бензину, що робить його застосування привабливим. У середньому окупність газового устаткування відбувається через 20 тис. км пробігу.	1) Газового пального витрачається в 1,3–1,5 рази більше, ніж бензину. Але це лише дефект налаштування двигуна. Якщо обладнання відрегулювати, то втрата газу порівняно з бензином не перевищуватиме 20%.
2) Низька вартість видобутку, великі запаси природних родовищ, можливість транспортування на великі відстані по трубопроводах.	2) Автомобіль, переведений на газове палне, втрачає в динаміці розгону і потужності 5–10%. Але витрата масла при цьому скорочується, що дає змогу економити на цьому досить дорогому компоненті.
3) Відносно низька вартість комплексу газобалонного обладнання і невисокі початкові витрати на переобладнання автомобіля, швидка окупність початкових витрат.	3) В автомобілів на газовому пальному ускладнений запуск двигуна в зимовий час. Пропан-бутан стає густим і менш активним, що робить його займання набагато гірше. Якщо до цього докласти густе моторне масло, то можна взагалі не завести автомобіль ніколи.
4) Газ має більш високе октанове число, що дає йому змогу сильніше стискатися в камері згоряння. Це робить роботу двигуна більш м'якою і дає йому змогу працювати довше, оскільки навантаження на його вузли знижується на 10–30%.	4) у разі встановленні газового обладнання можуть виникнути проблеми з гарантією на транспортний засіб, оскільки його встановлення вважається серйозним втручанням у конструкцію засобу. Саме через це в подальшому можуть виникнути питання щодо гарантійного обслуговування автомобілю. Виняток становлять лише машини, які споряджені газовим устаткуванням на самому автозаводі або в компанії, уповноваженої виробником авто.
5) Згорання газу не носить вибухового характеру і відбувається трохи повільніше, ніж у бензину, до того ж газ не змиває масляну плівку з поверхні циліндрів, що дає змогу збільшити моторний ресурс у середньому на 40%.	5) Доступність заправок. У розвиненості мережі газові значно програють бензиновим і дизельним, проте проблем із пропан-бутаном немає ні у великих містах, ні на трасах.
6) Сучасне газобалонне обладнання безпечне і займає мало місця. У балоні є запобіжний клапан, який завжди спрацює у разі сильного перевищення тиску. При цьому пропан тут же випаровується в атмосферу, не залишаючи небезпечних розливів як бензин.	
7) Встановивши газове устаткування, отримуємо багатопаливний автомобіль із двома незалежними системами подачі палива, іншими словами – підвищуємо надійність транспортного засобу за рахунок дублюючої системи живлення. Сумарний пробіг на одній заправці зростає вдвічі (зазвичай на автомобіль устатковується балон із місткістю не менше, ніж ємність бензинового бака).	
8) Газове палне має значно нижчу токсичність «вихлопу», що дуже добре як для нас із вами, так і для навколишнього середовища. Якщо всі машини будуть їздити на газі, то екологія в містах стане в три рази чистіше, і це незаперечний факт.	

Джерело: складено авторами на основі [12]

природного газу та водню, а на додаток – використання технологій гібридних автомобілів, які споживають як пальне, так і електроенергію, пропонуючи при цьому більший рівень збереження пального порівняно з альтернативними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження використання альтернативних видів пального та гібридних автомобілів проводилися такими вченими, як Барабаш О.О. [3; 4], Внукова Н.В. [5], Макарова І.В. [6], Мнацаканов Р.Г. [7], Сахно В.П. [8], Шиманський С.І. [9] та ін. Однак у даних дослідженнях недостатньо розглянуто використання альтернативних видів пального та гібридних автомобілів у сфері пасажирських перевезень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної статті є визначення впливу переоснащення основних засобів на тарифну політику автотранспортних підприємств із пасажирських перевезень, а також визначення переваг та недоліків даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У зв'язку з підвищенням тарифів на автомобільний маршрутний транспорт в Одеському регіоні з 5 березня 2015 р. із 3 до 5 грн. виникла необхідність знаходити шляхи скорочення витрат на пасажирські перевезення та раціонального використання мастильно-паливних ресурсів. Отже, виникає необхідність розробки організаційних та технологічних заходів щодо оптимізації тарифу на пасажирські перевезення.

Ураховуючи проведені дослідження, для зниження рівня тарифів на пасажирські перевезення можна запропонувати таке:

- 1) необхідно раціонально використовувати маршрути, припинити їх дублювання і прокласти в зонах, які не знаходяться в постійних заторах;
- 2) потрібно вирішувати питання щодо субсидювання, оскільки власників автобусів змушують перевозити велику кількість пільговиків, проте належні за законом субсидії для цього не видаються. У результаті пільговиків возять за рахунок

«платних» пасажирів, які своєю поїздкою їх дотують, що суттєво збільшує тариф. Саме через це міська рада повинна або фінансувати субсидії, як це робиться для громадського електротранспорту, або заявити про фінансову неспроможність забезпечити пільги. Завдяки цьому можна знизити рівень тарифів, які стануть доступними для будь-якого пасажиря;

3) зниження витрат на пальне може бути виконане за рахунок переведення рухомого складу на альтернативні види палива. Відповідно до Повідомлення [11], виділяють три головні види альтернативного пального: природний газ, водень та біопаливо. Також невід'ємною частиною зниження використання паливно-енергетичних ресурсів на автомобільному транспорті є впровадження технологій гібридних автомобілів (або «зелених автомобілів»).

Розглянемо варіант установа газозового обладнання на маршрутні таксі для зниження рівня тарифу на перевезення. Існує два основних аспекти доцільності даного варіанту. Перший аспект – економічний, оскільки через різницю вартості дизельного і газового палива переводити дизельний двигун на газ вигідно. Другим аспектом є зменшення токсичності вихлопних газів у разі переведення на газове пальне. Особливо зменшуються димність вихлопу і вміст твердих часток (сажі) [12].

Переваги та недоліки переведення дизельного двигуна на газовий наведено в табл. 1.

Проведемо розрахунок економії для транспортного підприємства у разі установки газозового обладнання четвертого покоління на прикладі пасажирського автобусу «Богдан А-092» із дизельним двигуном д245 за рахунок різниці в цінах на дизельне і газове пальне.

Відповідно до норм [13], пасажирський автобус «Богдан А-092» із дизельним двигуном у середньому на 100 км пробігу витрачає по трасі 18 л дизельного пального. Пробіг маршрутного таксі в Україні по місту на день у середньому дорівнює 150 км, що становить 3 тис. км на місяць.

Таблиця 2

Розрахунок ефекту від використання газового пального

Параметри	Дизельне пальне	Газове пальне
1) Середні витрати пального, л/100 км	18,0	24,0
2) Вартість пального, грн./л	19,77	12,12
3) Вартість 100 км пробігу, грн./100 км	$18,0 \cdot 19,77 = 355,86$	$24,0 \cdot 12,12 = 290,88$
4) Економія на 100 км пробігу, грн.	–	$355,86 - 290,88 = 64,98$
5) Щомісячний пробіг, км	3000	3000
6) Витрати в місяць, грн.	$355,86 \cdot (3000/100) = 10675,8$	$290,88 \cdot (3000/100) = 8726,4$
7) Економія від використання альтернативного пального, грн./міс.	–	$10675,8 - 8726,4 = 1949,4$
8) Вартість купівлі, встановлення та реєстрації газового обладнання, грн.	–	18500
9) Строк окупності, міс.	–	$18500/1949,4 \sim 9,5$

Джерело: складено авторами на основі власних розрахунків із використанням [13; 14]

Вартість одного літру дизельного пального станом на жовтень 2016 р. у середньому становить 19,77 грн. [14]. Вартість газового палива за 1 м³ становить у середньому 12,12 грн. [14]. У середньому витрати на купівлю, встановлення та реєстрацію газового обладнання становлять 18 500 грн. [14].

Необхідні розрахунки зведемо в табл. 2.

Отже, з розрахунків видно, що під час пасажирських перевезень економія у разі використання газового пального для транспортного підприємства становить 64,98 грн. на кожні 100 км пробігу. Це означає, що економія пального в місяць на одному транспортному засобі підприємства-перевізника становить 1949,4 грн. При цьому строк окупності газового обладнання – 9,5 місяців.

Визначимо, як вплине встановлення газового обладнання на величину тарифу. Ураховуючи матеріали [3; 15; 16] та власні розрахунки, зведемо необхідні дані для розрахунку тарифу на перевезення в табл. 3.

Ураховуючи розрахунки в табл. 3, економія тарифу на одного пасажирів від використання

газового пального порівняно з дизельним становить: $4,91 - 4,16 = 0,75$ (грн./ос.).

У відсотках економія становить:
$$\%E = \frac{0,75}{4,91} * 100 \% = 15,18 \%$$

Можна зробити висновок, що у разі використання газового обладнання можливо знизити величину тарифу на 15,18%.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Постійне подорожчання паливно-мастильних матеріалів призвело до збільшення інтересу використання альтернативних видів пального та гібридних автомобілів, які не тільки дешевше у використанні, а й сприяють покращенню екологічного стану навколишнього середовища.

За результатами власних досліджень та розрахунків можна сказати, що економія у разі використання альтернативного виду пального (у нашому варіанті газового) для транспортного підприємства становить майже 65 грн. на кожні 100 км пробігу. При цьому рівень тарифу можна знизити на 15%.

Таблиця 3

Порівняння величини тарифу

№ п/п	Стаття витрат	Значення, грн.	
		У разі використання дизельного пального	У разі використання газового пального
1	Виробнича собівартість:	329,29	262,97
1.1	прямі матеріальні витрати	182,42	116,11
	– паливо	144,68	78,39
	– мастильні матеріали	20,24	20,24
	– шини	17,51	17,51
1.2	прямі витрати на оплату праці	63,56	63,56
	– зарплати водіїв	63,56	63,56
1.3	інші прямі витрати	76,39	76,39
	– витрати на отримання ліцензій, дозволів, оглядів	0,08	0,08
	– нарахування на зарплату водіїв	23,83	23,83
	– амортизація рухомого складу	30,04	30,04
	– зарплата рем. робітників із нарахуванням	11,87	11,87
	– запчастини та матеріали	10,56	10,56
2	Загальновиробничі витрати	6,92	6,92
3	Адміністративні витрати	4,95	4,95
4	Витрати на збут	–	–
5	Інші витрати	–	–
6	Фінансові витрати	0,17	0,17
	Собівартість послуг	334,42	268,09
	Прибуток	108,70	108,70
	Розрахунковий тариф	443,12	376,80
	Єдиний податок (ЄП) (5%)	23,33	18,84
	Розрахунковий тариф з ЄП	466,45	395,64
	Кількість перевезених пасажирів, чол.	95	95
	Тариф на 1 пасажирів, грн. на 1 чол.	466,45/95=4,91	395,64/95=4,16

Джерело: складено авторами на основі власних розрахунків із використанням [3; 15; 16]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року: Розпорядження КМУ від 06.05.2009 № 671-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>.
2. Про альтернативні види палива для автомобільних перевезень та про план заходів сприяння використання біопалива: Повідомлення Європейському парламенту, раді, економічно-соціальному комітету та комітету регіонів про сприяння використання біопалива для транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: old.minjust.gov.ua/file/30991.
3. Барабаш О.О., Богаченко М.В. Механізм визначення оптимального рівня тарифів на пасажирські перевезення / О.О. Барабаш, М.В. Богаченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – №. 1(3). – С. 23–28.
4. Проблеми підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств: [монографія] / Є.А. Бельтюков, Т.І. Черкасова, Л.А. Некрасова [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., засл. діяча науки і техніки України Є.А. Бельтюкова. – О.: Інтерпрінт, 2015. – С. 501–521.
5. Внукова Н.В. Альтернативне паливо як основа ресурсозбереження і екобезпеки автотранспорту / Н.В. Внукова, М.В. Барун // Альтернативні джерела енергії. – 2011. – № 9. – С. 45–55.
6. Гибридные автобусы – решение экологической проблемы городов / И.В. Макарова и др. // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11-1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gibridnye-avtobusy-reshenie-ekologicheskoy-problemy-gorodov>.
7. Мнацаканов Р.Г. Перспективи використання альтернативних видів палива в Україні / Р.Г. Мнацаканов, Ю.О. Силантьєва, О.П. Проник // Вісник Національного транспортного університету. – 2010. – № 21(2). – С. 197–202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2010_21\(2\)_53](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2010_21(2)_53).
8. Сахно В.П. Альтернативні палива – один із способів вирішення екологічної проблеми сучасності / В.П. Сахно, О.А. Корпач // Вісник Національного транспортного університету. – 2011. – № 22. – С. 25–31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2011_22_6.
9. Шиманський С.І. Використання біогазу як моторного палива / С.І. Шиманський [та ін.] // Автошляховик України. – 2013. – № 6. – С. 13–15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/au_2013_6_5.
10. Про альтернативні види палива: Закон України № 1391-VI від 21.05.2009 // Відомості Верховної Ради України. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>.
11. Про альтернативні види палива для автомобілів перевезень та про план заходів сприяння використання біопалива: Повідомлення комісії Європейському парламенту, раді, економічно-соціальному комітету та комітету регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/262.
12. Українська асоціація скрапленого газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uasg.com.ua/ua/korisno-znati-pro-lpg/avtogaz-lpg/item/593-teoriya>.
13. Про затвердження Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті: Наказ Міністерства інфраструктури України від 24.01.2012 № 36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua/uk/mtzu_decrees/26562.html?id=04.02.12.
14. Цены на топливо на АЗС Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.i.ua/fuel/17/>.
15. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті: Наказ Міністерства транспорту України від 5.02.2001 № 65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://golovbukh.ua/regulations/2340/2575/2576/291744/>.
16. Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту: Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 17.11.2009 № 1175 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>.

МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ BIG DATA У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

MARKETING APPROACHES TO BIG DATA USE IN ENTREPRENEURSHIP

Буднік О.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
Житомирський національний агроекологічний університет

Стаття містить дослідження питання використання Інтернет-комунікацій, IT-технологій, великих масивів інформації в сучасному ринковому середовищі. Особлива увага приділена важливості пошуку шляхів упровадження організаціями нових комунікативних каналів та розробки дієвого комплексного механізму адаптації маркетингового інструментарію їх діяльності. Акцентовується на ефективному використанні Big Data відомими закордонними компаніями.

Ключові слова: великі дані, маркетинг, підприємництво, конкурентоспроможність.

Статья содержит исследование вопроса использования Интернет-коммуникаций, IT-технологий, больших массивов информации в современной рыночной среде. Особое внимание уделено необходимости поиска путей внедрения организациями новых коммуникационных каналов и разработки действенного комплексного механизма адаптации маркетингового инструментария их деятельности. Акцентируется на эффективном использовании Big Data известными зарубежными компаниями.

Ключевые слова: большие данные, маркетинг, предпринимательство, конкурентноспособность.

The article presents a case study of the Internet communications, IT technology and Big Data used in the modern market environment. The special attention is paid to the importance of organizations new communication channels implementation as well as effective integration of the complex marketing adaptation mechanism for their activities development. The author also focuses on the effective use of Big Data in well-known foreign companies.

Keywords: Big Data, marketing, entrepreneurship, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному ринковому середовищі ключовою умовою ефективного функціонування підприємства є забезпечення його конкурентоспроможності. Використання Інтернет-комунікацій, IT-технологій, великих масивів інформації є очевидним трендом сучасного підприємництва. Активна інтеграція вітчизняних товаровиробників у світовий простір, а також перспективи реалізації нових бізнес-ідей та бізнес-можливостей зумовлюють важливість дослідження шляхів використання організаціями нових комунікативних каналів та розробки дієвого комплексного механізму адаптації маркетингового інструментарію їхньої діяльності, що не лише сприятиме підвищенню ефективності господарювання, але й забезпечить можливість їх адаптації до нових вимог та запитів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема використання великих масивів інформації в підприємницькій діяльності займаються: В. Зіновчук, Дж. Кауфман, Н. Крістакіс, К. Льюїс, І. Лилик,

М. Окландер, А. Старостіна, О. Черненко, Дж. Хейвуд та ін. Однак недостатньо вивченим залишається питання необхідності використання великих масивів інформації в діяльності вітчизняних підприємств, а також упровадження нових методів їх аналізу та обробки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності використання маркетингових підходів до впровадження великих даних у діяльність сучасних вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нові інформаційні технології значно впливають на сучасне ринкове середовище. У зв'язку із цим широкого використання набуває термін Big Data (великі дані), який уживається для опису потоку цифрових даних, що постійно росте і стає більш доступним. Великі Дані складаються зі структурованої та неструктурованої інформації та охоплюють усі можливі види підприємницької діяльності [2].

Під поняттям Big Data мається на увазі збір, зберігання та аналіз великих об'ємів інформації, яка збирається з різних джерел із викорис-

танням найновіших процесорів та алгоритмів обробки. Традиційно Big Data асоціюється з такими компаніями, як Facebook та Google, які пропонують низку послуг в обмін на доступ до приватної інформації їх користувачів [4]. Варто підкреслити, що збирання, використання та опрацювання великого масиву даних дасть можливість сучасним бізнесовим структурам точно і повно аналізувати кон'юнктуру ринку, визначати тенденції та зміни основних економічних показників, що є дуже актуальним як для великомасштабного, так і для невеликого підприємства. Слід урахувати також, що даний напрям включає не лише збір, але й технології зберігання та обчислення інформації, а також сервісні послуги. Отже, слід наголосити на тому, що оскільки до даної сфери належить обробка саме великого об'єму інформації, яку важко або неможливо обробляти традиційними способами, його використання стане затребуваним та актуальним у найближчій перспективі як для бізнесу, так і для науки та суспільства у цілому.

Основні ознаки, якими характеризуються Big Data, представлено на рис. 1.

За дослідженнями аналітика науково-дослідницької і консалтингової фірми, яка обслуговує телекомунікаційні компанії Марка Церніка, встановлено, що ємкість зберігання інформації подвоюється приблизно кожні 40 місяців із 1980-х

років. Станом на 2012 р. кожен день створюється 2,5 квінтільона (2.5×10^{19}) байт даних. Передбачається, що до 2020 р. буде 20 зеттабайт (20×10^{21} байт) даних. Це означає, що великі дані слід розглядати як нову сферу використання інформаційного ресурсу, що має надзвичайно важливе значення в сучасних умовах, які постійно змінюються, та за вдалого використання допомагає компаніям, особливо відносно невеликим за розмірами, розвиватися, впроваджувати новинки та виходити на нові рівні розвитку [6].

Незважаючи на позитивну тенденцію використання Big Data, під час їх формування можуть виникнути певні проблеми, зокрема: необхідність постійного пошуку, оновлення, обміну, аналізу та конфіденційності інформації, а також нездатність традиційних методів обробити нові масиви даних. Водночас компанії зацікавлені у вирішенні та подоланні таких проблем, оскільки за допомогою отриманих даних вони мають можливість значно покращити результати своєї діяльності, підвищити її ефективність і знизити витрати та ймовірні ризики. Крім того, використання великих даних суттєво допомагає компаніям у прийнятті стратегічних рішень на всіх рівнях діяльності підприємства. Враховуючи вищевикладене, можна сформулювати низку переваг використання великих даних, які представлені на рис. 2.

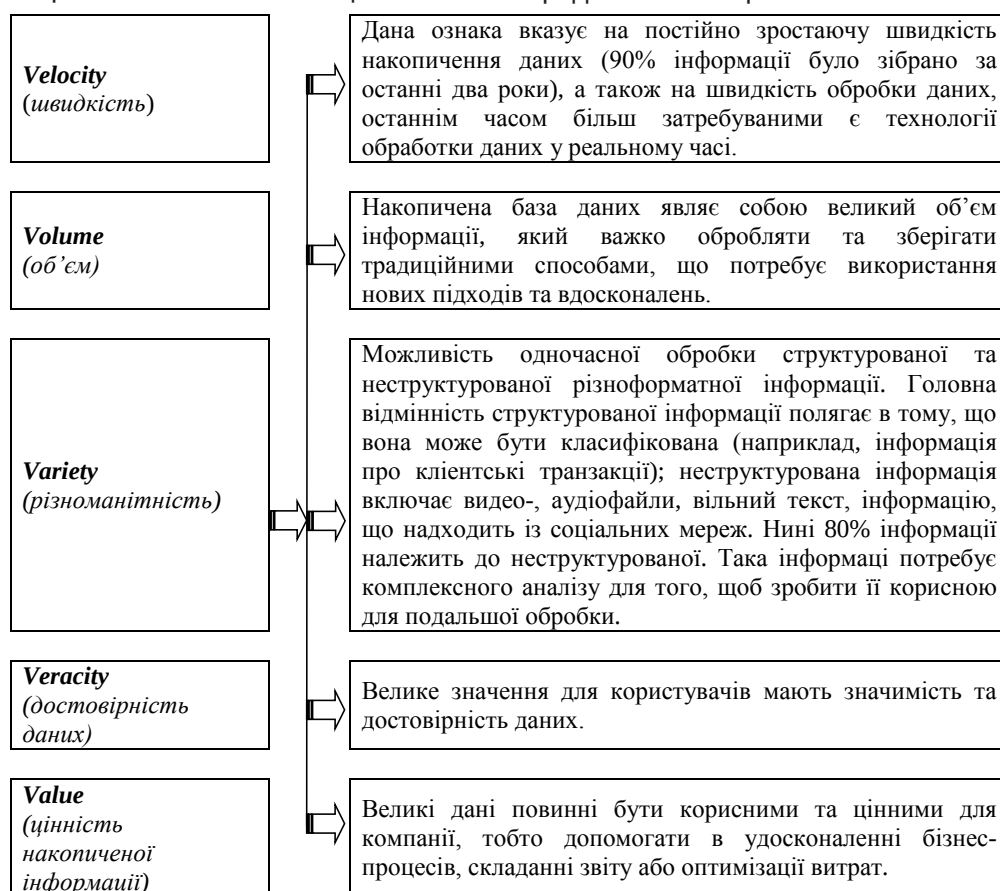
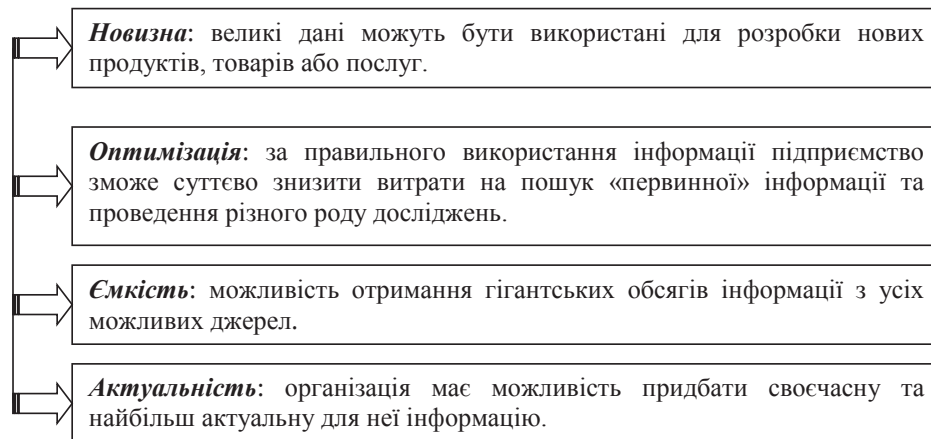


Рис. 1. Характеристика основних ознак Big Data

Джерело: власна розробка на основі матеріалів [1; 2; 4; 5]

**Рис. 2. Переваги використання великих даних***Джерело: власні дослідження*

Сучасний ринок значною мірою змінюється, стрімко зростає та посилюється роль онлайн-бізнесу. У системі торгівлі з'явилися великі, серйозні та впливові конкуренти. Ці фактори змушують ритейлерів постійно проводити поглиблений аналіз у реальному часі, використовувати великі дані щодня для швидкого доступу до інформації для прийняття обґрунтованих рішень із корпоративної стратегії та бізнес-операцій. Використання великих даних, аналітики та звітності виявилось цінним для роздрібної торгівлі через висновки, що визначають майбутнє рішення і можливості для підвищення продажів, лояльності клієнтів, прибутку і рентабельності [3]. Враховуючи переваги та перспективи, Big Data активно впроваджують такі відомі закордонні компанії, як: Facebook, Google, HSBC, IBM, Procter&Gamble, VISA, Master Card, Bank of America, AT&T, Coca Cola, Starbucks та Netflix [1].

Проте застосування Big Data буде неможливим у разі відсутності відповідного онлайн-маркетингу, який матиме специфічний характер. У контексті онлайн-реклами під Big Data розуміють дані про Інтернет-користувачів, які дають змогу зробити онлайн-рекламу більш персоналізованою та такою, що максимально відповідає їх потребам та інтересам. Необхідні дані збирають з історій онлайн-пошуків, постів та лайків у соціальних мережах. Вони можуть бути використані як для покращення продукту самої компанії, яка їх збирає, так і для продажу третім особам, зокрема рекламним і маркетинговим агентствам, роздрібним торговцям, які їх потребують для кращого розуміння споживчих

можливостей, а також смаків та побажань своєї цільової аудиторії [4].

Як приклад можна розглянути діяльність компанії Procter&Gamble, яка за допомогою Big Data проектує нові продукти та складає глобальні маркетингові кампанії. P&G створив спеціалізовані офіси Business Spheres, де можна передивлятися інформацію в реальному часі. Таким чином, у менеджмента компанії з'явилася можливість миттєво перевіряти гіпотези та проводити експерименти. P&G вважає, що великі дані допомагають у прогнозуванні діяльності компанії [1].

Отже, за сучасних умов розвитку та поширення комп'ютерних технологій товаровиробники потребують значних об'ємів інформації для опрацювання. Щоб залишатися прибутковими, вони повинні постійно аналізувати ринкові тенденції, отримувати конкурентні переваги, впроваджувати новинки. Саме Big Data надає такі можливості.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, спираючись на аналіз великих даних та електронної комерції, ритейлери можуть випередити тих гравців ринку, які ще не використовують нові тенденції та нові тренди. Крім того, великі дані дають можливість залишатися на ринку та успішно працювати невеликим бізнесовим одиницям, які до того не мали такої можливості. Аналітика великих даних має багато переваг порівняно з традиційною інформацією, оскільки вона характеризується актуальністю, новизною, ємкістю та оптимізаційністю, що сприяє підвищенню прибутковості компанії, глибшому розумінню нею потреб та запитів клієнтів та можливості прийняття ефективних стратегічних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітический обзор рынка Big Data [Електронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ivanero123.wordpress.com/2016/04/22/аналитический-обзор-рынка-big-data/>.
2. Big Data in E-Commerce [Електронный ресурс]. – Режим доступу: <https://firebearstudio.com/blog/big-data-in-e-commerce.html>.

3. Big Data in Retail 2015: Market Analysis, Companies, Solutions, and Forecasts 2015–2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mindcommerce.com/big_data_in_retail_2015_market_analysis_companies_solutions_and_forecasts_2015__2020.php.
4. Big Data как новый источник рыночной власти, или Почему конкурентные ведомства атакуют Facebook? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://jurliga.ligazakon.ua/blogs_article/697.htm.
5. Chintamaneni Anant Big-Data-as-a-Service. On-Prem or in the Cloud. It's BDaaS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bluedata.com/blog/2016/06/big-data-as-a-service-on-prem-or-cloud-bdaas/>.
6. Expert interview with Mark Csernika on the future of Big Data for bigstep [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.bigstep.com/expert-interview-mark-csernika-future-big-data-bigstep/>.
7. When Data Meets Philosophy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.bigstep.com/when-data-meets-philosophy/>.
8. Wikibon Big Data in the Public Cloud Forecast, 2016–2026 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wikibon.com/wikibon-big-data-in-the-public-cloud-forecast-2016-2026/>.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Булигіна Д.О., Цівань І.Е.

студенти фінансового факультету
Університет митної справи та фінансів

Пономарьова О.Б.

старший викладач кафедри фінансів
суб'єктів господарювання та страхування
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто проблеми інвестиційної діяльності страхових компаній, формування їхньої структури активів та резервів. Проаналізовано сучасні показники та проблеми страхового ринку, надано рекомендації щодо усунення негативних тенденцій та явищ, які спостерігаються на ринку, формування передумов активізації інвестиційної діяльності страхових компаній України.

Ключові слова: страхування, страхові компанії, інвестиційна діяльність, страхові резерви, об'єкти інвестування, інвестиційні ресурси.

В статье рассмотрены проблемы инвестиционной деятельности страховых компаний, формирования их структуры активов и резервов. Проанализированы современные показатели и проблемы страхового рынка, предоставлены рекомендации по устранению негативных тенденций и явлений, которые наблюдаются на рынке, формирование предпосылок активизации инвестиционной деятельности страховых компаний Украины.

Ключевые слова: страхование, страховые компании, инвестиционная деятельность, страховые резервы, объекты инвестирования, инвестиционные ресурсы.

The article considers problems of investment of insurance companies, forming the structure of their assets and reserves. It is analyzed current indicators and problems of the insurance market. Ways of improving of conducting investment activity on the insurance market are considered in the article.

Keywords: insurance, insurance companies, investment activity, insurance reserves, investment objects, investment resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині якісні, а також абсолютні показники страхового ринку так і не досягли рівня розвинених західних держав. Страхові компанії не стали потужними інституційними інвесторами, спроможними акумулювати заощадження населення та трансформувати їх в інвестиційні ресурси. Страховики України поки ще не займають провідних позицій на ринку капіталів, але в найближчий час можуть стати головними національними інвесторами, що позитивно позначиться на стані всього фінансового ринку. В Україні інвестиційні можливості страхових компаній досить обмежені через недовіру населення до довгострокових інвестицій та невеликий набір інвестиційних інструментів. Окрім того, обсяг ресурсів, які акумулюються українськими страховими компаніями, невеликий, оскільки

низька фінансова потужність наших страховиків і обсяги їх операцій. Первісний період зростання українських страхових компаній уже пройшов, і сьогодні вони впритул підійшли до того, щоб відігравати роль інституційних інвесторів, як і їх колеги на Заході. Однак можливості для реалізації цього завдання в українських страховиків досить обмежені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Важливий внесок у дослідження проблем інвестиційної діяльності страхових компаній зробили українські науковці та економісти: М. Александрова, В. Базилевич, О. Барановський, О. Гаманкова, А. Василенко, Н. Внукова, О. Власенко, О. Заруба, Л. Орланюк-Малицька, С. Осадець, О. Павленко, Р. Пікус, О. Ромашенко, Н. Ткаченко, В. Тринчук, К. Турбіна, О. Філонюк, В. Фурман,

В. Шахов та ін. Однак незважаючи на значну кількість робіт, присвячених проблемам страхового ринку, такому аспекту, як інвестиційна діяльність вітчизняних страхових компаній, в економічній літературі приділено недостатньо уваги. Зазначені фактори зумовлюють актуальність досліджень, присвячених обґрунтуванню необхідності підвищення значення інвестиційної діяльності в страховому бізнесі на сучасному етапі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на багатоаспектні дослідження і досягнення в науковій розробці основ інвестиційної політики страховиків, деякі її питання залишаються недостатньо вивченими. Усе це дає підстави стверджувати, що аналіз формування та реалізації страховими компаніями інвестиційної діяльності є актуальним як у теоретичному, так і практичному аспектах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначити суперечності та перспективи інвестиційної діяльності страхових компаній України на сучасному етапі їх розвитку; розглянути стан розвитку страхового ринку за 2012–2015 рр., причини, що стримують розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності страхових компаній, та заходи, що мають дати поштовх цьому виду діяльності в Україні; проаналізувати світовий досвід фінансування страховими компаніями розробки нових продуктів, підготовки кадрів; оцінити сьогоденну ситуацію, яка склалася на ринку страхових послуг, виокремити перешкоди, що заважають страховим компаніям укладати кошти в інноваційні проекти та розглянути фактори, які дадуть їм поштовх до ефективної інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасній економічній літературі низка науковців ставить інвестиційну функцію в один ряд з іншими функціями, які виконують страхові компанії. Зокрема, М. Александрова під час розгляду функцій страхування виокремлює інвестиційну функцію, котра передбачає вкладення тимчасово вільних коштів страховика в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку. О. Гвозденко зазначає, що основним джерелом отримання прибутку для страхової організації більшості цивілізованих країн є не стільки збір страхових платежів, а власне інвестиційна діяльність, тобто вкладання частини тимчасово вільних коштів резервного страхового фонду в прибуткові науково-технічні проекти, комерційні угоди та різноманітні цінні папери. На практиці на роль та значення інвестиційних та страхових операцій у страховому бізнесі є різні точки зору. Одна з них ґрунтується на тому, що основним завданням страхової компанії є надання страхових послуг, а тому інвестиційна діяльність має вторинне значення [1, с. 39].

Прихильники іншої точки зору вважають, що інвестиційна діяльність є головною, створює умови для виконання страхових зобов'язань перед клієнтами, особливо це стосується страхування життя. Якщо для західних страхових компаній інвестиційна функція є рівнозначною щодо інших функцій, то вітчизняні страховики часто недооцінюють важливість інвестиційної функції. Переважна більшість вітчизняних страховиків заробляють кошти безпосередньо на страхових операціях і задовольняються низькодохідними інвестиційними інструментами, такими як депозити.

Розмір додаткового інвестиційного доходу є одним із важливих критеріїв спроможності страховика ефективно управляти активами. У розвинутих країнах компанії страхового сектору отримують прибуток переважно за рахунок реалізації успішної інвестиційної політики. Таким чином, інвестиційна діяльність страхових компаній має велике значення і на мікрорівні, оскільки вона є одним із головних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії [2, с. 328].

Значення інвестиційної діяльності проявляється як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремих страхових компаній. На мікрорівні ефективна інвестиційна діяльність характеризує можливості окремої страхової компанії стабільно виконувати свої зобов'язання. Це підтверджується властивостями, що притаманні страховому бізнесу, а саме:

- інвестиційний дохід може бути джерелом приросту власного капіталу страховика, який використовується в надзвичайних ситуаціях для страхових виплат;

- успішна інвестиційна діяльність надає можливість страховій організації використовувати частину інвестиційного доходу для покриття збитків по страхових операціях;

- інвестиційна діяльність дає страховій компанії змогу залучати страхувальників до участі в прибутку через систему нарахування бонусів, премій, надання різних видів додаткових послуг [3, с. 1019].

Загальна кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.2015 становила 385, з яких 55 СК зі страхування життя (СК Life) та 330 СК, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя (СК non-Life). Станом на 31.12.2015 порівняно з аналогічним періодом 2014 р. кількість страхових компаній зменшилась на 19 од.

Таблиця 1
**Кількість страхових компаній
у 2013–2015 рр.**

Кількість страхових компаній	2013	2014	2015
Загальна кількість	407	404	385
у т. ч. СК non-Life	345	343	330
у т. ч. СК Life	62	61	55

Розвиток страхового ринку протягом останніх років характеризується основними показниками його діяльності, представленими в табл. 2.

Отже, протягом 2015 р. спостерігалось зростання майже всіх основних показників діяльності страхового ринку, крім розміру активів страховиків порівняно з 2014 р. Виходячи із цього, можна зазначити, що страховий ринок України мав позитивну динаміку всіх основних показників своєї діяльності, але в реальності за цими цифрами стоїть чинник інфляції [4, с. 20].

У цілому за результатами проведеного аналізу можна зробити загальний висновок, що український страховий ринок став більш класичним, поступово набирають темпи так звані соціальні види страхування (медичне страхування, страхування життя), але недостатньо розвинута законодавча база не дає змогу вийти цим видам страхування на перші позиції, тому без значних змін у законодавстві не слід очікувати значного зростання премій за цими видами.

Доцільно детальніше розглянути динаміку резервів і активів страхових компаній та їхню структуру, оскільки саме вони є джерелом інвестиційних ресурсів страхових компаній. Наприкінці 2015 р. обсяг загальних активів страховиків становив 63 454,3 млн. грн., що на 2,0% менше порівняно з відповідним показником 2014 р.

Величина активів, визначених відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування», збільшилась порівняно з відповідним показником станом на кінець 2014 р. на 1 911,8 млн. грн., або на 5,2%, та становила 60,6% загальних активів страховиків (станом на 31.12.2014 активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», становили 36 516,4 млн. грн., станом на 31.12.2015 – 38 428,2 млн. грн.).

Станом на 31.12.2015 обсяг активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів, становив 38 428,2 млн. грн. (на 1 911,8 млн. грн. більше, ніж на відповідну дату 2014 р.), які в розмірі 17 010,4 млн. грн. використано для представлення коштів страхових резервів.

Динаміку активів та обсягів страхових резервів страховиків за 2012 – 2015 рр. зображено на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка активів та обсягів страхових резервів за 2012-2015 рр., млрд. грн.

На зменшення загальних активів страховиків (-2%) за збільшення страхових резервів (+18,3%) та активів, визначених законодавством, для представлення коштів страхових резервів (+5,2%) вплинули такі чинники: втрата активів, пов'язана з анексією Автономної Республіки Крим та веденням бойових дій на сході України; проведення переоцінки активів за справедливою вартістю, що призвело до росту страхових резервів та активів, визначених законодавством, для представлення коштів страхових резервів [5, с. 67].

Структуру загальних активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів (ст. 31 Закону України «Про страхування») наведено в табл. 3.

Виділимо такі шляхи вирішення завдання підвищення ефективності управління страховими активами та резервами [5, с. 69]:

1. Довірче управління – сьогодні де-юре може здійснюватися тільки банківськими установами (договір довірчого управління може містити умову залучення КУА для управління активами) – не більше ніж 35% від суми страхових резервів.

2. Розміщення коштів страхової компанії в цінні папери інститутів спільного інвестування

Таблиця 2
Динаміка основних показників діяльності страхового ринку в 2014–2015 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	Приріст	
			млн. грн.	%
Валові страхові премії, млн. грн.	5 267,1	6 092,2	825,1	15,7
Валові страхові виплати, млн. грн.	1 223,7	1 561,7	338,0	27,6
Рівень валових виплат, %	23,2	25,6	—	-
Чисті страхові премії, млн. грн.	4 324,6	4 994,9	670,3	15,5
Чисті страхові виплати, млн. грн.	1 207,9	1 539,9	332,0	27,5
Рівень чистих виплат, %	27,9	30,8	—	-
Сплачено на перестрахування, млн. грн.	1 268,7	1 613,1	344,4	27,1
Обсяг сформованих страхових резервів	14 011,5	16 575,7	2 564,2	18,3
Загальні активи страховиків, млн. грн.	64 771,2	63 454,3	-1 316,9	-2,0

(ICI), активами яких управляють КУА, за умови, що інвестування страхових резервів у папери ICI не порушує чинне законодавство.

3. Створення страховою організацією власного інвестиційного фонду з переведенням страхових коштів до такого фонду та подальшою передачею активів цього фонду в управління КУА.

4. Створення правових передумов у Законі «Про страхування» для безпосереднього управління активами страхових компаній із боку КУА без опосередкування цієї процедури іншими структурами.

Таблиця 3
**Структура активів страхових компаній
у 2012–2015 рр.**

Актив	Величина активу до загальної суми активів у %
Депозити (банківські вклади)	24,6
Банківські метали	0,1
Нерухоме майно	5,1
Права вимоги до перестраховиків	9,7
Інвестиції в економіку України	0,03
Кредити страхувальникам-громадянам	0,001
Грошові кошти на поточних рахунках у касі	8,5
Цінні папери, у т. ч.:	51,9
- акції	40
- облігації	1,7
- цінні папери, що емітуються державою	9,1
- іпотечні сертифікати	1,1

Отже, до загальноприйнятих (відповідно до законодавства України) об'єктів інвестування для страхової компанії належать:

- банківські депозити;
- нерухомість;
- акції та облігації;
- іпотечні сертифікати;
- банківські метали та прямі інвестиції.

На сьогоднішній день банківський депозит – найпростіший і найбільш відпрацьований і гнучкий інструмент інвестування для страховиків, тому найчастіше використовується. Із 2003 по 2007 р. спостерігалася тенденція розміщення коштів страхових резервів на депозитах у національній та вільноконвертованій валюті, що становило від 43 до 52% від загального обсягу страхових резервів компаній зі страхування життя. Така ситуація склалася під впливом низки чинників. По-перше, робота з банками з питань розміщення коштів на депозитних рахунках характеризується низькими витратами, оскільки для цього не потрібно залучати профе-

сійних посередників на фінансовому ринку, і не потребує багато часу, оскільки умови депозитного договору є стандартними для багатьох банків, а обслуговування такого договору здійснює сам банк.

По-друге, банківські депозити порівняно з іншими інструментами фінансового ринку приносять гарантований і достатньо високий дохід, який буде виплачено страховій компанії в будь-якому разі, навіть у разі банкрутства банківської установи. В Україні банківський сектор на відміну від фондового ринку має більш потужний наглядовий орган (НБУ), який чітко виписав процедуру та методологію розрахунку доходності коштів, залучених банківською установою шляхом укладання депозитної угоди.

По-третє, даний ринок є дуже активним через жваву конкуренцію між банками за клієнтами, яким у даному разі є страхові компанії. А переконливим моментом під час вибору банку найчастіше є одержання комплексу послуг від одного банку, у тому числі і послуг банку як керуючого активами страховика.

Проте правилами дозволено представляти лише 50% страхових резервів зі страхування життя у вигляді банківських вкладів, у тому числі не більше 10% – у зобов'язання одного банку.

Але в умовах світової фінансової кризи, коли в українських банків виникали проблеми з виплатою депозитів, цей об'єкт інвестування став значно ризикованіше.

Нині, інвестуючи гроші, страховик найбільше може заробити саме від укладання коштів у цільові облігації. Класична модель ринку облігацій фактично являє собою аналог банківського депозиту. Якщо ж розглядати інвестиційну діяльність страховика з погляду більшої прибутковості, ніж класичний депозит, і мати додаткову можливість реінвестування коштів, то у цьому може допомогти ринок цільових облігацій, який сконцентрований у будівництві та приносить дохід більше, ніж класичний ринок облігацій. Це пов'язано з тим, що інвестиції в нерухомість більш рентабельні та більш ризикові.

Ще одним інструментом інвестування, який більш близький і зрозумілий страховикам, є інвестування в нерухомість, що, будучи гарним об'єктом для застави й більш високоприбутковим, ніж банківські депозити (через ріст цін на нерухомість), має низку недоліків. Так, нерухомість спричиняє додаткові витрати на утримання і витрати у разі її покупки-продажу (друга проблема меншою мірою тривожить страховиків, тому що страхові компанії, як правило, нерухомість здобувають для здачі в оренду, а не для перепродажу).

Ще один перспективний інструмент – пряме інвестування. Пріоритетними напрямками інвестування можуть стати: видобуток корисних копалин, розвиток транспортної інфраструктури, сектора зв'язку й телекомунікації, інфраструктура туризму, будівництво житла.

Аналіз досвіду розвинутих країн показує, що в умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником розгортання інвестиційної діяльності. Страхові компанії виступають у двох якостях: з одного боку, у процесі здійснення своєї основної (операційної) діяльності вони страхують економічні інтереси суб'єктів господарювання від імовірних ризиків і цим самим стимулюють інвестиційну активність, інноваційний розвиток; з іншого – виступають безпосередніми інвесторами.

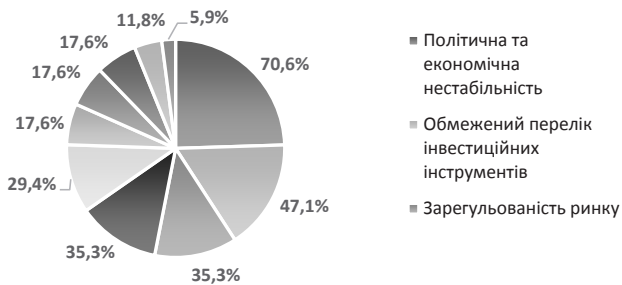


Рис. 2. Фактори, які стримують розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній, %

Дослідження показують, що основним джерелом одержання прибутку для страхової організації більшості цивілізованих країн є не збір страхових платежів, а інвестиційна діяльність, кошти від якої спрямовуються, як правило, на фінансування страхових операцій, на дотації збитковим видам страхування, розробку нових продуктів, підготовку кадрів та ін.

В Україні встановилася протилежна ситуація, тобто страхові компанії не бажають укладати свої кошти в різні інноваційні проекти, оскільки

ці вкладення вважаються занадто ризиковими. І взагалі, українські страхові компанії займаються переважно страховою діяльністю та значно менше інвестиційною, на це впливає низка стримуючих факторів (рис. 2).

Недостатнє використання страховими компаніями свого власного потенціалу як фінансового інституту, який акумулює кошти населення та підприємницьких структур і розміщує їх у процесі інвестиційної діяльності, негативно впливає на інноваційний розвиток економіки держави.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, фінансові ресурси, які акумулюються у вигляді страхових резервів, служать істотним джерелом інвестицій в економіку. У розвинених країнах світу страхові компанії за обсягами інвестиційних вкладень перевищують загальносвітових інституціональних інвесторів – банки й інвестиційні фонди. Отже, для забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності українських страхових організацій необхідно ввести деякі зміни до законодавства, що регулює страховий ринок, які були б направлені на: побудову ефективної системи оподаткування страхової галузі; запровадження механізму надання фіскальних преференцій суб'єктам господарювання, які здійснюють витрати на наукову та науково-технічну діяльність; підтримку страхових компаній, що інвестують у високі технології з боку держави. Також потрібно стимулювати страхування життя, залучати провідних фахівців до розв'язку даної проблеми. Держава саме повинна підтримати інноваційні галузі на початкових стадіях їх фінансування, передусім необхідно стабілізувати політичну та економічну ситуацію в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети / А. Василенко, В. Тринчук // Страхова справа. – 2006. – № 3. – С. 38–46.
2. Гаманкова О. Фінанси страхових організацій: [навч. посіб.] / О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
3. Базилевич В. Страхування: [підручник] / В. Базилевич, К. Базилевич, Р. Пікус [та ін.]. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
4. Крейдич М.І. Інвестиційна діяльність страхових компаній / М.І. Крейдич // Фондовый рынок. – 2015. – № 48. – С. 18–21.
5. Оксанич С. Професійне управління активами страхових компаній: проблеми та перспективи / С. Оксанич // Страхова справа. – 2007. – № 2. – С. 67–69.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЗРОСТАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

FORMATION OF THE COMPETITIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES IN CONDITION OF A GROWING INTERNATIONAL COMPETITION

Гращенко І.С.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Національний авіаційний університет

Прищепа Н.П.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Національний авіаційний університет

У статті визначено складові елементи, що впливають на рівень конкурентного потенціалу. Окреслено особливості формування конкурентних переваг підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, та тих, які тільки планують виходити на зовнішні ринки. Визначено принципи формування конкурентного потенціалу за умов зростання міжнародної конкуренції.

Ключові слова: конкурентний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, конкурентні переваги, зовнішні ринки, міжнародна конкуренція, конкурентна боротьба, фінансово-економічний, науково-технічний, виробничо-технологічний, інноваційно-інвестиційний.

В статье определены составные элементы, влияющие на уровень конкурентного потенциала. Определены особенности формирования конкурентных преимуществ предприятий, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность, и тех, которые только планируют выходить на внешние рынки. Определены принципы формирования конкурентного потенциала в условиях роста международной конкуренции.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, внешнеэкономическая деятельность, конкурентные преимущества, внешние рынки, международная конкуренция, конкурентная борьба, финансово-экономический, научно-технический, производственно-технологический, инновационно-инвестиционный.

The article defines the constituent elements affecting the level of the competitive potential. Defines the features of formation of competitive advantages of the enterprises that carry out foreign trade activity, and those who are just planning to enter foreign markets. In addition, also defines the principles of competitive capacity in condition of the international competition growth.

Keywords: competitive potential, foreign economic activity, competitive advantages, foreign markets, international competition, competition, financial and economic, scientific and technical, production and technology, innovation and investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах динамізації зовнішнього середовища надзвичайно актуальним є питання довгострокового функціонування підприємства та досягнення його цілей на основі повного використання наявного потенціалу. Загострення конкурентної боротьби у світі виявило проблеми конкурентоспроможності як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Конкурентоспроможність стала універсальною вимогою, що пред'являється відкритою економікою будь-якого економічного суб'єкту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. В економічній літературі значна увага приділяється питанням формування конкурентного потенціалу та конкурентних переваг підприємства. Даній проблематиці присвячено значну кількість фундаментальних робіт видатних науковців: І. Ансоффа, Я. Базилюка, Л. Гришко, Ф. Котлера, М. Портера, Р. Фатхутдінова. Проблеми управління потенціалом розглядається у дослідженнях З. Варналія, А. Воронкова, А. Задой, Н. Краснокутської, Є. Лапіна, І. Репіної, О. Федоніна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим деякі важливі теоретичні та прикладні аспекти управління потенціалом сучасних підприємств ще не дістали належного висвітлення. Потребують подальших досліджень питання формування конкурентного потенціалу підприємства за умов зростання міжнародної конкуренції.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – встановити особливості формування конкурентного потенціалу, вдосконалити шляхи його активізації та підвищення ефективності використання, обґрунтувати фактори впливу на формування конкурентних переваг підприємства за умов зростання міжнародної конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підвищення та формування конкурентного потенціалу підприємства – це еволюційний процес, який характеризується неможливістю прийняття ефективних управлінських рішень тільки на основі попереднього досвіду, що вимагає створення специфічних моделей та механізмів мобілізації фінансово-економічного, науково-технічного, виробничо-технологічного, соціально-трудового та організаційно-кадрового потенціалу підприємств [1, с. 11]. Структура потенціалу підприємства являє собою відносно стійкий спосіб організації елементів потенціалу, що розкривають його побудову, елементний склад, принцип формування та розвитку. Головним завданням формування конкурентного потенціалу є виявлення, систематизація та аналіз усіх складових елементів, що входять до складу конкурентного потенціалу. Необхідно зазначити, що важливим етапом формування конкурентного потенціалу є розробка методики визначення кількісних характеристик складових елементів, їх вплив один на одного.

Оцінка конкурентного потенціалу підприємства дає змогу оцінити рівень розвитку кожного локального потенціалу, вказати на проблемні місця та сконцентрувати зусилля управління у найбільш пріоритетному напрямі, а також використовувати всі стратегічні можливості, визначати пріоритети розвитку відповідно до намічених цілей для ефективного функціонування на міжнародному ринку.

Конкурентний потенціал характеризує здатність підприємства не тільки зберігати, але й збільшувати свою конкурентоспроможність на довгострокову перспективу. Процес формування конкурентного потенціалу підприємства потребує врахування специфіки взаємозв'язків як між складовими елементами підприємства, так і з зовнішнім середовищем, що являє собою процес прийняття управлінських рішень для досягнення цілей підвищення конкурентоспроможності. На підвищення конкурентного потенціалу підприємства впливають споживчі

властивості товару, досвід, кваліфікація та професіоналізм персоналу, успіх на ринку, тобто всі фактори та чинники, що впливають на прибутковість бізнесу або, за визначенням А. А. Томпсона і А. Дж. Стрікланда, ключові чинники успіху в галузі, які містять як сильні, так і слабкі сторони за окремими функціональними складовими конкурентного потенціалу [2]. Цілями функціонування системи управління підприємства є: забезпечення конкурентного потенціалу підприємства; підвищення ефективності діяльності підприємства, зокрема досягнення максимального прибутку; забезпечення високої соціальної ефективності функціонування трудового колективу; формування позитивного іміджу підприємства на ринку [3].

У сучасних ринкових умовах підприємства діють у міжнародному конкурентному середовищі. Для забезпечення ефективної діяльності підприємствам необхідно вивчати конкурентне середовище, визначати конкурентні переваги, конкурентний потенціал підприємства. Управління конкурентним потенціалом підприємства являє собою підфункцію менеджменту, що має цілеспрямовану дію на поточний і майбутній рівень конкурентного потенціалу порівняно з підприємствами-конкурентами. Створення на підприємстві ефективної системи управління конкурентним потенціалом дасть змогу забезпечити конкурентні переваги в майбутньому.

Під час формування конкурентного потенціалу підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, необхідно враховувати низку принципів, таких як: орієнтація на зовнішнє міжнародне середовище, споживачів та потреби зовнішнього ринку, що надає можливості підвищити конкурентоспроможність окремих видів продукції і підприємства в цілому; високий рівень інформаційного забезпечення та рівня повноважень керівників, які приймають управлінські рішення; безперервний моніторинг рівня конкурентного потенціалу, спрямований на підвищення його ефективності за рахунок виявлення та попередження ризиків та загроз; використання перевіреної та достовірної інформації про зовнішні ринки та їх потреби; врахування взаємозв'язку підприємства із зовнішнім міжнародним середовищем, що сприяє адаптації до змін підприємства на всіх рівнях.

Формування конкурентного потенціалу підприємства – це процес створення нової або вдосконалення наявної здатності підприємства так, щоб властивості кожного з його окремих функціональних елементів забезпечували максимальне використання властивостей усіх інших елементів, а їх сукупність надавала нову здатність підприємству як цілісному об'єкту в умовах обмежень зовнішнього середовища.

До принципів формування конкурентного потенціалу підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, необхідно додати, що:

– зміни конкурентного потенціалу відбуваються лише через відповідні зміни його елементів;
– під час формування конкурентного потенціалу підприємства необхідно враховувати якісні і кількісні характеристики елементів, які впливають на його рівень. При цьому елементи повинні бути збалансовані як цілісний об'єкт для забезпечення ефективності функціонування підприємства;

– під час формування конкурентного потенціалу підприємства необхідно враховувати вплив зовнішнього середовища, особливо факторів міжнародної групи, на складові елементи конкурентного потенціалу підприємства та взаємозв'язок елементів із зовнішнім середовищем;
– ефективне використання наявних можливостей та ресурсів відображається на кількіс-

Таблиця 1

Фактори впливу на складники конкурентного потенціалу підприємства

Зовнішні фактори	
товарно-маркетингові	- рівень конкуренції на товарному ринку - співвідношення між попитом і пропозицією на ринку - рівень ринкової інфраструктури та посередницької мережі - розміри ринку - склад конкурентів - привабливість певного підприємства - державне регулювання
виробничо-технологічний	- тривалість економічного циклу - привабливість галузі - стан життєвого циклу в галузі та ступінь її кон'юнктурності - наявність ресурсного забезпечення, наявність різних груп постачальників - динаміка технологічних процесів у галузі
інноваційно-інвестиційний	- рівень НТП - динаміка НДР у галузі
фінансово-економічний	- наявність інвестиційних програм, постійних інвесторів та кредиторів - сприятливий інвестиційний клімат - наявність фінансово-промислових груп - темп інфляції - стан бюджету - зміни законодавства
управлінський	- наявність та розвиток каналів розповсюдження інформації - наявність інформаційно-аналітичних матеріалів - підготовленість у сфері використання потенційних споживачів інформації
соціально-трудова	- державна соціальна політика - чисельність та структурний склад населення - рівень життя та освіти населення - морально-психологічні аспекти
енергетично-екологічний	- наявність та доступність енергоносіїв у країні та регіоні - ціни на енергоносії - рівень використання технологій енергозбереження в країні, регіоні, галузі - екологічний стан території, регіону - природні фактори, корисні копалини
експортно-імпортний	- рівень розвитку партнерських стосунків з іноземними контрагентами - показник валютного ефекту експорту - показник рівня валютної ефективності
Внутрішні фактори	
товарно-маркетинговий	- рівень виводу на ринок нових товарів - маркетингові заходи щодо підтримання позитивного іміджу товару та підприємства - рівень сприйняття маркетингової філософії бізнесу - рівень реалізації маркетингових конкурентних стратегій
виробничо-технологічний	- дотримання норм та стандартів виробництва - рівень організації виробничих одиниць - потужність підприємства - тривалість технологічних процесів - ефективність використання факторів виробництва - ефективна система нормування оборотних засобів
інноваційно-інвестиційний	- сучасна техніка та технології - науково-технічні кадри - рівень впровадження науково-дослідних розробок

Продовження таблиці 1

фінансово-економічний	- власний капітал - можливість залучення капіталу - рентабельність використання капіталу - ефективна система управління фінансами - потенційна інвестиційна репутація
управлінський	- організаційна структура - методи управління - організаційно-технічні умови - наявність інформаційних баз даних та рівень їх підтримки - якість стратегічних рішень
соціально-трудоий	- комплексна кадрова політика - освіта і кваліфікація працівників - мотивація персоналу - корпоративна культура - етика управління
енергетично-екологічний	- доступність енергоносіїв для підприємства - рівень використання технологій енергозбереження на підприємстві - умови праці
експортно-імпортний	- кадрові можливості здійснення імпортової діяльності підприємства - інформаційні можливості здійснення імпортової діяльності - частка експорту в загальному обсязі реалізованої продукції підприємства - частка сертифікованої продукції в загальному її обсязі - частка постійних замовлень у загальному обсязі реалізованої експортної продукції підприємства - прибуток від реалізації експортної продукції на 1 грн. витрат на управління підприємством

ному накопиченні конкурентного потенціалу підприємства, що сприяє виникненню якісно нових шляхів та можливостей розвитку підприємства;

— розвиток підприємства у довгостроковому періоді є причинно-наслідковою основою формування його нового конкурентного потенціалу, а створений потенціал підприємства є причинно-ресурсною основою для його подальшого розвитку.

Відповідно до наведених принципів, формування або реформування конкурентного потенціалу має відбуватися у певній послідовності починаючи з аналізу внутрішнього та зовнішнього ринків збуту та постачання сировини, матеріалів. У даному разі потрібно знайти найвигідніші у виробництві та реалізації види продукції та оцінити суспільну зацікавленість її виробництва на зовнішньому ринку.

Управління конкурентним потенціалом підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є відкритою системою, що означає взаємодію із зовнішнім середовищем. Кожна зі складових частин конкурентного потенціалу неоднаково реагує на зміни зовнішніх та внутрішніх факторів, окрім того, має свій набір факторів впливу.

Фактори функціонуючого конкурентного потенціалу підприємства містять складники фінансово-економічного, науково-технічного, виробничо-технологічного, соціально-трудоого та організаційно-кадрового, інноваційно-інвестиційного, енергетично-екологічного, товарно-маркетингового, управлінського, експортно-імпортного потенціалу (табл. 1). Фактори потенційних можливостей розвитку конкурентного потенціалу

підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, складаються переважно з основних елементів управлінського, інноваційного, фінансового потенціалів, рівня використання ресурсів у складі виробничого потенціалу.

Рішення щодо формування конкурентного потенціалу орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних чинників, тобто певних передумовах. Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами споживачів і впливають на якість «виходу виробничої системи», пріоритет якого в процесі формування конкурентного потенціалу був визначений вище. Важливі передумови пов'язані з конкурентами, тому що виробничо-технологічний потенціал підприємства втрачає свою цінність саме під їх тиском. Також мають бути враховані і внутрішні передумови, пов'язані із загальноприйнятими настановами всередині підприємства.

Забезпечення підвищення конкурентного потенціалу необхідно здійснити в декілька етапів, оскільки це складний процес, який постійно змінюється під впливом інноваційного розвитку суспільства й економіки. Конкурентний потенціал завжди потрібно забезпечувати інноваційним наповненням, щоб поліпшити якість продукції, оптимізувати технологічні процеси, поліпшити організацію збутової діяльності [1]. В основу управління розробкою та реалізацією механізмів формування та підвищення конкурентного потенціалу покладаються принципи: поєднання єдиноначальності керівника та колегіальних повноважень представників груп для спільного прийняття операційних та стратегічних

них рішень; наділення керівників повноваженнями та відповідальністю під час прийняття рішень; організації єдиного управління на всіх стадіях розробки та реалізації програми формування та підвищення конкурентного потенціалу; дотримання термінів та збалансованості ресурсів, що використовуються та впливають на рівень конкурентного потенціалу; планування виробництва, технологічного процесу та забезпечення якості.

Жорсткі умови міжнародної конкуренції нині змушують підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, для підвищення конкурентоспроможності шукати специфічні, укрупнені форми організації діяльності. Це викликано необхідністю концентрації як професійного потенціалу, так і фінансового капіталу [1]. Однією з таких форм є створення наукових груп із підвищення продуктивності у сферах виробничої діяльності, що характеризуються використанням схожих технологій [2]. Для підвищення конкурентного потенціалу підприємств необхідно узгоджено застосовувати моделі і методи оцінки конкурентного потенціалу, комбінувати економіко-математичні методи для розв'язання окремих задач оцінки, а також використовувати різновиди аналізу та прогнозування [1].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, досліджено особливості конкурентного середовища, в якому функціонують підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, що, своєю чергою, дало змогу виділити основні групи факторів впливу на рівень конкурентного потенціалу. Конкурентний потенціал підпри-

ємств є необхідною умовою досягнення достатньої прибутковості в майбутньому, довгострокової конкурентоспроможності підприємств, цілеспрямованого забезпечення підвищення конкурентоспроможності з використанням системи ефективного використання конкурентного потенціалу; підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства як складової частини загального управління підприємством. Головним завданням у системі управління конкурентоспроможністю підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, є створення механізмів формування та підвищення конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на міжнародному ринку, ринкову ситуацію з урахуванням ризиків зовнішнього середовища.

Оскільки доведено що складовими частинами конкурентного потенціалу є елементи фінансово-економічного, науково-технічного, виробничо-технологічного, соціально-трудо-вого та організаційно-кадрового, інноваційно-інвестиційного, енергетично-екологічного, товарно-маркетингового, управлінського, експортно-імпортного потенціалу, то обґрунтовано необхідність побудови методики оцінки конкурентного потенціалу підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, яка може бути використана суб'єктами різних галузей промисловості. Це дає змогу повно та коректно характеризувати вплив макро- та мікросередовища на визначення позиції підприємства, є основою для визначення стратегічного напрямку діяльності підприємства на зовнішньому ринку, дає можливість досягти високої точності оцінки конкурентних позицій на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нижник В.М. Механізми підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств за умов поглиблення міжнародної конкуренції / В.М. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013 – № 3. – Т. 3. – С. 7–11.
2. Качмарик Я.Д. Систематизація цілей стратегічного управління потенціалом підприємства / Я.Д. Качмарик, Х.Б. Риб'як // Науковий вісник НЛТУ. – 2006. – Вип. 16.1.
3. Злидень І.М. Конкурентні засади системного управління конкурентним потенціалом / І.М. Злидень // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2008. – С. 63–67.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

PROSPECTS OF OUTSOURCING DEVELOPMENT IN UKRAINE

Гулько В.А.

студент,
Національний авіаційний університет

Паламаренко В.Ю.

студент,
Національний авіаційний університет

У статті розкрито сутність аутсорсингу як економічного інструменту для підвищення ефективності функціонування підприємства з науковим обґрунтуванням переваг його використання. Виявлено та проаналізовано особливості практичного застосування аутсорсингу та інсорсингу на зарубіжному та національному ринках. Визначено та досліджено перспективи розвитку аутсорсингу в Україні з урахуванням наявних обмежуючих факторів.

Ключові слова: аутсорсинг, інсорсинг, IT-аутсорсинг, ринок аутсорсингу, підвищення ефективності.

В статье раскрыта сущность аутсорсинга как экономического инструмента для повышения эффективности функционирования предприятия с научным обоснованием преимуществ его использования. Выявлены и проанализированы особенности практического применения аутсорсинга и инсорсинга на зарубежном и национальном рынках. Определены и исследованы перспективы развития аутсорсинга в Украине с учетом существующих ограничивающих факторов.

Ключевые слова: аутсорсинг, инсорсинг, ИТ-аутсорсинг, рынок аутсорсинга, повышение эффективности.

The article reveals the essence of outsourcing as an economic tool to increase enterprise functioning effectiveness with scientific substantiation benefits of its use. The features of practical application of outsourcing and insourcing in foreign and domestic markets were discovered and analyzed. Prospects of outsourcing in Ukraine taking into account existing constraints were identified and studied.

Keywords: outsourcing, insourcing, outsourcing, IT-outsourcing, outsourcing market, effectiveness increase.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поточне розуміння успіху ведення бізнесу ґрунтується на ефективній комбінації заходів, відомій як менеджмент. Своєю чергою, менеджмент на підприємстві включає в себе налаштування всієї системи на досягнення головних цілей, ефективне управління організаційною системою, створення та підтримку організаційної і корпоративної культури, а також контроль над результатами. Але сучасне ведення бізнесу вимагає постійних змін, які не всі підприємства здатні реалізувати. Саме у цьому разі досить доречно та ефективно використовувати аутсорсинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченням теоретичних та методичних засад оцінки ефективності аутсорсингу займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: М. Алених, Б. Анікін, Д. Батищев, Ж.-Л. Бравар, М. Доннеллан, К. Ендрейд, В. Золотов, В. Иванов, С. Календжян, Г. Кассіді, Л. Логіненко, І. Руда, Л. Скакун, Й. Схаакс, В. Шершульський та Ю. Фролова. Даними науковцями було

виявлено багатогранну сутність аутсорсингу та його широке використання в сучасному бізнесі як інструменту для досягнення короткострокових і довгострокових цілей підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначення сутності аутсорсингу, аналіз переваг його практичного застосування в національній економіці та міжнародному конкурентному середовищі з подальшим визначенням перспектив розвитку аутсорсингових послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Більшість сучасних підприємств, намагаючись досягнути успіху на своєму цільовому ринку, орієнтуються на підвищення ефективності своєї діяльності. Частково це досягається за рахунок використання вигод від аутсорсингу.

Аутсорсинг – це інструмент управління підприємством, спрямований на підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності, який передбачає укладання контракту між замовником і постачальником (аутсорсером) для виконання останнім як основних, так і дру-

горядних бізнес-функцій замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію й оптимізацію підприємницької діяльності і, за необхідності, залучення тимчасового персоналу.

Є дві основні та найголовніші причини використання аутсорсингу на підприємствах. Перша – це виявлення, аналіз і вирішення проблемних питань підприємства, до яких керівники та працівники просто звикли чи не хочуть визнавати за проблему через прагнення зекономити чи небажання виявляти власну некомпетентність у даній справі. Другою причиною є зменшення затрат на розширення діяльності шляхом залучення фахівців, інструментів та приміщень, яких на даний час немає на інших підприємствах (аутсорсерів).

Як результат, підприємство зменшує брак у виробництві до мінімуму, встановлює зв'язки з іноземним ринком та реально економить час та кошти на пошук оборотних та необоротних активів, зокрема персоналу. Саме тому даний тип діяльності здатний вирішити подібні питання шляхом кваліфікованої допомоги спеціалістів та компетентних фахівців.

Окрім цього, аутсорсинг має низку переваг, за що він цінується в усьому світі, до яких належать такі:

- значна економія часу та навантаження в плані виробництва й управління виробничим процесом, що надасть можливість сконцентрувати зусилля на основному бізнесі;
- залучення вже підготовленого персоналу є швидшим, ефективнішим та надійнішим способом ведення бізнесу, проте тільки тоді, коли дана послуга має тимчасовий характер;
- залучення незалежних експертів, що дає змогу дослідити роботу підприємства у різних аспектах, надання оптимальних рекомендацій у визначенні та вирішенні проблем, які раніше не розглядалися;
- підвищення рентабельності підприємства з подальшим виходом на нові економічні та бізнес-арени;
- стимулювання НТП як рушійного інструменту розвитку інноваційного потенціалу підприємства;
- забезпечення ефективної організації ведення фінансової та управлінської діяльності.

Результати досліджень Headhunter, UCMS Group та Intercomp показують, що аутсорсинг є найбільш популярним серед великих підприємств. Проте за чисельності персоналу меншої ніж 50 осіб та невеликих розмірах бізнесу 42% підприємств використовують аутсорсинг для оптимізації власної діяльності, тоді як у підприємств зі штатом більше 500 співробітників цей показник становить 33% [1].

Аналізуючи міжнародний ринок аутсорсингу можна виділити найперспективніші та найпопулярніші сфери діяльності в даній галузі:

1) ІТ-аутсорсинг включає в себе часткову або повну передачу ІТ-функцій організації аутсор-

серу (в даному разі кваліфікація та досвід спеціаліста даної галузі можуть принести більше користі, ніж виконання цих функцій власними силами без відповідних знань та умінь);

2) пошук та підбір персоналу – більшість великих компаній звикли віддавати перевагу використанню даного виду аутсорсингу, оскільки це економить час та надає широкий спектр можливостей у ході пошуку та відбору кандидатів на вакантні посади. Також більшість аутсорсингових організацій уже мають базу даних потенційних кандидатів на відповідні посади, що суттєво скорочує час пошуків. Даний ринок є досить ємним, саме тому цю сферу доцільно ділити на два види послуг: рекрутинг – пошук працівників низового та середнього рівнів управління, хедхантерінг – пошук та переговори з кандидатами на вакансії топ-менеджерів;

3) бухгалтерський облік – найчастіше звертаються малі та середні підприємства, які не мають штатного бухгалтера даного профілю. Відповідно до результатів опитування Headhunter, UCMS Group та Intercomp серед менеджерів російських компаній, до головних переваг використання аутсорсингу облікових функцій належать зменшення залежності від людського фактору (45%), зменшення навантаження на фінансову і кадрову службу (43%), а також зниження витрат на процеси (43%). Таким чином, підприємство орієнтується на підтримку основних бізнес-процесів, віддаючи другорядні на аутсорсинг.

Міжнародний ринок давно функціонує завдяки аутсорсингу. Наприклад, компанія Nike, яка передає в аутсорсинг виробництво спортивного одягу, його поширення та реалізацію. Сама ж корпорація займається тільки дизайном виробленого одягу, керуванням патентами та товарними знаками. Тим не менше це не заважає їй бути відомою на весь світ та оцінюватись в 10,7 млрд. доларів як найцінніший бренд у спортивній індустрії [2].

Деякі підприємства пішли ще далі. Так, у 1990-х роках General Motors (GM) прагнула найширшого визнання серед інших брендів автомобілебудування, проте на національному ринку була занадто сильна конкуренція, боротьба з конкурентами просто виснажувала компанію. Саме тому керівництво GM прийшло до рішення щодо використання приміщень, робочої сили та виробничої платформи в різних країнах світу, таких як Японія, Китай, Південна Корея, Індія та Мексика. Як результат, компанія зекономила великі кошти, які були вкладені в подальше аутсорсингове розширення та ІТ-технології, а також покращила стратегію маркетингового дослідження, надавши власним виробам практичніше та ефективніше застосування клієнтами [3]. Згодом корпорація розширила можливості за допомогою ІТ-аутсорсингу, зробивши управління процесами та продажі товарів більш зручними та ефективнішими. Згідно з річним звітом

за 2011 р., GM продемонструвала власний внесок у національну та світову економіку, надавши 74 500 високооплачуваних місць у США та 122 500 за кордоном [4]. Упродовж наступних років корпорація тільки продовжувала набирати оберти і розширювати свою діяльність.

Згідно з проведеним аналізом холдингу «АНКОР» серед управлінців різних ланок, український досвід розвитку аутсорсингу можна відобразити шляхом визначення популярності окремих його видів відповідно до якості наданих послуг. Найбільш затребуваними серед підприємств були ІТ-послуги – 40,5%, логістика – 35,1%, ресурсне забезпечення виробничих процесів – 27%, маркетингові послуги – 21,6%, рекрутмент – 18,9%, бухгалтерський облік – 13,5% та розрахунок заробітних плат – 13,5% (рис. 1).

Додатково віддаються на аутсорсинг такі функції, як обробка та систематизація інформації, аутсорсинг медичних представників, облік кадрів і кадровий супровід та адміністративні функції.

Аутсорсинг є здебільшого особливістю діяльності іноземних компаній, розташованих в Україні. Так, більше половини всіх підприємств з іноземним капіталом активно використовують аутсорсинг для скорочення витрат своєї діяльності.

Кажучи про український досвід аутсорсингу, нині нараховується більше 90 000 ІТ-спеціалістів, а рік тому їх кількість становила 75 000 осіб. У 2015 р. з України було експортовано програмне забезпечення на зовнішні ринки на суму 2,5 млрд. дол. США, і це лише частина потенціалу країни (існує велика кількість незадіяних кваліфікованих фахівців, які зацікавлені у включенні до науково-дослідних робіт).

Також Україна посідає лідируюче місце у Східній Європі, займаючи 33% ринку порівняно з Російською Федерацією (21,8%) та Румунією (9%). Лідерами – замовниками українських ІТ-послуг є США, Великобританія та Німеччина.

Українським прикладом правильного застосування аутсорсингу є компанія Bosch, яка хоч і має німецьке коріння, проте ефективно функціонує на українському ринку у вигляді представника. Проблема була в тому, що раніше компанія в гарантійних талонах на техніку вказувала контакти компаній-партнерів, які займалися сервісними функціями. Із плином часу змінювалися адреси, телефони партнерів, і клієнти додзвонитися до них уже не мали можливості. Також слід зазначити, що всі ці операції було дуже важко та дорого контролювати, що призводило до багатьох затримок і помилок. Проте зараз компанія використовує послуги аутсорсингу «Київстар Бізнес» для функціонування колл-центру з прийняття замовлень, розбивши при цьому дану операцію на два сегменти: роботу з кінцевими споживачами та роботу з компаніями-партнерами, з якими співпрацює Bosch [6; 7]. Дане нововведення не тільки підвищило ефективність роботи даного підприємства, а й зменшило загальні витрати на 20% і дало змогу покращити власний імідж серед інших українських збутовиків.

Виходячи з вищезазначених тверджень, Україна має вагомий потенціал аутсорсингу серед інших країн-конкурентів, а саме:

- вдале географічне розташування, завдяки якому досить зручно вести зовнішньоекономічну діяльність;
- якісну систему освіти та науково-дослідницьких інститутів (хоч більшість провідних спеціалістів самостійно навчалися певним сферам діяльності, слід зауважити, що основою їх знань стала освітня інфраструктура України, яка дісталась ще з радянських часів і продовжила розвиватися та вдосконалюватися відповідно до європейських і міжнародних стандартів);
- ефективну роботу в ІТ-бізнесі.

Проте є деякі недоліки, які не дають українському аутсорсингу функціонувати в повну силу.

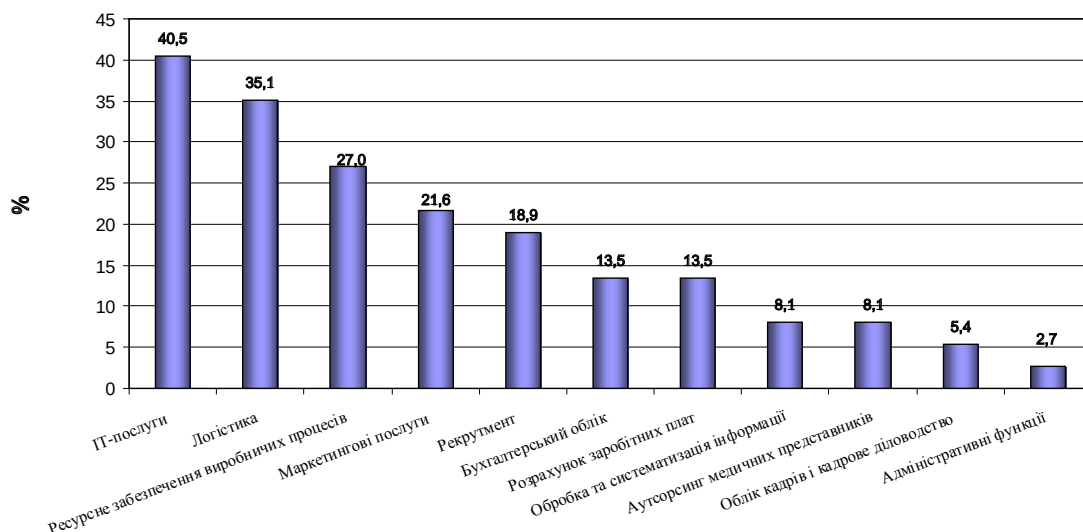


Рис. 1. Найпопулярніші види аутсорсингу серед керівників різних рівнів управління підприємств України

Джерело: складено авторами за даними [5]

До них належать:

1) ризиковане економічне середовище, оскільки на даний час національна економіка знаходиться в стані постійних змін;

2) складність із закупкою технологій, які за кордоном коштують у рази дешевше. До того ж є складнощі, пов'язані зі створенням власних технологій, оскільки відповідно до менталітету частини підприємців існує впевненість у тому, що національний продукт нікому не знадобиться, навіть їм самим;

3) небажання ставати підприємцями у сфері аутсорсингу, оскільки звикли працювати, не розкриваючи свої секрети, на іноземного власника бізнесу. Для того щоб вирішити цю проблему, необхідно створити власну систему аутсорсингу;

4) відсутність основної мети ведення бізнесу в реалізації аутсорсингу, оскільки всі сфери діяльності підприємства розраховані здебільшого на короткострокові проекти та не мають перспективи на розвиток. Саме таким чином утрачається великий потенціал власних можливостей, які можна розширити, визначивши найперспективніші види аутсорсингу та розвивши їх до найвищого рівня.

Отже, враховуючи проаналізовані проблеми розвитку національної економіки, можна дійти висновку, що український аутсорсинг має суттєвий потенціал для ефективного функціонування. До перспектив розвитку даної сфери діяльності можна віднести такі:

– за допомогою аутсорсингу можна суттєво зменшити безробіття в країні та за її межами,

а також зменшити відтік висококваліфікованих фахівців із країни, які шукають собі застосування в економіках зарубіжних країн;

– якість українського ІТ-аутсорсингу має високий рівень, що може забезпечити зростання національної економіки у разі створення сприятливих умов для розвитку;

– у разі використання аутсорсингу можна значно зменшити витрати на виробництво, збут, логістику та інші сфери діяльності;

– аутсорсинг дає можливість зменшити зайве навантаження як із психологічного боку, так і з фізичного (матеріального) та звернути увагу на основні аспекти управління в бізнесі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аутсорсинг – надзвичайно потужний економічний інструмент, який здатний вивести бізнес на новий рівень функціонування. Україна має позитивні показники та перспективи використання аутсорсингу, проте слід зауважити, що українське населення звикло працювати без прив'язки до національних підприємств. Саме тому було б доречно самим стати аутсорсерами, а не втрачати спеціалістів, які прагнуть влаштуватися за кордоном.

Використовуючи аутсорсинг, не тільки підприємства здатні кардинально зменшувати витрати на виробництво продукції та покращувати якість продукції, але й у цілому забезпечуються умови для підтримки економічного зростання, зокрема завдяки створенню робочих місць для українських фахівців-аутсорсерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смирнова Т.А. Тенденції розвитку українського ринку аутсорсингу ІТ-послуг / Т.А. Смирнова, Ю.М. Голей // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://confcontact.com/2014_02_meshko/39_Smyrnova.htm.
2. Nike moves faster to clean up its supply chain // Sustainable Business [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.greenbiz.com/news/2013/03/25/nike-moves-faster-clean-its-supply-chain>.
3. Kelly M. Benefits and Effects of General Motors Outsourcing / M. Kelly, E. Linehan, C. Hurley, R. Morris, C. Munnis [Electronic resource]. – Access mode: <https://melissakelly11.files.wordpress.com/2011/03/gm-outsourcing.pdf>.
4. Gregory P.R. Outsourcer-In-Chief: Obama Of General Motors / P.R. Gregory [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.forbes.com/sites/paulroderickgregory/2012/08/12/outsourcer-in-chief-obama-of-general-motors/#21ab9131347e>.
5. Украина: Анализ востребованности и оценка качества услуг аутсорсинга // HR Department [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrd.com.ua/index.php/news/626-2012-%2009-03-12-07-04>.
6. Анчишкин Е. Стартапы и аутсорсинговые проекты / Е. Анчишкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hub.kyivstar.ua/outsourcing-i-industriya-startapov/>.
7. Какие преимущества дает компании вывод колл-центра на аутсорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delo.ua/business/kakie-preimuschestva-daet-kompanii-vyvod-koll-centra-na-outsourcing-164987/?supdated_new=1477245057.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ»

THE ESSENCE OF THE TERM «FIXED ASSETS»

Джеджула В.В.

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів,
Вінницький національний технічний університет

Спіфанова І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів,
Вінницький національний технічний університет

Волоська Н.Р.

студент,
Вінницький національний технічний університет

У статті систематизовано підходи до визначення сутності поняття «основні засоби», у тому числі і в законодавчо-нормативних документах. Проаналізовано стан основних засобів вітчизняних підприємств. Досліджено сутність основних засобів, наявні підходи до їх класифікації. На основі узагальнення всіх підходів запропоновано авторське визначення основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, необоротні активи, актив.

В статье систематизированы подходы к определению сущности понятия «основные средства», в том числе и в законодательно-нормативных документах. Проанализировано состояние основных средств отечественных предприятий. Исследованы сущность основных средств, существующие подходы к их классификации. На основе обобщения всех подходов предложено авторское определение основных средств.

Ключевые слова: основные средства, необоротные активы, актив.

In work approaches to determination of essence of the concept «fixed assets» including in legislative regulating documents are systematized. Their essence is considered. The condition of fixed assets of domestic enterprises is analyzed. The essence of fixed assets, the existing approaches to their classification is researched. On the basis of generalization of all approaches author's determination of fixed assets is offered.

Keywords: property, plant and equipment, non-current assets, asset.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання конкурентоспроможними є такі підприємства, що випускають якісну конкурентоспроможну продукцію. При цьому одним з основних критеріїв забезпечення належного рівня конкурентоспроможності є використання сучасних енергоефективних основних засобів. Зважаючи на те, що більшість підприємств перманентно відчують нестачу капіталу для проведення реконструкції, модернізації та оновлення основних засобів, досить актуальним є питання ефективного управління основними засобами. У зв'язку із цим досить важливим є визначення сутності поняття «основні засоби» для визначення напрямів ефективного управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченню питань із фінансового аналізу відтворення основних засобів та методології використання основних засобів приділяють увагу такі вчені, як: Боброва С.В.,

Денисюк О.Г., Єфименко Н., Ігнашкіна Т.Б., Ізмайлова О.О., Колесник Я.В., Левицька І.В., Олійник Є.В., Приварникова І.Ю., Фурсов О.І. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим потребує подальшого дослідження питання систематизації підходів до визначення сутності основних засобів у сучасних умовах господарювання для забезпечення ефективного управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Від забезпеченості основними засобами та ефективності їх використання багато в чому залежать виробничо-господарська діяльність та фінансовий стан підприємства. Використання виробничих потужностей підприємства сприяє поліпшенню всіх його техніко-економічних показників: збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, зростанню продуктивності праці та фондівіддачі, капітальних вкладень. Як правило, питання основних засобів, їх стану, ефективності відтворення досліджується

в бухгалтерському та податковому обліку для формування фінансової та інвестиційної політики підприємства.

Актуальність питання підтверджується даними, наведеними на рис. 1, з якого видно, що основні засоби вітчизняних підприємств мають високий рівень зносу з негативною динамікою зростання: якщо в 2005 р. рівень зносу основних засобів становив 49%, у 2009 р. – 60%, то в 2014 р. – 83,5%.

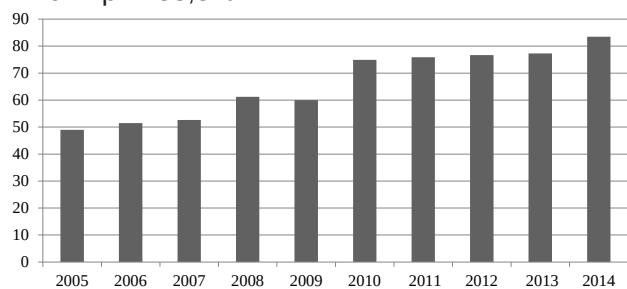


Рис. 1. Ступінь зносу основних засобів підприємств України, %

Джерело: сформовано авторами на основі даних [1]

Таке високе значення показника свідчить про те, що більшість підприємств працює на застарілому обладнанні. Відповідно, продукція, яка виготовлена на такому обладнанні, є менш конкурентоспроможною, оскільки старі основні засоби є достатньо енергоємними. Зношеність основних засобів свідчить і про те, що амортизаційні кошти були використані не за прямим економічним призначенням (на оновлення основних засобів), а на споживання.

Нині існує значна кількість підходів до визначення сутності основних засобів. Як економічна категорія основні засоби – це частина постійного виробничого капіталу, яка виступає у формі засобів праці та поступово, протягом багатьох виробничих циклів, переносить свою вартість на виготовлений продукт [2].

Згідно з Податковим кодексом, «основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2 500 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2 500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зношенням та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких із дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)» [3].

Відповідно до МСБО 16, «основні засоби – це матеріальні активи, якими підприємство володіє з метою їх використання в процесі виробництва, постачання товарів, здійснення послуг,

надання в оренду або для цілей управління, й які, як передбачається, будуть використовуватися протягом більш одного звітного періоду» [4]. МСФЗ 16 поширюється на всі види активів, що відповідають даному визначенню, крім лісних угідь і подібних відтворених природних ресурсів. Таке визначення основних засобів є підкресленням способу їх використання.

П(С)БО 7 «Основні засоби» визначає основні засоби як матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [5].

На думку Бутинця Ф.Ф., основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує для використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам, або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік) [6].

Михайлов А.М. визначає основні засоби як активи, які беруть участь у декількох операційних циклах, не втрачаючи при цьому своєї натурально-речової форми, переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованої амортизації, строк корисного використання яких перевищує один рік та від використання яких підприємство очікує економічну вигоду [7].

Окремі вчені визначають основні засоби не як певний актив у матеріальній формі, а як засоби праці. Зокрема, на думку Завадського С., основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється [8, с. 289].

Верхоглядова Н.І., Шило В.П., Ільїна С.Б., Кисла В.І. зазначають, що основні засоби – це засоби праці, які використовуються (експлуатуються) впродовж тривалого часу, зберігаючи при цьому свою первісну фізичну форму, і переносять свою вартість на вироблений продукт частинами протягом декількох виробничих циклів унаслідок фізичного та морального зносу [9, с. 12]. Схожу до них думку має Агрес О.Г. [10]. О.В. Коваленко та І.В. Громова [11].

Сутність і матеріально-речовий зміст основних засобів виступають визначальними характеристиками в окресленні їх значення для здійснення відтворювальних процесів, функціонування та розвитку будь-якого виробництва. Вся сукупність наявних виробничих засобів становить найбільшу за питомою вагою частину

національного багатства країни. Основні засоби визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку.

При цьому всі автори незалежно від того, чим є для них основні засоби – активом чи засобом праці, – сходяться на тому, що основні засоби зазнають фізичного (матеріального), морального (техніко-економічного) та вартісного (економічного) зносу. Розрізняють два види зносу основних фондів [12]: фізичний та моральний.

Під фізичним зносом основних засобів розуміють поступову втрату основними фондами власних первісних техніко-експлуатаційних якостей, своєї споживчої вартості, що викли-

кає зменшення її реальної вартості, тобто з'являється економічний знос.

Фізичний (матеріальний) знос основних засобів пов'язаний, як правило, з їх використанням і проявляється в руйнуванні, поламах. Він характеризується поступовою втратою основними фондами споживчої вартості та вартості у процесі її виробничого споживання внаслідок впливу сил природи, надзвичайних подій. Фізичний знос може відбуватися у формах механічного зносу, корозії та утомлюваності металів, деформації та руйнації споруд [13].

Таким чином, основні засоби – це активи, які мають матеріальну форму, які призначені

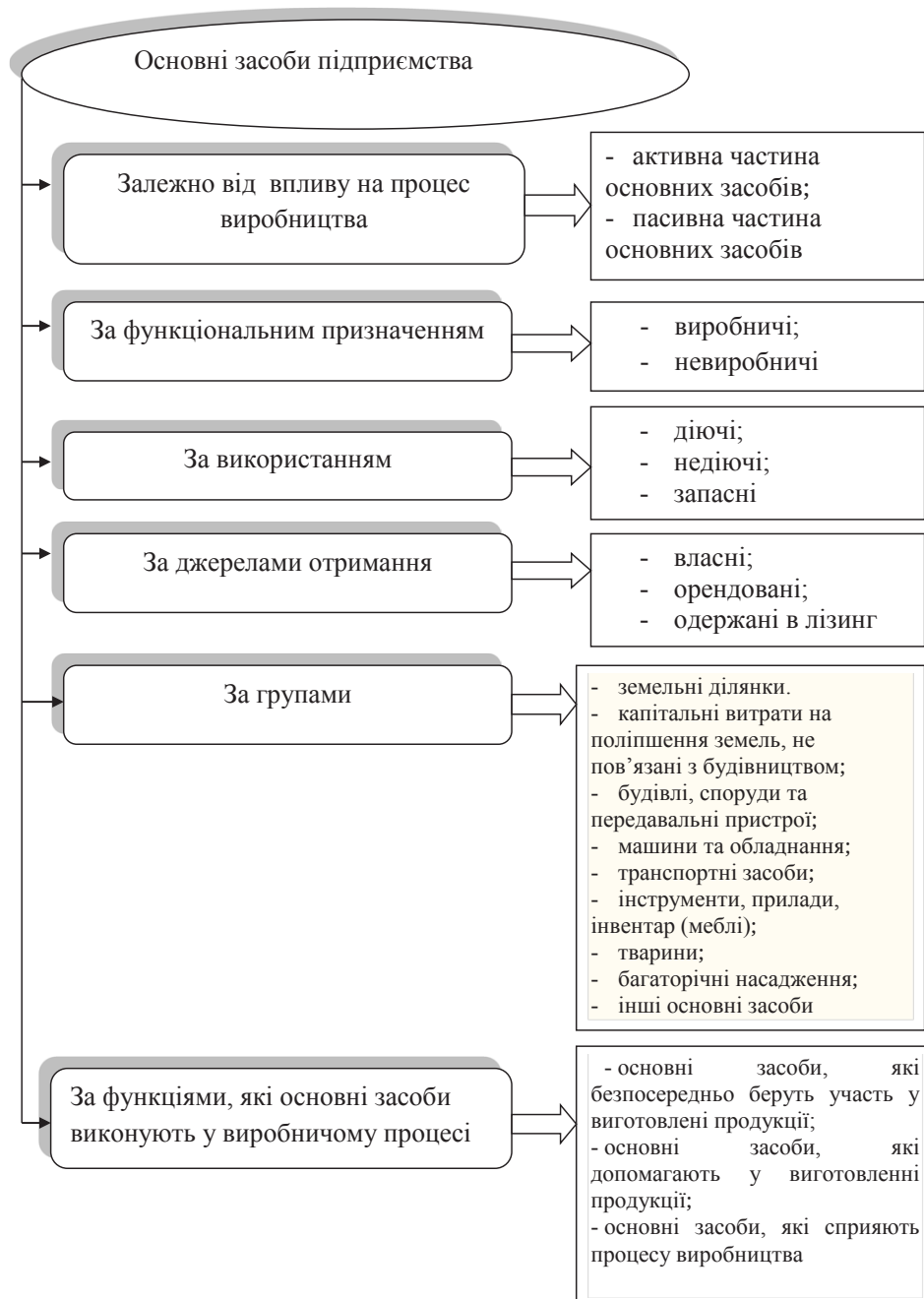


Рис. 2. Класифікація основних засобів

Джерело: сформовано авторами на основі [2; 5; 7; 12; 14]

для використання у господарській діяльності суб'єкта господарювання, вартість яких перевищує 2 500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зношенням, а очікуваний термін їх корисного використання становить понад один рік із дати введення в експлуатацію.

Основні засоби, що використовуються у виробництві, поділяють на певні групи залежно від того, яку роль вони відіграють у виробничому процесі. Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», основні засоби класифікуються за такими групами [5] (рис. 2):

- 1) земельні ділянки;
- 2) капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;
- 3) будівлі, споруди та передавальні пристрої;
- 4) машини та обладнання;
- 5) транспортні засоби;
- 6) інструменти, прилади, інвентар (меблі);
- 7) тварини;
- 8) багаторічні насадження;
- 9) інші основні засоби.

У цілому всі основні засоби залежно від впливу на процес виробництва поділяють на дві частини: активну та пасивну. Активні основні засоби виступають тими засобами праці, що безпосередньо впливають на оборотні засоби, перетворюючи їх на готову продукцію (робочі машини, устаткування, транспортні засоби, вимірювальні й регулюючі прилади, обчислювальна техніка та лабораторне устаткування). Частина основних засобів, яка є пасивною, не використовується активно у виробництві, проте є необхідною умовою його здійснення (будівлі, споруди).

За функціональним призначенням основні засоби розрізняють як виробничі та невиробничі. До складу виробничих основних засобів належать засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню у сфері матеріального виробництва. На відміну від виробничих невиробничі основні засоби не беруть безпосередньої участі у процесі матеріального виробництва і призначені переважно для обслуговування житлового та комунального господарств, забезпечення культурно-побутових потреб населення у невиробничій сфері тощо [14].

За використанням основні засоби поділяють на діючі, недіючі та запасні. До діючих належать усі основні засоби, що використовуються у господарській діяльності підприємства.

До недіючих належать основні засоби, що тимчасово не використовуються у зв'язку з консервацією окремих об'єктів або приміщень (цехів) підприємства.

До запасних основних засобів належить різне устаткування, що знаходиться в резерві та призначене для заміни об'єктів основних засобів, що вибули або ремонтуються.

За джерелами отримання основні засоби можна поділити на власні (які, своєю чергою, можуть бути придбаними чи виробленими), орендовані чи одержані в лізинг. За функціями, які основні засоби виконують у виробничому процесі, їх можна класифікувати так [2]:

1) основні засоби, які безпосередньо беруть участь у виготовленні продукції (або ті, які виготовляють продукт), до них можна віднести робочі машини й устаткування, виробничий і господарський інвентар, оскільки вони безпосередньо задіяні у виготовленні продукції;

2) основні засоби, які допомагають у виготовленні продукції, сюди входять вимірювальні і регулюючі прилади; обчислювальна техніка та лабораторне устаткування, оскільки вони не виготовляють продукції, проте допомагають у дотриманні усіх необхідних вимог щодо виготовлення якісного продукту;

3) основні засоби, які сприяють процесу виробництва, тобто ті, які не беруть безпосередньої участі і не допомагають виробництву, а лише створюють необхідні умови для нього, серед них можна виділити будівлі, споруди, транспортні засоби.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, основні засоби – це активи, які мають матеріальну форму, які призначені для використання у господарській діяльності суб'єкта господарювання, вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зношенням, а очікуваний термін їх корисного використання становить понад один рік із дати введення в експлуатацію. Досліджено класифікацію основних засобів. Розглянуті питання сприятимуть формуванню ефективної політики управління основними засобами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Домбровська Н.Р. Економічна сутність основних засобів та їх класифікація / Н.Р. Домбровська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9(1). – С. 340–349.
3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF5H901V.html.
4. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 від 1.01.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.
5. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства Фінансів України від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2001. – 224 с.
7. Михайлов А.М. Основні засоби: визначення та класифікація / А.М. Михайлов // Вісник СДАУ. – 2001. – Вип. 1(10). – С. 156–159.
8. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К.: Кондор, 2006. – 356 с.
9. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: [навч.-практ. посіб.] / Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 536 с.
10. Агрес О.Г. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.Г. Агрес; Львівський нац. аграр. ун-т. – Львів, 2013. – 20 с.
11. Коваленко О.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства / О.В. Коваленко, І.В. Громова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 7. – С. 20–27.
12. Левицька І.В. Проблеми інтенсифікації відтворювальних процесів на підприємствах харчової промисловості / І.В. Левицька // Сучасні проблеми економіки підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2010_3/st2.pdf.
13. Єпіфанова І.Ю. Аналіз відтворення і використання основних засобів підприємств Вінниччини / І.Ю. Єпіфанова, А.В. Базалицька // Економічний простір. – 2012. – № 58. – С. 172–177.
14. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку і аналізу: [монографія] / Л.В. Городянська. – К.: КНЕУ, 2008. – 224 с.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGIONS UNDER ECONOMIC GLOBALIZATION

Ємець О.І.

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

Волошинович Х.О.

студент,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

У статті розглянуто питання, пов'язані з методикою визначення інвестиційної привабливості підприємств регіонів України в умовах глобалізації. Розкрито дискусійні моменти, пов'язані з конкретизацією категорій інвестиційного клімату підприємства регіону та інвестиційної привабливості підприємства. Визначено низку чинників, від яких залежить оцінка інвестиційного рейтингу підприємства.

Ключові слова: підприємство, інвестиції, рейтинг інвестиційної привабливості, інвестиційна ефективність, інвестиційний клімат, регіон.

В статье рассмотрены вопросы, связанные с методикой определения инвестиционной привлекательности предприятий регионов Украины в условиях глобализации. Раскрыты дискуссионные моменты, связанные с конкретизацией категорий инвестиционного климата предприятия региона и инвестиционной привлекательности предприятия. Определен ряд факторов, от которых зависит оценка инвестиционного рейтинга предприятия.

Ключевые слова: предприятие, инвестиции, рейтинг инвестиционной привлекательности, инвестиционная эффективность, инвестиционный климат, регион.

The article deals with issues related to the method of determining investment attractiveness of regions of Ukraine under globalization. Solved discussion points related to the specification of the categories of enterprise investment climate of the region and investment attractiveness. Identified the number of factors that affects the investment grade rating of region.

Keywords: enterprise, rating of investment attractiveness, investment effectiveness, investment climate, region.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі економічного розвитку суспільство опинилося у складному становищі: майже всі країни світу і регіони зокрема незалежно від свого соціально-економічного розвитку змушені приймати рішення щодо залучення фінансових ресурсів у вигляді інвестицій для зміцнення економічної безпеки підприємств та подолання фінансових проблем.

Вийти зі складного фінансового становища можна лише за допомогою усвідомлення рівня відповідальності за всі процеси, що відбуваються на підприємствах регіону, для активізації внутрішнього потенціалу. На нашу думку, це проявляється в комплексі заходів управління інвестиційною політикою, яка має активізуючий

вплив на регіональні системи в економічному, соціальному та екологічному напрямках.

Соціально-економічна ситуація у всіх регіонах України потребує оновлення підходів до здійснення регіонального управління – децентралізації. Своєю чергою, це зумовлюється необхідністю виявлення факторів, які можуть стримати негативні тенденції, що виникли у зв'язку з глобальними економічними трансформаціями, та забезпечити інвестиційну привабливість регіонів України на засадах їх саморозвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичним та практичним аспектам вивчення проблем, пов'язаних із формуванням, підвищенням рівня, методичним забезпеченням, дослідженням окремих аспектів інвестиційної привабливості підприємств регі-

онів, присвячено науковій праці таких учених, як О. Феденко [1], О. Кузьменко [2], С. Васильченко [3], О. Ємець [4], Х. Волошинович [5] та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є виявлення впливу основних чинників, які визначають рівень конкуренції і привабливості ведення бізнесу на підприємствах регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах глобалізації економічний розвиток будь-якої країни тісно пов'язаний із підвищенням її інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів.

Інвестиційна привабливість підприємства регіону є структурним елементом регіонального інвестиційного клімату. Інвестиційний клімат підприємства – це умови, які сприяють процесам інвестиційної діяльності підприємства у конкретному регіоні або галузях їх.

Інвестиційна привабливість підприємства – це якісна та кількісна характеристика внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта можливого інвестування. Головна суть інвестиційної привабливості підприємства полягає в реалізації стратегії отримання максимального прибутку від вкладеного капіталу, тому нині під час розробки та прийняття інвестиційних рішень іноземний інвестор спирається на дослідження конкурентоспроможності регіональної економіки, а саме звертає увагу на регіони, які є більш привабливими [1].

Інвестиційна привабливість підприємства регіону – відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості і ліквідності інвестицій та рівні задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства.

Висока інвестиційна привабливість підприємства регіону дає змогу залучати великі інвестиції на його розвиток та гарантує отримання прибутку для інвесторів.

Інвестиційна привабливість підприємства регіону може визначатися вигідним географічним розташуванням, наявністю необхідних природних ресурсів, дешевою та кваліфікованою робочою силою, розвинутою інфраструктурою. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства регіону є найважливішим аспектом для прийняття будь-якого інвестиційного рішення, від правильності якого залежать наслідки як для інвестора, так і для економіки регіону і країни у цілому. Нині є чимало різних методик оцінки інвестиційної привабливості підприємств регіонів.

В Україні загальноприйнятої методики визначення інвестиційної привабливості підприємства регіону немає, її розраховують різні установи та організації за власними підходами, що спричиняє труднощі у підтвердженні об'єктивності оцінки. Зокрема, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України щорічно розраховує рей-

тинг привабливості регіонів України за такими показниками, як економічний стан регіону, розвиток ринкової, транспортної та фінансової інфраструктур [2].

У сучасних умовах під час аналізу інвестиційної привабливості використовують переважно експертно-рейтинговий підхід, саме його у своїй роботі досить широко використовують такі відомі світові рейтингові агентства, як Standart&Poors, Moody's та Fitch IBCA.

Згідно з рейтингом інвестиційної привабливості регіонів України, який розробляється Київським міжнародним інститутом соціології та Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, спостерігається така тенденція: у даному рейтингу подано характеристику тих факторів, які впливають на прийняття інвестиційних рішень та визначають якість середовища, в якому діють підприємства – суб'єкти інвестування. Україна є досить неоднорідною країною як із точки зору географічних умов, так і в плані соціально-економічного розвитку. Така географічна та соціально-економічна різноманітність свідчить про значний потенціал регіонів, оскільки дає змогу запропонувати різноманітні «пакети» інвестиційних умов, якими може скористатися широке коло потенційних інвесторів, адже кожний інвестор орієнтується на цілком конкретні характеристики територій, які для нього є визначальними (табл. 1).

Таблиця 1
Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України

Область	Рейтинг
Львівська	1.601
Івано-Франківська	1.478
Одеська	1.459
Вінницька	1.428
м. Київ	1.419
Дніпропетровська	1.418
Волинська	1.410
Харківська	1.404
Чернігівська	1.397
Житомирська	1.385

Джерело: складено на основі [6]

Даний індекс розраховується на основі жорстких і м'яких факторів:

1) жорсткі фактори: природні ресурси, трудові ресурси, інноваційний потенціал, географічне розташування, споживчий сегмент, бізнес-сегмент, інфраструктура;

2) м'які фактори: діловий клімат, правила і процедури (ефективність державних органів, адміністративні процедури, дотримання прав власності, корупція, податки і збори), відкритість влади, діловий оптимізм, успішний досвід.

До жорстких факторів належать ті, вплив яких неможливо або дуже складно змінити в коротко-

строковій перспективі. Однак вони можуть бути базою для середньо- та довгострокових прогнозів розвитку середовища та визначати потенціал регіону для реалізації інвестиційних проєктів. Група м'яких факторів об'єднує фактори, які можуть змінюватися за короткий проміжок часу та ставати обмеженням або перепорою для реалізації інвестиційних проєктів [6].

Такі зміни в інвестиційній привабливості підприємств регіонів Західної України можна пояснити зростанням ролі м'яких факторів, адже зростання таких факторів не потребує значних коштів і часу, переважно знаходяться в руках місцевої влади і громади, а отже, має високу мобільність і може змінитися швидко, покращуючи тим самим інвестиційну привабливість регіону. А жорсткі фактори потребують постійних капіталовкладень, щоб підтримувати їх кількість та якість. Відповідно, регіонам які мали переваги в таких факторах, не вдалося втримати свої позиції у рейтингу інвестиційної привабливості.

Своєю чергою, західним регіонам, які не мали переваг у жорстких факторах, удалося підтримати м'які фактори на належному рівні для підвищення рівня інвестиційної привабливості [3].

01 вересня 2016 р. на засіданні Рейтингового комітету агентства «Кредит-Рейтинг» прийнято рішення про оновлення рівня інвестиційної привабливості міста Івано-Франківська на рівні ualNV4+ (високий рівень інвестиційної привабливості за Національною шкалою). Це означає, що місто характеризується високим рівнем привабливості для здійснення інвестицій порівняно з іншими об'єктами аналізу. Чутливість вкладень до інвестиційних ризиків є низькою.

За інформацією головного управління статистики, обсяг залучених із початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 01 липня 2016 р. становив 837,2 млн. дол. США, що в розрахунку на одну особу населення становило 606,8 дол. У січні-червні в економіку області інвестовано 1,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) та вилучено 8,3 млн. дол. Сукупний обсяг іноземного капіталу порівняно з обсягом інвестицій на початок 2016 р. збільшився на 0,1% переважно за рахунок курсової різниці.

За обсягом прямих іноземних інвестицій Івано-Франківщина посіла 10-те місце серед регіонів України, за темпом росту – 17-те. Інвесторами виступили нерезиденти з 51 країни світу. До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 85,9% загального обсягу прямих інвестицій, належать Кіпр, Нідерланди, Польща, Сербія, Данія.

У розвиток промисловості спрямовано 632,5 млн. дол. США, із них найбільше – у підприємства переробної промисловості – 625,1 млн. дол. Частка інвестицій, що вкладені у підприємства оптової та роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і

мотоциклів, становила 11,7%; сільського, лісового та рибного господарства – 7,8%; будівельної діяльності – 2,8% (рис. 1) [7].

Прямі іноземні інвестиції за основними видами економічної діяльності станом на 1 квітня 2016 року

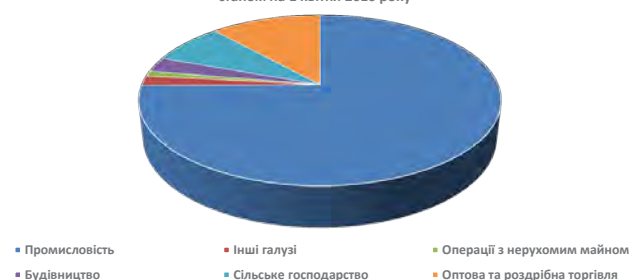


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції за основними видами економічної діяльності станом на 01 квітня 2016 р.

Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій зосереджені на підприємствах міст Івано-Франківська (461,6 млн. дол. США, або 55,1% загального обсягу інвестицій) та Калуша (243,7 млн. дол., або 29,1%). Серед районів області значна частка капіталу нерезидентів залучена в економіку Калуського (3,2%), Рогатинського (3,2%) та Тисменицького (2,4%) районів.

Журнал Forbes у 2015 р. розробив рейтинг найсприятливіших міст для бізнесу. За результатами рейтингування першу трійку посідають найбільші (після столиці) регіональні центри – Одеса, Львів та Харків. Івано-Франківськ – на дев'ятій позиції, а інше місто на крайньому заході України – Ужгород – за представленими балами посіло останнє, 25-те, місце (табл. 2).

У лідери рейтингу вийшла Одеса, зумівши показати високі результати практично за всіма характеристиками за винятком хіба що кількості тяжких та особливо тяжких злочинів, рівень яких у цьому місті становить практично половину від загального рівня злочинності.

На другу позицію піднявся Львів, який є фактично центром тяжіння капіталів і продуктивних сил усього Західного регіону. Трійку лідерів замикає Харків, який опинився у прифронтовій зоні. Це не могло не позначитися як на економіці міста, так і на загальному тривожному стані його жителів, які остерігаються, що військові дії перемістяться і в Харківську область.

За результатами оновленого рейтингу агентства «Євро-Рейтинг» інвестиційної ефективності міст Івано-Франківську підтверджено рейтинг іпес, що відповідає рівню «вище середнього». Бальна оцінка інвестиційної ефективності м. Івано-Франківськ становить 180 балів.

Лідерами даного дослідження стали міста Київ (217 балів) та Львів (214 балів). Під час складання даного рейтингу агентство «Євро-Рейтинг» досліджувало показники, які характеризують як інвестиційну активність у місті, так і соціально-економічний ефект від залучених коштів (табл. 3).

Таблиця 2
**Рейтинг найкращих міст України
для ведення бізнесу**

Місто	Людський капітал	Купівельна спроможність	Бізнес-клімат	Економічна стійкість	Інфраструктура	Ділове здоров'я
Одеса	20	10	7	13	21	13
Львів	21	9	8	12	19	13
Харків	22	7	7	13	20	12
Дніпропетровськ	18	12	8	11	20	6
Миколаїв	18	10	4	10	14	18
Черкаси	17	5	6	13	15	15
Запоріжжя	10	11	5	11	20	13
Хмельницький	20	7	5	9	10	18
Івано-Франківськ	19	6	6	9	12	15
Вінниця	19	5	6	12	14	10
Рівне	12	7	6	9	14	15
Чернігів	16	4	3	9	11	20
Кривий Ріг	13	9	4	7	15	13
Тернопіль	18	5	7	7	11	13
Луцьк	16	3	3	12	9	18
Суми	13	6	5	9	9	19
Маріуполь	9	8	2	8	11	20
Херсон	15	6	4	12	10	10
Біла Церква	16	3	3	10	6	19
Чернівці	15	3	4	8	9	16
Дніпродзержинськ	14	8	3	7	7	15
Житомир	10	7	5	8	11	11
Кременчук	9	5	2	6	9	19
Кіровоград	8	4	6	7	11	9
Ужгород	7	5	3	8	9	10

Джерело: складено на основі [8]

Критерії, які використовувалися під час складання рейтингу:

1. Капітальні інвестиції за II квартал 2016 р., розрахований на душу населення в процентах до попереднього періоду.

2. Іноземні інвестиції за II квартал 2016 р.

3. Виконані будівельні роботи за II квартал 2016 р. [9].

Нині перед місцевою владою стоять питання покращення інвестиційної привабливості підприємств регіонів, які можна вирішити шляхом формування ефективних механізмів взаємодії влади, підприємств, інвесторів та громадськості. Для покращення інвестиційної привабливості підприємств регіону є доцільним створення на регіональному рівні інвестиційного сайту, який виступає як каталізатор для інвестиційних проєктів, є базою знань щодо потенціалу регіону, його конкретних переваг. Для його створення необхідно широке залучення громади до роз-

витку свого населеного пункту, збільшення ролі органів місцевого самоврядування у соціально-економічному розвитку територій.

Таблиця 3
Інвестиційна активність міст України

Область	II кв. 2016 р.	Бал
	Рейтинг	
Вінницька	ineB	188
Волинська	ineC	162
Дніпропетровська	ineB	192
Житомирська	ineD	150
Закарпатська	ineE	128
Запорізька	ineD	156
Івано-Франківська	ineC	180
Київська	ineA	217
Кіровоградська	ineE	132
Львівська	ineA	214
Миколаївська	ineB	197
Одеська	ineA	224
Полтавська	ineB	191
Рівненська	ineF	102
Сумська	ineF	107
Тернопільська	ineE	121
Харківська	ineA	211
Херсонська	ineD	156
Хмельницька	ineD	144
Черкаська	ineD	153
Чернівецька	ineE	131
Чернігівська	ineE	131

Інвестиційний сайт – це візитна картка регіону, на якому показана презентація області як виробничого, наукового, транспортного, культурного і освітнього регіону країни, це потужний інструмент для розвитку бізнесу, залучення інвесторів та бізнес-партнерів в інноваційні та інвестиційні проєкти з високою продуктивністю і доданою вартістю, а також створення привабливого інвестиційного клімату. Основна мета – сформувати позитивний імідж регіону на загальноукраїнському та міжнародному рівнях, залучити кошти іноземних та вітчизняних інвесторів для інвестиційного та інноваційного розвитку підприємств, а також об'єднання й уніфікації інформації про усі наявні інвестиційні можливості області для встановлення швидкого та ефективного контакту з інвестором.

Стратегічна мета його створення – знайти, зацікавити і забезпечити для інвесторів необхідні і рівні умови для роботи і побудувати між усіма учасниками інвестиційного процесу відносини довіри і партнерства [9].

Збільшення обсягів іноземного інвестування в Україні можливе лише за умов підвищення її інвестиційної привабливості та створення механізму взаємодії іноземного інвестора й органів державної влади. Поліпшення інвестиційного

клімату потребує підвищення стабільності та прозорості політичної системи України, зменшення рівня її корумпованості, подолання тенденцій криміналізації суспільства, прискорення процесів дерегуляції підприємницької діяльності в цілому, завершення судової реформи.

Вагому роль у створенні сприятливого інвестиційного клімату відіграє стабільність законодавчої системи, адже держава має надійно забезпечувати захист прав іноземних інвесторів і розробити систему їх страхування від можливих ризиків здійснення інвестиційної діяльності на території України. Особливу увагу слід приділити інформаційному забезпеченню залучення іноземних інвестицій.

Доцільним, на нашу думку, є розробка чіткої державної стратегії залучення іноземних інвестицій, визначення пріоритетних галузей економіки, окремих підприємств, ефективне функціонування яких зумовить подальше поживлення в інших секторах. Наприклад, сьогодні серед них в Україні можна виділити аграрний сектор, сферу високих технологій, IT-індустрію, машинобудування, нафтогазову та енергетичну галузі. Під час розробки інвестиційної стратегії слід урахувати географічні і соціально-економічні відмінності регіонів України.

На заваді підвищенню інвестиційної спроможності регіонів стоїть низка проблем:

1. Недостатнє інституційне забезпечення інвестиційної політики в регіонах та на окремих підприємствах. Розробка інвестиційної політики традиційно залишається прерогативою органів влади центрального рівня. Вагому роль у регулюванні інвестиційної діяльності саме на регіональному рівні та у формуванні системи інвестування в регіонах і задоволенні очікувань інвесторів відіграють рейтинги інвестиційної привабливості підприємств регіонів, інвестиційні паспорти регіонів, інвестиційні атласи по регіонах.

2. Недосконалість інструментів розкриття внутрішнього потенціалу підприємств регіонів. Інституційним інструментом розкриття внутрішнього потенціалу підприємства регіону є регіональні стратегії. У чинних стратегіях регіонального розвитку відсутні системний і всебічний аналіз внутрішнього потенціалу регіону та визначення способів його використання. У регіональних стратегіях присутній аналіз окремих галузей та сфер діяльності, які становлять господарську основу для даного регіону, проте він не має стратегічної спрямованості як загалом, так і в контексті підвищення інвестиційної привабливості регіонів зокрема. Із тексту стратегії інвестору важко дійти висновків про можливість здійснення капіталовкладень в конкретне підприємство.

3. Падіння обсягів залучення інвестицій унаслідок погіршення соціально-економічної ситуації в країні і падіння інвестиційної привабливості підприємств регіонів Сходу України через ведення бойових дій на їх території.

4. Низька ефективність розподілу інвестицій, низька віддача від інвестицій. Із року в рік спостерігається концентрація капітальних інвестицій у галузях переробної промисловості та будівництва, а прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з інших країн – у галузях переробної промисловості, фінансовій та страховій діяльності, оптовій та роздрібній торгівлі. Внаслідок надмірного нарощування інвестиційного потенціалу високозатратних галузей неможливо добитися успіху в економічному розвитку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, усі зроблені у процесі дослідження теоретичні та практичні рекомендації щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства надають можливість підвищити інвестиційний рейтинг підприємств. Це, безумовно, дасть змогу створити основу для отримання підприємством ресурсів для свого подальшого економіко-технологічного розвитку.

Виходячи з даної ситуації, постає важливе питання якомога більш професійної та чіткої оцінки підприємства з точки зору привабливості для інвесторів. Формування комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості може здійснюватися за різними методиками. Основною вимогою до будь-якого методу визначення рівня інвестиційної привабливості є можливість інтерпретації отриманої інформації та прийняття на основі визначених показників ефективності та доцільності управлінських рішень, як із боку інвестора щодо вкладання коштів, так і з боку підприємства-реципієнта щодо підвищення власного інвестиційного рейтингу.

Можна стверджувати, що пріоритетним напрямом розвитку економіки підприємств є залучення інвестицій у регіон. Окрім того, суттєвим є спроможність інфраструктури регіону освоювати та ефективно використовувати інвестиційні кошти. У цьому сенсі важливою є формалізація підходів до визначення інвестиційної привабливості підприємств регіону, оскільки його позиціонування у цьому аспекті дає змогу залучити потенційних інвесторів для виконання регіональних інвестиційних програм. Слід зазначити, що ефективність регіональної інвестиційної політики залежить від стану інвестиційного клімату, що впливає на інтенсивність інвестиційного процесу та обсяги інвестицій і визначає інвестиційну привабливість підприємств регіону.

Для залучення інвестицій та ефективного їх використання в підприємствах регіону необхідно усунути основні бар'єри: фінансові, економічні, інфраструктурні, правові та корупційні. Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним є питання вдосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Феденко О.В. Інвестиційна конкурентоспроможність регіонів України в умовах глобалізації економіки / О.В. Феденко // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – С. 34–38.
2. Кузьменко О.В. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України / О.В. Кузьменко // Економічний нобелівський вісник. – 2015. – № 1. – С. 46–54.
3. Васильченко С.М. Аналіз потенціалу малих міст Західної України у сфері залучення іноземних інвестицій / С.М. Васильченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 14–20.
4. Ємець О.І. Значення капітальних інвестицій підприємств в умовах глобалізації економіки / О.І. Ємець // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Науковий збірник. – Івано-Франківськ: Плай, 2014. – Вип. 10. – Т. 1. – С. 179–186.
5. Волошинович Х.О., Ємець О.І. Чинники залучення капіталу для реалізації інвестиційних проектів підприємств / О.І. Ємець, Х.О. Волошинович // Збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Соціально-економічний розвиток і якість життя населення регіону» (Івано-Франківськ, 16–17 травня 2013 р.). – 2013. – С. 32–34.
6. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kiis.com.ua/materials/pr/20142904/RIPR2014.pdf>.
7. Сайт «Правда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravda.if.ua/cat-7.html>.
8. Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1395318-najkrashchi-mista-dlya-biznesu>.
9. Сайт рейтингового агентства «Євро-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euro-rating.com.ua/regiony/rejting-list/rejting-list-oblastej/>.
10. Стан інвестиційної діяльності в Україні за I півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

THEORETICAL BASIS OF SOCIAL DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISE

Жуковська В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет

У статті обґрунтовано методологічну конструкцію категорії «соціальний розвиток підприємства», проаналізовано сутнісні характеристики його елементного складу. Визначено об'єкти, принципи, механізм, цінності, результат, рівні, умови та динаміку соціального розвитку підприємства з урахуванням специфіки торговельної діяльності. Результат соціального розвитку підприємства визначено як якісна зміна елементів соціального потенціалу, що оцінюється розвитком нематеріальних активів підприємства, у тому числі показником соціального капіталу, отриманням ефектів.

Ключові слова: цінності, поведінка, соціальний розвиток підприємства, соціальний потенціал, соціальне середовище, торгівля, соціальний капітал.

В статье обоснованы методологические положения категории «социальное развитие предприятия», проанализированы сущность и его элементный состав. Определены цель, объекты, принципы, механизм, ценности, результат, уровень, условия и динамика социального развития предприятия в контексте специфических особенностей торговой деятельности. Результатом социального развития предприятия определено качественное изменение элементов социального потенциала, который оценивается развитием нематериальных активов, в т. ч. социального капитала, получением эффектов.

Ключевые слова: ценности, поведение, социальное развитие предприятия, социальный потенциал, социальная среда, торговля, социальный капитал.

Methodological design of social enterprise development category is substantiated; its essence and elemental composition are revealed. The purpose, objects, principles, mechanism, values, results, level, conditions and dynamics of social enterprise development in the context of the specific characteristics of trading activity are determined. The concepts of social development of trade enterprise in the context of the impact of humanities and innovative global transformations in the enterprise are analyzed. The result of social development is a qualitative change in the potential in elements of the social system, namely the development of intangible assets, including social capital, obtaining effects.

Keywords: values, behavior, social development of enterprise, social potential, social environment, trade, social capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стрімкий розвиток технологій у глобальному вимірі, трансформація цінностей та соціальна активність споживачів переорієнтують соціально-економічні механізми менеджменту підприємств торгівлі на новий рівень у відносинах купівлі-продажу, заснованих на цифрових технологіях та принципах соціальної відповідальності бізнесу. Торгівля виконує важливу соціокультурну роль у забезпеченні якості життя і здоров'я населення через створення нових робочих місць, реалізацію безпечних товарів та послуг високої якості, розвиває соціальну інфраструктуру у т. ч. і за рахунок торговельно-розважальних центрів, бере участь у вирішенні соціо-

гуманітарних проблем громади і суспільства. Проблематика пошуку резервів соціального розвитку підприємства торгівлі нині не просто зберігає свою актуальність, але й формує нагальну потребу уточнення її змістової конструкції з урахуванням впливу соціоінформаційних та інноваційних глобальних трансформацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблематика розвитку соціальної організації, сутності об'єктно-суб'єктних відносин знайшла відображення в працях Р. Акоффа, Д. Гараєдагі, А. Сена, М. Стар, Д. Норта, І. Ворожейкіна [1–7]. Галузеві аспекти соціального потенціалу та розвитку трудових колективів промислових підприємств роз-

крито у публікаціях В. Гриньової, М. Боровик, М. Новикової, О. Коваль, Н. Коленди, А. Литвиненко, Е. Скляр, Т. Шкоди [8–14]. Акценти на функціях соціальної відповідальності підприємства торгівлі, методичних підходах до оцінювання кадрового та соціального потенціалу у роздрібній торгівлі висвітлено у дослідженнях В. Апопії, Б. Бермана, Л. Гармідер, Н. Сичової, Н. Краснокутської [15–19]. Практичні аспекти соціально-етичного маркетингу у ритейлі проаналізовано у монографії А. Мазаракі, Є. Ромата, Г. Алдандьової [20, с. 182–279]. Ціннісні основи, стратегічна спрямованість соціальних конкурентних переваг і векторів соціального розвитку підприємств торгівлі започатковано у дослідженнях Г. П'ятницької та В. Жуковської [21; 22]. Аналіз змісту зазначених публікацій свідчить про неоднозначність підходів до трактування складників соціального розвитку підприємства (СРП) та ототожнення понять «соціальний розвиток підприємства» і «соціальний розвиток колективу», а також неузгодженість предметного аналізу під час характеристики соціального середовища підприємства торгівлі, відсутність галузевих особливостей щодо джерел, цілей, цінностей принципів та результатів СРП.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення сутності та уточнення компонентного складу елементів соціального розвитку підприємства як об'єкта наукового пізнання; виокремлення специфічних особливостей управління соціальним розвитком у торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У наукових публікаціях під час визначення поняття «соціальний розвиток підприємства» автори [1; 8–12; 18–20; 26] розмежовують терміни «соціальний» (від лат. *socialis*, англ. *social*) та «розвиток». Ключовою структурною основою трактування терміну «соціальний», відповідно до словникових джерел, є: а) сукупність відносин між індивідами, об'єднаннями, соціальними верствами, класами та самостійними соціальними групами професійного, майнового права [20; 23, с. 303]; б) модель управління, зорієнтована у майбутнє, адаптована до функціонування у конкретній соціальній системі [24, с. 359]; в) стан масової свідомості, зумовлений будь-яким явищем [25]; г) ознака, що характеризує зв'язок індивіда із соціальними групами [23].

Беручи до уваги напрацювання авторів [1; 4; 7; 16; 20; 27; 28] щодо розкриття суті поняття «соціальний розвиток», зазначимо декілька положень: 1) це процес якісних змін певного об'єкту; 2) це результат прогресивних змін соціального процесу; 3) це «особливий тип незворотних поступальних змін» соціальних об'єктів, що пов'язаний з їх структурним та функціональним оновленням, поліпшенням, удосконаленням у якісно нове.

Аналітичне узагальнення підходів до трактування сутності поняття «соціальний розвиток підприємства» в системі управління свідчить про те, що контент визначення автори розглядають як: 1) процес, у ході якого відбуваються прогресивні кількісні та якісні зміни в соціальному середовищі підприємства [7; 8; 16; 27], або процес, що є частиною внутрішнього середовища підприємства і характеризує умови реалізації трудової діяльності персоналу [9, с. 15]; 2) процес розвитку форм, способів та умов, компетентності трудового колективу [6; 9; 11; 18; 26] (наприклад, А. Литвиненко соціальний розвиток визначив як процес удосконалення форм, способів й умов життєдіяльності членів колективу на основі якісних, кількісних і структурних змін у рівні розвитку працівників, соціальної сфері та оплаті трудової участі); 3) соціальний і кадровий потенціал [12–18; 22; 27; 30]; 4) певний тип проблем соціальної взаємодії у контексті розвитку соціальної відповідальності бізнесу (стейкхолдерський підхід) [13, с. 15]; 5) поведінка (розвиток компетенцій як індикатори поведінки) персоналу, споживачів [12; 20; 30]; 6) процес колективного пізнання, завдяки якому соціальна система підвищує свою здатність і бажання слугувати інтересам своїх членів і навколишнього середовища (системний підхід) [1, с. 150]; 7) специфічний вид менеджменту [5, с. 12] і стратегічний фактор успіху (перевага) підприємства [5; 17; 20; 21].

Поряд із цим результат процесу управління СРП можна розглядати і як розвиток нематеріальних активів підприємства (у т.ч. розвиток культурного, репутаційного, інтелектуального потенціалу, можливості розвитку мережних зв'язків, та ін.). Варто зазначити, що в управлінні розвитком для торгівлі, особливо в e-commerce, важливу роль відіграють методи соціального впливу (комунікації). Через політики (у межах рекламної, кадрової, цінової, маркетингової, збутової) та цільові орієнтири підприємства здійснюють спрямовані дії на зміни у поведінці споживачів (їх переконання, установки, мотивації) та інших стейкхолдерів у досягненні головної мети (отримання прибутку) підприємства. У загальному сенсі джерелом СРП виступає континуум протиріч, зумовлених: а) мотиваційними потребами і можливостями самої людини; б) системою взаємовідносин підприємства; в) зміною факторів зовнішнього середовища.

Наступним кроком нашого дослідження є формування методологічного каркасу категорії «соціальний розвиток підприємства торгівлі» (рис. 1). Головною метою СРП торгівлі визначено підвищення якості життя (добробуту) населення [14–18; 21] та створення необхідних умов і механізмів для життєзабезпечення та розвитку персоналу підприємства. Одними з найбільш часто використовуваних підходів для характеристики елементів СРП в окремих галузях є факторний (що відрізняється як кількісним, так і змістовим

наповненням соціального внутрішнього середовища), суб'єктно-об'єктний аналіз, компонентний аналіз соціального середовища або його соціального потенціалу. Ключовими аспектами розвитку соціальної системи Р. Акоффом та Д. Гараєдагі [1, с. 151] визначено економічні ресурси, знання, владу або політику організації, цінності, естетичні (культурні) фактори. Наприклад, у публікаціях А. Ворожейкіна, І. Єгоршина, А. Кібанова основна увага зосереджена на розгляді об'єктів переважно внутрішнього соціального середовища організації, зокрема: персонал та пов'язані з його відтворенням процеси навчання та підвищення кваліфікації, система оплати праці та винагород, створення належних умов та охорони праці, соціально-психологічний клімат, інфраструктури. Майже тототжні складові елементи соціального середовища підприємства за своєю суттю визначено у дослідженнях [8–10; 12; 14; 25], не розкриваючи при цьому усієї сукупності елементів, зумовлених зовнішнім соціальним середовищем. Водночас у дослідженнях [4; 5; 10; 17; 25] як *об'єкти оцінювання* соціального розвитку авторами розглянуто переважно соціальну структуру персоналу (колектив) за різними кількісними й якісними показниками та його потенціал або соціальний потенціал і його складники (у т. ч. кадровий, інтелектуальний, організаційний, партнерства) [7–8; 13; 15; 18; 27–29]. При цьому необхідно зазначити, що як об'єкти оцінювання, що здійснюють вплив на соціальне середовище підприємства, автори [6; 11–15; 26; 28] досліджують соціальну структуру персоналу. Так, детермінантами соціального розвитку підприємства торгівлі Н. Сичовою [18, с. 44–45] виділено такі, як: соціальний розвиток персоналу, соціальна відповідальність підприємства перед суспільством, соціальна інфраструктура підприємства, перманентне навчання та розвиток персоналу, розвиток системи компенсацій трудової участі персоналу, розвиток організаційної культури.

Узагальнюючи думки різних авторів [4; 5; 8; 9; 13; 17; 18; 28], зазначимо, що управління СРП – це управління соціальним потенціалом та його складниками або субпотенціалами [30, с. 91–93], що акумулюють резерви розвитку у процесі незворотних якісних змін. Необхідно підкреслити, що до соціальної інфраструктури підприємства торгівлі, яка водночас є невід'ємною економічною компонентою в управлінні соціальним розвитком [5; 6; 8; 9; 15; 28], належать об'єкти, які забезпечують загальні умови для ефективної трудової діяльності, соціальний захист й охорону праці, належний рівень їх оплати праці. На відміну від інших видів діяльності *соціальна інфраструктура підприємства торгівлі* створює емоційні враження, формує культурний рівень обслуговування, забезпечує умови та безпеку не тільки для власного персоналу (наявність приміщень для навчання та санітарно-побутового призначення, кімнат для

відпочинку), але й для різних категорій споживачів, соціальних партнерів, місцевої громади. Нині сучасна соціальна інфраструктура торгівлі залежно від формату підприємства характеризуються наявністю парковки для автотранспорту, доступного простору та облаштованих місць для людей з обмеженими фізичними можливостями, достатньою торговельною площею для здійснення покупок споживачами, інформаційною підтримкою для орієнтування покупців у магазині (куточок споживача, правила при пожежі, схема розташування відділів та ін.), пропозицією об'єктів культурного призначення (арт-майстерня, виставковий зал, бібліотека, кінотеатр, віртуальні клуби), додаткових послуг для покупців (пошиття одягу, хімчистка, перукарня), розважально-спортивних об'єктів (створюють додаткову соціальну привабливість та потік клієнтів), кімнати для матері і дитини тощо. Отже, *соціальний розвиток підприємства* як об'єкт дослідження представляє сукупність функціонально і структурно взаємопов'язаних елементів соціального середовища, що змінюються у часі та просторі, набуваючи нового якісного стану, забезпечуючи розвиток компонентів соціального потенціалу для задоволення потреб споживачів та інтересів усіх зацікавлених сторін.

Наступним елементом СРП є наявна *система цінностей* підприємства, яка виступає ідеологічним базисом торговельної діяльності (гармонізується з принципами МОП, соціальної відповідальності) та проектується у процесах управління персоналом [30, с. 91]. Це означає, що топ-менеджер і кожен працівник підприємства на будь-якому ієрархічному рівні, у співпраці з різними групами впливу під час прийняття будь-якого рішення повинні керуватися визначеними цінностями та цілями підприємства. Реалізація соціальної функції підприємства торгівлі здійснюється шляхом соціальних програм та проектів на різних рівнях управління, може мати різновекторну цільову спрямованість в отриманні результатів та ефектів та бути реалізованою за ініціативою як самого підприємства, так і соціальних партнерів. Утім, мета або цільова спрямованість СРП залежить від його стратегічної орієнтації на ринку товарів/послуг, життєвого циклу, рішень власників бізнесу та акціонерів. Соціально-економічний дуалізм розуміння головної мети в управлінні розвитком підприємства завжди був предметом обговорення науковців. Галузева специфіка соціального розвитку підприємства торгівлі полягає у максимізації його цільової спрямованості, балансуванні між пріоритетністю соціальної або економічної, або вибором компромісу – соціально-економічної цінності. Цілком погоджуємося з Г. П'яницькою [21, с. 389], яка влучно зазначила, що «основна мета розвитку має бути підпорядкована суспільно-економічному розвитку в цілому ... і формуватися в контексті основних цілей галузевого розвитку, що визначені у стратегії роз-

витку національної економіки». Дійсно, у торговельному бізнесі цілі оптимізуються з точки зору корисності (отримання прибутку) для власників (акціонерів персоналу, окремих спільнот, громадянського суспільства тощо) та підвищення добробуту і благополуччя окремих стейкхолдерів. Частково у даному контексті здійснено окремі дослідження на підприємствах торгівлі, наприклад Л. Гармідер, Г. П'ятницькою, Н. Градюк, І. Міщук [16; 21; 28, с. 389]. Щоб займати ту чи іншу соціальну позицію, підприємство (в особі топ-менеджерів, команди) через місію та стратегію свого розвитку визначає характер своєї участі в суспільному житті, міру (ступінь) інтенсивності соціальної діяльності. Вибір соціальних векторів розвитку зумовлений причинами як об'єктивного, так і суб'єктивного харак-

теру. Реагуючи на глобальні соціальні тренди, підприємство торгівлі намагається максимізувати свою соціальну цінність, здійснюючи короткострокові або довгострокові інвестиції. Так, в умовах глобальної конкуренції для підприємств торгівлі важливими стають високі вимоги до якості товарів/послуг, термінів їх поставки та реалізації, зниження витрат у ланцюзі «виробник – споживач» [30].

Підсумовуючи основні моменти розвитку внутрішньої торгівлі [22] у контексті прийнятих Україною Цілей сталого розвитку [31], визначимо, що соціальні пріоритети підприємства торгівлі спрямовані передусім на: створення робочих місць і забезпечення податкових надходжень до бюджету; підвищення соціальних та екологічних стандартів у виробництві, закупівлі та реалізації

Таблиця 1

Соціальний розвиток підприємства торгівлі як об'єкт наукового пізнання

Елемент	Характеристика
Об'єкт дослідження	Процеси розвитку та поведінка людини, груп, підприємства; розвиток відносин (зв'язків)
Об'єкти оцінювання	<i>Соціальний потенціал</i> підприємства: структурний, інтелектуальний, кадровий, у т. ч. психофізіологічний, творчий, репутаційний (компетентність власників, організаційний, партнерський, можливості соціальної інфраструктури тощо) <i>Поведінка</i> (організаційна) підприємства визначається сукупністю дій підприємства, цінностями, способом життя і діяльністю індивідів, груп, споживачів, постачальників та ін.
Мета СРП	Підвищення якості життя (добробуту) населення, реалізуючи товари та послуги, пропонуючи високий рівень обслуговування та створюючи необхідні умови та механізми для життєзабезпечення та розвитку персоналу
Цінності підприємства	Формують глибинні орієнтири бізнесу (значимі способи поведінки персоналу), що інкорпоровані у процесах управління підприємством торгівлі й у взаємодії із зовнішнім середовищем. Цінності підприємства торгівлі повинні гармонізуватися з принципами соціально-економічної політики держави, не суперечити принципам МОП
Принципи СРП	Реалізація якісних товарів та послуг, дотримання прав покупців та суб'єктів торговельної діяльності, повага до чинності закону, інформаційна прозорість, чесна конкуренція, відповідальність, компетентність, гармонізація ресурсів, інноваційний розвиток, підзвітність, ефективність
Механізм СРП	Дієвість механізму забезпечується сукупністю цілей соціального розвитку та оптимальністю або узгодженістю економічних і соціальних параметрів управління (<i>соціальне планування і нормування, ін.</i>) відповідно до цінностей і стратегії СРП, його життєвого циклу; гнучкою організаційною структурою; мережею зв'язків та соціального обміну на макро-, мезо-, мікро-, нанорівнях; логістикою процесів, застосуванням методів розвитку персоналу (залучення, мотивування, навчання, оцінювання) та потенціалу соціального середовища
Форми СРП	Еволюційна (повільний, поступовий процес якісних змін) Революційна (скачкоподібний процес якісних змін)
Рівні СРП	Глобальний, національний (макрорівень), мезо-, мікро- і нанорівні
Динаміка розвитку	Час, темп змін протікання соціальних процесів діяльності на підприємстві та їх взаємозв'язок із динамікою змін господарської діяльності
Умови СРП	Визначеність SMART-цілей, рівень розвитку компетенцій (кадровий потенціал), інноваційна активність у процесах (продуктах, технологіях), проактивність і гнучкість системи менеджменту на запити потреб клієнтів та виклики ринку (технології інформаційного обміну), соціальні стимули у мотивуванні стейкхолдерів та ін.
У т.ч. соціальна активність	Включеність і дієвість: 1) підприємства торгівлі у систему суспільних відносин, соціальна відповідальність, проактивна поведінка; 2) залученість персоналу у процеси управління (показник участі в усіх видах господарської, суспільної, громадської діяльності)
Результат СРП	Розвиток нематеріальних активів, отримання соціального (соціальний капітал), економічного, екологічного ефектів

Джерело: розроблено автором

товарів; забезпечення територіальної дислокації, спеціалізації і концентрації об'єктів торгівлі; сприяння підвищенню якості життя малозабезпечених громадян та людей з обмеженими можливостями під час надання торговельних послуг; вдосконалення і розвиток соціальної інфраструктури торгівлі (розвиток нових торговельних форматів); інформування споживачів про якісний склад продуктів та його вплив на здоров'я людини (у контексті вдосконалення законодавства «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» від 04.03.2016 № 4126-1); створення якісно нової мережі соціально-орієнтованих об'єктів торгівлі і громадського харчування та системи торговельного обслуговування, доступної для всіх соціальних верств населення незалежно від місця проживання на базі сучасних стандартів обслуговування покупців і відповідних нормативів; здійснення соціальних інвестицій у програми охорони здоров'я, спорту, розвитку місцевої громади; розвиток потенціалу міжсекторного соціального партнерства у підвищенні кадрового потенціалу, генеруванні соціальних технологій у торгівлі у партнерстві з навчальними закладами, здійснення спільних емпіричних досліджень; сприяння професійному стажуванню студентів та працевлаштуванню молоді для запобігання відтоку талановитих фахівців із країни.

Розглядаючи результат управління СРП торгівлі, автори переважно зазначають отримання соціально-економічного ефекту, соціального результату (наприклад, професійний розвиток персоналу) через устанавлення оціночних показників у проекціях зацікавлених сторін, набір яких є різним [6; 16–17; 20; 22; 29]. Як зазначає Н. Краснокутська [19, с. 129], реалізація потенціалу торговельного підприємства полягає в «систематичній діяльності зі створення цінності шляхом операцій купівлі-продажу за рахунок наявних ресурсів, здатностей і компетенцій», наголошуючи на тривалості «ітеративного характеру створення цінності, що забезпечує постійне відновлення циклу цієї діяльності». Згідно з теорією розвитку А. Сена [3, с. 45–55], дохід має розглядатися не як кінцева мета, а як засіб розширення можливостей вибору людини в таких принципово важливих сферах життєдіяльності, як здобуття освіти, професійний розвиток, зміцнення здоров'я, економічна та громадська діяльність тощо. Розвиваючи соціальні компетенції (поведінку) персоналу у процесах купівлі-продажу у соціальних мережах, підприємство отримує або синергетичний ефект, або негативний результат. Роль норм, культури та соціальних мереж в інформаційному обміні, взаємна довіра між партнерами підвищує розширення кола контактів підприємства (так званий радіус довіри [32]), формування цінностей, що, своєю чергою, впливає на залучення нових клієнтів, формування суспільного договору. На підприємстві менеджер із продажу, в якого напрацьована база контактів,

наявний високий рівень довіри у відносинах із постачальниками, збільшує власний соціальний капітал і тим самим сприяє його накопиченню (формуванню) на рівні підприємства. Соціальний капітал як результат розвитку може виникнути тоді, коли відносини між людьми спрямовані на полегшення спільних дій. Зокрема, розвиток партнерських відносин виробників і торговельних мереж полягає у налагодженні ефективної торговельної логістики, співпраці в удосконаленні електронного документообігу, електронних торгів, дає змогу отримувати певні синергетичні (соціальні, економічні, цінові та ін.) ефекти. Здатність підприємства формувати й реалізовувати контрактні відносини, а також контролювати використання майнових прав таким чином, щоб мінімізувати трансакційні витрати і забезпечувати формування нового активу – соціального капіталу. Логічно припустити, що розвиваючи свій соціальний потенціал, підприємство торгівлі розвиває нематеріальні активи, збільшуючи тим самим його капіталізацію й акумулюючи при цьому репутаційний, культурний, організаційний, інтелектуальний, інноваційний капітал. За визначенням Л. Поліщук та Р. Меняшева, [33, с. 49], за достатнього накопичування соціального капіталу в галузях економіки за рахунок соціально-відповідального інвестування у бізнес скорочуються масштаби державного регулювання, знижуючи участь держави в охороні навколишнього середовища, трудових відносин, контролю якості продукції та ін. З іншого боку, варто наголосити: якщо переслідуються маргінальні інтереси власників підприємств торгівлі (у т.ч. їх соціальних партнерів), наприклад укріплення інформації про «якісні» характеристики реалізованих товарів (зокрема, присутність небезпечних домішок у продуктах без застереження у маркуванні, небезпечність уживання або експлуатація товару за певних температурних та інших режимів тощо), забруднення атмосфери під час реалізації нафтопродуктів автозаправними станціями (неконтрольовані викиди) чи утилізації відходів (негативний вплив на екосередовище) призводить до негативної віддачі соціального капіталу, зниження репутації підприємства. У зв'язку із цим для позначення умов у конструкції СРП торгівлі уведемо поняття «соціальна активність підприємства» (від лат. *activus* – діяльний, енергійний). Як одна з характерних рис та спосіб життєдіяльності соціального суб'єкта [35] соціальна активність відображає рівень спрямованої концентрації вольових, творчих зусиль працівників на реалізацію нагальних потреб, цілей (у т.ч. розвиток компетенцій) згідно з ціннісними орієнтирами підприємства. Соціальна активність торговельного бізнесу характеризується рівнем включеності (залученості) його персоналу до системи управління підприємством, суспільними відносинами, а також визначається низкою кількісних та якісних показників щодо участі

у різноманітних соціальних заходах громадської діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У роботі проведено аналіз та обґрунтування теоретичного каркасу соціальний розвитку підприємства торгівлі. Наукова новизна дослідження полягає у визначенні базисних структурних елементів СРП та їх сутнісних характеристик, виокремленні специфічних властивостей, притаманних сектору торгівлі. Узагальнено підходи авторів до структуризації елементів СРП торгівлі. Отже, соціальний розвиток підприємства торгівлі значною мірою відбувається у процесі якісних взаємних відносин учасників внутрішнього і зовнішнього середовища, результатом якого є розвиток нематеріальних активів підприємства, у т. ч. соціального капіталу, отримання економічних ефектів (соціально-економічного, екологічного). Зроблено висновок, що соціальний розвиток підприємства характеризується низкою таких положень, як: спрямований процес якісних незворотних закономірних змін соціального потенціалу та організаційної поведінки; результативний розвиток СРП детермінується системою цілей та інкорпорованими у його внутрішні механізми управління цінностями підприємства; дієвим двигуном у процесах СРП торгівлі та впливовим чинником в управлінні поведінковими реакціями споживачів виступають соціальні мережі. Основними завданнями подальших розвідок є наукове обґрунтування методології оцінювання процесів управління соціальним розвитком підприємства торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gharajedahi J., Ackoff R.L. Mechanisms, Organisms and Social Systems // Strategic Management Journal. Vol. 5. 1984. – P. 289–300.
2. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт; пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эндельмана. – М.: ВШЭ, 2010. – 256 с.
3. Sen A. Development and Capability Expansion // Journal of Development Planning – 1989. – № 19. – P. 41–58.
4. Starr M.A. The social economics of ethical consumption: Theoretical considerations and empirical evidence. Journal of Socio-Economics. – 2009. – Vol. 38. – № 6. – P. 916–925.
5. Ворожейкин И.Э. Управление социальным развитием организации: [учебник] / И.Э. Ворожейкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 176 с.
6. Управление персоналом организации: [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова; 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 638 с.
7. Мельничук Л. Соціальний розвиток регіонів як об'єкт управлінського впливу: термінологічний аналіз / Л. Мельничук // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 43. – С. 58–64.
8. Дороніна М.С. Комплексне управління економічними та соціальними процесами підприємства: [монографія] / М.С. Дороніна. – Х.: ХНЕУ, 2003. – 444 с.
9. Управління соціальним розвитком промислових підприємств: [монографія] / В.М. Гриньова, М.М. Новікова, М.В. Боровик. – Харків: ХНЕУ, 2008. – 160 с.
10. Коленда Н.В. Соціальний потенціал: рівні, типи, складові / Н.В. Коленда // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 952–958.
11. Литвиненко А.В. Управління соціальним розвитком трудового колективу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / А.В. Литвиненко; Харківський нац. екон. ун-т. – Х., 2005.
12. Шкода Т.Н. Сутність соціального розвитку підприємства / Т.Н. Шкода [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kpi.kharkov.ua/.../13shkoda.pdf>.
13. Скляр Е.Н. Методические основы управления развитием социального потенциала промышленных предприятий / Е.Н. Скляр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mevriz.ru/articles/2008/2/5023.html>.
14. Штырбул С.А. Социальный капитал и социальный потенциал: субъекты и функции: автореф. дис. ... канд. екон. наук / С.А. Штырбул. – М.: МГУ, 2010. – 27 с.
15. Апопій В.В. Соціальна функція торгівлі / В.В. Апопій // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 93–103.
16. Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический поход / Б. Берман, Дж. Эванс; 8-е изд.; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2008. – 1184 с.
17. Гармідер Л.Д. Розвиток кадрового потенціалу підприємства як фактор якісного торговельного обслуговування / Л.Д. Гармідер // Вісник ДНУ. – 2012. – № 6(2).
18. Сичова Н.В. Соціальний розвиток підприємства / Н.В. Сичова // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 4. – С. 43–49.
19. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: [монографія] / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. – 322 с.
20. Соціально-етичний маркетинг: [монографія] / А.А. Мазаракі, Є.В. Ромат, Г.В. Алданькова [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі, Є.В. Ромат. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2013. – 328 с.
21. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: [монографія] / Г.Т. П'ятницька. – К.: Логос, 2006. – 568 с.
22. Пятницкая Г.Т. Развитие внутренней торговли: современные трансформации и приоритеты социализации / Г.Т. Пятницкая, В.Н. Жуковская // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 11. – С. 106–119.

23. Социальная энциклопедия / А.П. Горкин, Г.Н. Карелов, Е.Д. Катульская [и др.]. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. – С. 359.
24. Городяненко В.Г. Соціологічна енциклопедія / В.Г. Городяненко. – К.: Академвидав, 2008. – С. 354.
25. Конюхов Н.И. Словарь-справочник практического психолога / Н.И. Конюхов – Воронеж: МОДЕК, 1996. – 224 с.
26. Пшенична О.М. Управління соціальним розвитком колективу підприємства (на прикладі залізничного транспорту): дис. ... канд. ек. наук: спец. 08.00.04 / О.М. Пшенична. – К., 2008.
27. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин; 2-е изд. – Новгород: НИМБ. 1999. – 624 с.
28. Надтока Т.Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління / Т.Б. Надтока // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: [монографія] / Т.Б. Надтока, Г.А. Какуніна, О.В. Мартякова [та ін.]; за заг. ред. О.В. Мартякової. – Донецьк: ДонНТУ, 2011. – С. 34–39.
29. Міщук І.П., Градюк Н.М. Оцінювання соціальної відповідальності торговельних підприємств: пошук методичних підходів / І.П. Міщук, Н.М. Градюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5(436). – С. 200–204.
30. Жуковська В.М. Соціальний потенціал розвитку підприємств торгівлі / В.М. Жуковська // Вісник ОНУ. – 2015. – Т. 20. – № 6. – С. 88–93.
31. Цілі сталого розвитку 2016–2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku>.
32. Putnam R. Op. cit., Bjornskov Ch. The Multiple Facets of Social // European Journal of Political Economy. – 2006. – Vol. 22. – № 1. – P. 22–40.
33. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала / Л. Полищук, Р. Меняшев // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 4–22.
34. Bourdieu P. The Social Space and the Genesis of Groups / P. Bourdieu // Social Science Information. – 1985. – Vol. 14. – № 6. – P. 723–744.
35. Уйсімбаєва М. Соціальна активність особистості як чинник суспільного розвитку / М. Уйсімбаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kspu.kr.ua/ua/ntmd/konferentsiy/2->.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

MODERN TRENDS IN ACCOUNTING AND TAXATION OF SMALL BUSINESSES

Загорельська Т.Ю.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку,
економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Залунін В.Ф.

доктор економічних наук, професор кафедри обліку,
економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті досліджено вплив нормативного-правового регулювання щодо діяльності суб'єктів малого підприємництва, визначені основні критерії віднесення підприємства до «малого» та доведено пріоритетну роль нині діючого податкового законодавства. Розглянуто ознаки класифікації підприємств за критеріями кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції. Висвітлено основні нормативні документи, згідно яких суб'єкти малого підприємництва мають можливість за певними умовами обрати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Привернута увага до ідентифікації груп платників єдиного податку та скорочення можливостей перебування на ній підприємців.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, облік, оподаткування, спрощена система оподаткування, Податковий кодекс України, дохід, діяльність, суб'єкт.

В статье исследовано влияние нормативного-правового регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства, определены основные критерии отнесения предприятия к «малому» и доказана приоритетная роль ныне действующего налогового законодательства. Рассмотрена классификация предприятий по критериям численности работающих и объема валового дохода от реализации продукции. Освещены основные нормативные документы, согласно которым субъекты малого предпринимательства имеют возможность, при определенных условиях, выбрать упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности. Привлечено внимание к идентификации групп плательщиков единого налога и уменьшения возможностей пребывания на ней предпринимателей.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, учет, налогообложение, упрощенная система налогообложения, Налоговый кодекс Украины, доход, деятельность, субъект.

The article analyse the Influence of the normative regulation of small businesses, determines main criteria of small enterprises and proves the priority role of current legislation system. Considers the classification of enterprises by the criteria of the number of employees gross income of products implementation. Covers the basic regulations by which small businesses have the ability under certain conditions to choose the simplified system of taxation, accounting and reporting. It draws attention to the identification of groups of single tax payers and reducing the possibility of using this by enterprises.

Keywords: small businesses, accounting, taxation, simplified system of taxation, the Tax Code of Ukraine, revenue, activities, subject.

Постановка проблеми. Наявність в Україні великої кількості суб'єктів малого підприємництва спонукає державу здійснювати нормативне регулювання діяльності цих суб'єктів та постійно переглядати параметри критеріїв віднесення підприємств до «малих». Проблема розвитку малого бізнесу в Україні, ведення суб'єктами малого підприємництва обліку та складання фінансової звітності за спрощеними

формами, використання спрощеної системи оподаткування є досить актуальною в сучасних умовах господарювання, особливо з прийняттям Податкового Кодексу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню порядку організації діяльності суб'єктів малого підприємництва присвячені роботи таких вчених як, Є.І. Свидерського, Н.М. Ткаченко, В. Мякоти, Д. Костюка, В. Куз-

нецова. Разом з тим залишаються недостатньо висвітленими питання в частині державного регулювання, відповідно змін нового податкового законодавства в 2010-2016 рр.

Метою даної статті є визначення основних тенденції обліку та оподаткування суб'єктів малого підприємництва, критеріїв віднесення підприємств до категорії «малих» в умовах постійних змін податкового законодавства, а також порядок їх роботи на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності.

Виклад основного матеріалу. В Україні термін «мале підприємство» вперше був введений Законом «Про підприємства» від 27.03.91 р. № 887-XII, в статті 2-ої якого визначено, що відповідно до обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників (незалежно від форм власності), воно може бути віднесене до категорії малих підприємств. У цьому Законі малі підприємства визначені лише по кількості працівників, а саме [7]:

- у промисловості і будівництві – до 200 чол.;
- у інших галузях виробничої сфери – до 50 чол.;
- у галузях невиробничої сфери – до 25 чол.;
- у роздрібній торгівлі – до 15 чол.

Дія цього Закону не мала обмежень щодо деяких видів підприємницької діяльності.

Згідно Указу Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12.05.1998 р. № 456/98 суб'єктами малого підприємства є фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, а також юридичні особи - суб'єкти підприємництва будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких: середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб; обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1000000 гривень. Дія цього Указу не поширювалась на довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, а також на суб'єкти підприємницької діяльності, в статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам-учасникам та засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємства, перевищують 25 відсотків [13].

Цим Указом покладено початок запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні і застосування пільгового оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва для створення умов проведення державою ринкових реформ. Зокрема, для суб'єктів малого підприємства з середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період до 10 осіб включно і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 250000 гривень (мікропідприємства), може застосовуватись спрощена система оподаткування, обліку та звітності [13].

Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» від 3.07.1998 № 727/98 збільшено обсяг виручки від реалізації продукції юридичним особам – платникам єдиного податку до 1000000 млн. грн. та фізичним особам до 500 тис. грн. [15]. Середньооблікова чисельність працюючих тих суб'єктів, що використовують спрощену систему оподаткування, для фізичних осіб залишається незмінною, а для юридичних осіб вона зростає до 50 осіб. Не внесено зміни в ці показники і Указом Президента України «Про внесення змін до Указу Президента України від 03.07.98 року №727» «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28.06.99 № 746 [14].

В цілях державної підтримки малого підприємства відповідно до Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні було прийнято Закон України № 2063-III «Про державну підтримку малого підприємництва» в редакції від 19.10.2000 [6].

Згідно ст. 1 цього Закону суб'єктами малого підприємства є:

- фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, в яких середньооблікова чисельність тих, що працюють за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 чоловік і обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн. грн.

Обмеження щодо дії цього Закону в порівнянні з однойменним Указом розповсюджувалось ще й на суб'єктів підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, та ті, що є виробниками та імпортерами підакцизних товарів.

Останнім законодавчим документом, що стоїть за державної політики у сфері підтримки малого підприємства є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємства в Україні»[8]. Цей закон зазначає змінені критерії належності суб'єктів господарювання до суб'єктів малого підприємства, зокрема відокремлює в їхньому складі суб'єктів мікропідприємства. Середньооблікова чисельність працюючих залишається незмінною – 50 осіб, але збільшено обсяг річного доходу від будь-якої діяльності. Він не повинен перевищувати суму «...еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України...» [8]. Річний дохід суб'єктів мікропідприємства від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, кількість працівників суб'єктів мікропідприємства має бути не більш 10 осіб.

Ознаки класифікації підприємств за критеріями кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції сформульовані і у Господарському Кодексі України. Отже, суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік, можуть належати до суб'єктів малого, середнього або великого підприємства. Малими підприємствами можуть бути державні підприємства, акціонерні товариства, товариства з повною і обмеженою відповідальністю, приватні підприємства, підприємства інших організаційних форм – юридичні особи. Фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності до малих підприємств не належать. Середньооблікова чисельність працюючих та обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) узгоджено з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [8].

Численні зміни зазнав і Податковий кодекс України, згідно якого суб'єкти малого підприємства мають можливість за певними умовами обрати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Зокрема, главою 1 розділу XIV «Спеціальні податкові режими» регламентовано правові засади справляння єдиного податку. Конкретний механізм цієї системи було втілено Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 04.11.2011 № 4014-VI, в якому визначались платники єдиного податку, вимоги до кількості працюючих та граничного обсягу річного доходу для переходу на спрощену систему оподаткування [3].

Наступні зміни щодо спрощеної системи оподаткування внесено Законом України від 12.12.2014 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII [5]. На цьому етапі визначено чотири групи платників єдиного податку, серед яких четверта група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків. На нашу думку, хоча четверта група і є платником єдиного податку, критерії її ідентифікації суттєво відрізняються від вимог до інших трьох груп. Тому, правові засади справляння єдиного податку для 4-ої групи було би доцільно залишити у складі 2 Глави Розділу XIV Податкового кодексу України. Підтвердженням тому є наявність у 1-3 групи критерію величини максимального доходу. У 2015 році можливість використовувати спрощену систему оподаткування мали фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання з річним доходом до 20 млн. грн.

Діяльність «спрощенців» у 2016 році підкоригував Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII «Про

внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» і залишив на спрощеній системі оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності з доходом не більш 5 млн. грн. на рік [4].

Суб'єкти малого підприємництва для обліку діяльності мають можливість використовувати «загальний» (План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій) або спрощений плани рахунків [9]. У разі використання «загального» для обліку витрат СМП можуть використовувати тільки рахунки класу 8 із списанням до дебету рахунку 23 «Виробництво» щомісячно сум в частині прямих і виробничих накладних витрат (загальновиробничих витрат) та до дебету рахунку 79 «Фінансові результати» в кінці року або щомісяця сум в частині адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат.

У разі використання спрощеного Плану рахунків, облік витрат здійснюється за допомогою двох рахунків: 91 «Загальновиробничі витрати» та 96 «Інші витрати» замість виключених у 2011 році рахунків 84 «Витрати операційної діяльності» та 85 «Інші витрати» [12].

Облік діяльності суб'єктів малого підприємства регламентує П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства», яким передбачено, що фінансова звітність суб'єктів малого підприємства містить тільки дві форми: «Баланс» за формою 1м та «Звіт про фінансові результати» за формою 2м [11]. Обидві ці форми об'єднані загальною назвою («Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства») і мають скорочену (порівняно з аналогічними формами для інших підприємств) кількість показників. Норми цього Положення (П(С)БО 25) також застосовуються для складання Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємства у складі Балансу (форма № 1-мс) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-мс) та порядок заповнення його статей. Відповідно до п. 2 р. 1 П(С)БО 25 Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства складають суб'єкти СМП – юридичні особи та представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Строки подання фінансової звітності визначено п.2 Порядку подання фінансової звітності від 28.02.2000 р. № 419. Згідно з ним, Спрощений звіт подають платники податку на прибуток, які відповідають критеріям визначеним п.154.6. ПКУ, та суб'єкти мікропідприємства до органів статистики раз на рік. До органів державної податкової служби річна фінансова звітність СМП подається у строки, передбачені для подання декларації з податку на прибуток підприємств (п.5 Положення №419) [16].

Виокремлення і регулювання спрощених процедур ведення обліку, що призначені безпосередньо для малих підприємств зустріча-

емо у: П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 22.02.2000 р. № 39 [25], Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва від 19.04.2001р. № 186 [12], Методичних рекомендаціях по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 25.06.2003 р. № 422 [10].

Висновки та пропозиції. Проведене дослідження законодавчо-нормативної бази визначення суб'єктів малого підприємництва дозволило узагальнити і виявити існуючі обмеження критеріїв віднесення підприємств до категорії «малих» та визначило основні законодавчі документи, якими слід керуватися для вибору малим підприємством системи оподаткування, обліку і звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський Кодекс України, закон України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України, закон України від 02.12.2010 № 2755-V. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
3. Про внесення змін в Податковий кодекс України і деякі інші законодавчі акти України відносно спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності: Закон України від 04.11.11 № 4014 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14/>
4. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році»: Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи»: Закон України від 12.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
6. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000 р. № 2063-III. [Електронний ресурс] / В редакції Закону України від 18.09.2008р. N 523-VI (523-17) / Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
7. Про підприємства в Україні, Закон УРСР від 27.03.91 р. № 887-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада УРСР, Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
8. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Закон України від 22.03.2012 року № 4618-УІ [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4186.html
10. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/minfin/control/uk/publish/article?art_id=32333.
11. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 року № 39 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/print1430143324535532>.
12. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 19.04.2001 року № 186 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01/print1397422968999812>.
13. Про державну підтримку малого підприємництва: Указ Президента України від 12.05.1998 р. № 456/98. [Електронний ресурс] / Президент України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/456/98>.
14. Про внесення змін до Указу Президента України від 03.07.98 року № 727» Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 28.06.99 № 746 [Електронний ресурс] / Президент України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
15. Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 3.07.1998 № 727/98. [Електронний ресурс] / Президент України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
16. Про затвердження Порядку подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 № 419 / [Електронний Ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.
17. Свідерський Є.І., Свідерський Д.Є. Облік діяльності суб'єктів малого підприємництва: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 472 с.
18. Чабаненко Ж.М. Вплив вимог податкового законодавства щодо діяльності суб'єктів малого підприємництва / Ж.М. Чабаненко, В.В. Дрей, Т.Ю. Загорельська // Економічний простір: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – № 59. – С. 280-285.

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО АВТОПРОМУ

EVOLUTION OF THE DOMESTIC AUTO INDUSTRY

Краузе О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри промислового маркетингу,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Статтю присвячено актуальній проблемі розвитку автомобілебудування на українському ринку. Досліджено особливості розміщення та розвитку підприємств вітчизняного автомобілебудування. Визначено сприятливі та загрозливі чинники розвитку автомобілебудівної промисловості України. Встановлено основних конкурентів українського автопрому. Визначено основні чинники активного розвитку автомобілебудівної промисловості України.

Ключові слова: автомобілебудівна промисловість, автомобілебудування, експорт автомобілів, імпорт продукції автомобілебудування, місткість ринку.

Статья посвящена актуальной проблеме развития автомобилестроения на украинском рынке. Проведено исследование особенностей размещения и развития предприятий отечественного автомобилестроения. Определены благоприятные и угрожающие факторы развития автомобилестроительной промышленности Украины. Установлены основные конкуренты украинского автопрома. Определены основные факторы активного развития автомобилестроительной промышленности Украины.

Ключевые слова: автомобилестроительная промышленность, автомобилестроение, экспорт автомобилей, импорт продукции автомобилестроения, емкость рынка.

The article is devoted to the issue of the automotive industry at the Ukrainian market. It was investigated particularity of location and development of native motor industry enterprises. It was determined, that Ukrainian car industry characterized by a clear specialization in the production of certain types of cars with disposition in industrialized regions, which have the most favorable conditions for the organization internal and inter-sectoral cooperation. It is noted, that the native automobile technology are outdated and don't satisfy the needs of the market. Established major competitors Ukrainian car industry. It was determined the main factors of active development of Ukrainian automobile industry.

Keywords: automobile industry, motor industry, export of automobiles, import productions of automobile industry market's capacity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Автомобілебудівна галузь, яка в багатьох країнах світу є пріоритетною, в Україні розвивається доволі повільно, а останніми роками взагалі занепадає. Основними несприятливими факторами розвитку вітчизняного автопрому можна назвати радянську спадщину, морально застаріле виробництво та неефективний механізм інституційного регулювання. Відповідно до визначеного кола проблем, особливостей розвитку, сильних та слабких сторін вітчизняного автопрому, проведення аналізу платоспроможного попиту, основних напрямів стимулювання розвитку автомобільної промисловості України дасть змогу визначити пріоритетні механізми інституційного регулювання вітчизняного автопрому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Економічна та

політична криза в країні, низька конкурентоспроможність вітчизняного автопрому сформували принципово нову ситуацію на ринку автомобілебудівної промисловості України, у зв'язку з чим дослідження етапів розвитку вітчизняного автомобілебудування, особливостей платоспроможного попиту, загроз та можливостей розвитку галузі в цілому набуває пріоритетного значення. Зазначені питання знайшли своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: О.В. Андрєєва, О.В. Аненкової, А.І. Бондаренко, Н.Д. Волканової, В.В. Глухова, Б.М. Данилишина, М.В. Жаболенко, Ю.Б. Іванова, О.Г. Кривоконя, Є.С. Полонської, П.В. Проноза, Г.Г. П'ятаченко, В. Романенко, І.А. Шеховцової, О.В. Юринець. Актуальність поставленої проблеми, її теоретична значущість і практична цінність зумовили вибір теми дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Автомобілебудівна промисловість у розвинених країнах і країнах, що стрімко розвиваються, є прибутковою галуззю, зумовлює розвиток суміжних підгалузей промисловості, забезпечує значну кількість робочих місць та наповнює високими відрахуваннями бюджет країни. З іншого боку, не в усіх країнах світу державна підтримка автомобілебудівної промисловості знаходиться на відповідному рівні, у деяких, у тому числі і в Україні, вона обмежується лише декларативним характером, що стримує розвиток автопрому.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз особливостей розвитку вітчизняних підприємств автомобілебудівної промисловості, їх значення для розвитку економіки загалом, аналіз сильних та слабких сторін, визначення важелів стимулювання розвитку автомобілебудівної промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Становлення української автомобільної промисловості почало свій відлік наприкінці Великої Вітчизняної війни, уповільнений розвиток автомобілебудування зумовлений аграрною спеціалізацією України. Після визволення Дніпропетровська Наказом Наркому середнього машинобудування СРСР від 31 червня 1944 р. було вирішено побудувати в місті автозавод. У 1948 р. було розпочато виробництво автокранів, автотранспорту і самоскидів «ДАЗ 585». 9 травня 1951 р., відповідно до Постанови, підписаної Сталіним, Дніпропетровський автомобільний завод було передано Міністерству озброєння. Замість запланованих вантажівок на заводі було налагоджено виробництво найкращих у світі ракет, а завод став іменуватися «Південмаш». За іронією долі у 1992 р. на заводі налагодили випуск тролейбусів, а в 2005 р. було створено автобус «А 186». А випуск вантажних автомобілів було перекладено на Кременчук, де у травні 1958 р. на базі заводу мостових конструкцій налагоджено випуск важких вантажівок «ЯАЗ». Урядом СРСР було прийнято рішення про перенесення до Кременчука з Ярославського автомобільного заводу (ЯАЗ) основного складального виробництва. Завод в Ярославлі перейменований у Ярославський моторний завод (ЯМЗ) та збережено на ньому виробництво силових агрегатів.

У 1959 р. на Кременчуцькому автозаводі зібрано перші вантажівки під маркою «Дніпро-222», це були десятитонні тривісні самоскиди з двотактними ярославськими моторами. Щоправда, назва автомобілів «Дніпро» була замінена на прийняте в радянському автомобілебудуванні маркування з традиційними «АЗ» — «КрАЗ». У 1969 р. перші «КрАЗи» були відправлені на експорт, у 1961 р. на експорт у 26 країн відправлено 496 машин, а на початку 70-х років рахунок пішов на тисячі. І на сучасному етапі розвитку значна частина продукції автозаводу призначена для реалізації на зовнішніх ринках [1].

Повертаючись до витоків автомобілебудування, слід звернути увагу на Луцький автозавод. У 1955 р. у Луцьку на базі ремонтних майстерень в експлуатацію введена перша черга авторемонтного заводу з ремонту автомобілів «ГАЗ-51» та «ГАЗ-63» та налагоджено випуск запчастин до автомобілів. У 1959 р. авторемонтний завод перейменовано у машинобудівний, першою продукцією якого стала причіп-лавка моделі «ЛуМЗ-825». У наступні роки випускалися ремонтні майстерні, малотоннажні рефрижератори, а згодом «ЛуАЗ-890Б» на базі «ЗІЛ-130» [2]. Водночас на заводі проводилися роботи з налагодження виробництва вантажопасажира автомобіля «ЗАЗ-969 В «Волинянка» за розробками Запорізького автомобільного заводу «Комунар». У 1966 р. зібрана дослідно-промислова партія в кількості 50 одиниць.

11 грудня 1967 р. Луцький машинобудівний завод перейменовано в Луцький автомобільний завод, за яким закріпилася спеціалізація по випуску вантажопасажира автомобілів малого та особливо малого класів, а також транспортерів військового призначення. У 1971 р. на підприємстві налагоджено випуск автомобілів «ЗАЗ-969». У 1975 р. розпочато серійний випуск автомобілів «ЛуАЗ-969 А» з підвищеною прохідністю та покращеними динамічними властивостями. У цьому ж році завод уведено до складу новоутвореного виробничого об'єднання «АвтоЗАЗ». Із січня 1988 р. заводом опановано виробництво аеродромного малогабаритного тягача «ЛуАЗ-2403», призначеного для буксирування багажних і вантажних візків масою до 3 000 кг на територіях аеропортів з асфальтобетонним або цементним покриттям.

На початку 90-х років відбулося значне падіння попиту на продукцію заводу, і підприємство розпочало активний пошук нового предмету виробництва для використання виробничих потужностей. У 1990–2000 рр. налагоджено збірку автомобілів «ВАЗ» і «УАЗ», не припинялися спроби поставити на потік власну модель позашляховика (оновлена версія «ЛуАЗ-1301»). У 2006 р. Луцький автозавод потрапив під контроль корпорації «Богдан» і повністю перейшов на збирання автобусів і тролейбусів «Богдан» [2].

Значне місце в історії українського автомобілебудування посідає Львівський автобусний завод (ЛАЗ), який був заснований 21 травня 1945 р. Уже в 1956 р. з конвеєра заводу зійшов перший експериментальний автобус «ЛАЗ 695», було розроблено і налагоджено виробництво різних модифікацій («ЛАЗ 695 Б», «ЛАЗ 695 Е», «ЛАЗ 695 Ж» та ін.). Виробництво цього автобуса продовжувалося 46 років, до 2002 р., стільки років серійно не випускалася жодна модель автобусів. Конструкції, розроблені ЛАЗом у 50-х роках, були ноу-хау в автобусобудуванні, до цього всі автобуси вироблялися на шасі вантажних автомобілів.

У 1968 р. автобуси «ЛАЗ 695 Б» отримали диплом та золоту медаль на виставці у Брюсселі. Спеціально розроблені автобуси «ЛАЗ» на протязі багатьох років використовувалися в аерокосмічній індустрії для доставки космонавтів до стартового майданчика Байконур. Випуск автобусів «ЛАЗ» у 1988 р. досягав 146 646 од. на рік, а загальна кількість – більше 365 000 автобусів, за що завод був занесений в «Книгу рекордів Гіннеса» [3].

У 1961 р. ЛАЗом виготовлено перші моделі туристичних автобусів «Україна-1» та «Україна-2». Для 1960-х років характерний стрімкий розвиток тролейбусних систем, міста України відчули потребу в розвитку тролейбусного парку. У 1962 р. у Баку на базі «ЛАЗ 695 Б» був виготовлений тролейбус «БТЛ-62». Пізніше такі тролейбуси були виготовлені й у Львові («ЛАЗ 695 Т»). У 1994 р. ЛАЗ реорганізовано у відкрите акціонерне товариство, контрольний пакет акцій належав Фонду Держмайна України. Розпочалося виробництво міжміських автобусів великого класу («ЛАЗ 5207»). У 1995 р. модельний ряд Львівського автобусного заводу поповнився 11 новинками (прототипи «Лайнер-10», «Лайнер-12»). У 2001 р. відбулася приватизація підприємства, і завод отримав статус приватного підприємства з колективною формою власності. У 2002 р. на заводі розпочато випуск приміських та туристичних «Лайнерів», у подальшому асортимент продукції підприємства поповнився півтораповерховим туристичним автобусом та моделями з родини «НеоЛАЗ».

7 червня 2006 р. змінено назву заводу на «Завод комунального транспорту», а у березні 2010 р. урядом України підприємство було обрано основним постачальником муніципального транспорту для міст, що приймали Євро-2012.

Із 2010 р. почався занепад підприємства, у 2013 р. обладнання заводу було вивезено на Дніпровський автобусний завод (Дніпродзержинськ) для виготовлення автобусів «ЛАЗ», а у Львові залишилося виробництво тролейбусів і туристичних автобусів. 26 травня 2014 р. Державна виконавча служба України видала постанову про арешт майна львівського заводу як боржника, а приміщення заводу пізніше було виставлено на аукціон. У листопаді 2014 р. на Львівському автобусному заводі випущено перший санітарний автобус для транспортування поранених із зони АТО. У 2014 р. холдинг зупинив виробництво на заводах у Львові та Дніпродзержинську.

Щодо легкових автомобілів, то батьківщиною так званого «народного» автомобіля є Запоріжжя. Запорізький автозавод увійшов в історію України як первісток вітчизняного комбайнобудівництва, першим опанував виробництво автомобілів малого класу.

1863 р. – літопис Запорізького автомобілебудівного заводу ведеться з моменту створення голландцем Абрагамом Коопом підприємства,

що спеціалізувалося на випуску сільськогосподарських машин і обладнання.

1908 р. – засновано Мелітопольський моторний завод (сьогодні – структурний підрозділ ЗАТ «ЗАЗ») із випуску стаціонарних двигунів внутрішнього згорання.

1923 р. – запорізький завод під назвою «Комунар» починає випускати зернозбиральні комбайни та іншу сільськогосподарську техніку.

У 1960 р. з конвеєра заводу зійшли перші малолітражки «ЗАЗ-965 «Запорожець». Історія розвитку Запорізького автомобільного заводу розпочалася у 1958 р., коли члени Ради Міністрів СРСР вирішили перепрофілювати запорізький «Комунар» із виробництва комбайнів і комплектуючих до них на випуск малолітражних автомобілів. Причиною зміни профілю заводу стала відмова Московського автозаводу від випуску малолітражних авто на користь більш сучасних, а відповідно і дорожчих, таких як «Москвич-402». Проте попит на малолітражні автомобілі не зник, тому керівництво Московського автозаводу взялося за розробку багато раз обіцяного народного автомобіля «ЗАЗ-965». Найбільш підходящим прототипом «ЗАЗ-965» («Горбатого») визначено «Fiat 600» (Італія).

Восени 1956 р. команда фахівців Московського автозаводу приступила до роботи над концептом «Горбатого», і вже через рік з'явився перший зразок цієї моделі, що отримав серійний номер 444 («Москвич-444») [5]. На початку 1959 р. виробництвом і подальшим удосконаленням малолітражного «народного» автомобіля зайнялися фахівці Запорізького автозаводу. Вся документація, напрацювання та креслення московських інженерів і технологів були передані на Запорізький автозавод, де і зійшов з конвеєра перший «ЗАЗ-965» («Запорожець»). До кінця 1960 р. Запорізький автозавод випустив 1,5 тис. «Запорожців». У подальшому ринку було запропоновано декілька модифікацій цього автомобіля. Із 1970 р. розпочато випуск експортної моделі «ЗАЗ-965 Е», більш відомої як «Ялта». У 1987 р. завод випустив принципово нову у вітчизняній практиці модель передньопривідного автомобіля «ЗАЗ-1102 «Таврія» – першого українського автомобіля з двигуном із водяною системою охолодження. «Таврія» експортувалася в такі країни, як Угорщина, Чехія, Словаччина, Колумбія, Єгипет, Греція та Еквадор [9].

У 1994 р. Розпорядженням обласної адміністрації об'єднання було перетворено на ВАТ «Запорізький автомобільний завод» зі статутним фондом 9,6 млн. грн., державі належало 82% акцій, решта частина акцій перебувала у власності працівників підприємства.

Після розпаду Радянського Союзу ЗАЗ набув значної залежності від держави, через що з часом мало не збанкрутував. Для порятунку бізнесу проводилися переговори з потенційними інвесторами та партнерами – італійським концерном Fiat, французьким Peugeot і американ-

ським GM. Проте договір про співпрацю було підписано лише з південнокорейською фінансово-промисловою групою Daewoo.

15 березня 1998 р. підписано Установчий договір про створення спільного українсько-корейського підприємства з іноземними інвестиціями «АвтоЗАЗ-Деу». Статутний фонд сформовано за рахунок вкладів засновників: від БАТ «АвтоЗАЗ» – виробничими потужностями на суму еквівалентну 150 млн. дол. США; від Daewoo Motors – 150 млн. дол. США в грошовій формі. До складу спільного підприємства, крім головного підприємства в Запоріжжі, також увійшли на правах госпрозрахункових підприємств Мелітопольський моторний завод (ГРП «АвтоЗАЗ-Мотор»), Чорноморський завод автоагрегатів (ГРП «ІЗАА») та Полтавський завод «Іскра» (ГРП «Іскра»).

Мелітопольський моторний завод увійшов до складу автомобільного виробничого об'єднання «АвтоЗАЗ» у 1975 р. Цього ж року конструкторський відділ моторного заводу розпочав науково-дослідні і конструкторські роботи щодо проектування силового агрегату з двигуном рідинного охолодження до передньопривідних автомобілів особливо малого класу, основна робота по створенню якого була завершена у 1979 р. Після підписання Установчого договору ГРП «АвтоЗАЗ-Мотор» у 1999 р. було налагоджено випуск силових агрегатів до автомобіля «Славути». У 2001 р. розроблено конструкцію і розпочато виробництво силового агрегату MEM3-301 із двигуном об'ємом 1,3 л, потужністю 63 к.с. для автомобілів «Сенс» та «Славути». У 2002 р. уперше в Україні розроблено конструкцію двигуна MEM3-307 потужністю 70 к.с. із системою розгортного впорскування пального та електронною системою керування двигуном [7].

Іллічівський завод автомобільних агрегатів – автомобілебудівне підприємство у м. Іллічівськ, на заводі організовано складання легкових автомобілів Daewoo: Daewoo Lanos, Daewoo Nubira, Daewoo Leganza [8].

Результатом такої співпраці було оновлення модельного ряду, з'явилися «ЗАЗ-1103» («Славути»), модифікований «ЗАЗ-1102» («Таврія-Нова»), «ЗАЗ-1105» («Дана») [4].

За умовами угоди спільне підприємство зобов'язувалося випускати щорічно 230 тис. автомобілів п'яти моделей, зокрема 80 тис. модернізованих «Таврій», 25 тис. «Опель», 120 тис. південнокорейських автомобілів. 70% комплектуючих до автомобілів домовлено було виготовляти в Україні. Daewoo брав на себе відповідальність за експорт 50% продукції. Планувалося розвивати мережу торговельних і сервісних центрів, створення нових систем контролю якості, управлінського і фінансового обліку, маркетингових досліджень та нової організації управління виробництвом, підвищення кваліфікації працівників за рахунок Daewoo і спільного підприємства. За попередніми розрахунками, проект повинен був окупитися за 8,6 років.

За час співпраці корейський автоконцерн розчарувався в місцевому ринку: за підрахунками корейців, для забезпечення рентабельної роботи рівень продаж необхідно було довести не менше ніж до 38 000 автомобілів на рік. За чотири роки існування СП «АвтоЗАЗ- Daewoo» випустило 56 500 автомобілів, продавши при цьому лише близько 52 000 машин. При цьому прибуток спільне підприємство отримало лише в 1998 р., а за три наступні роки завод мав хронічні збитки (у 2001 р. вони становили близько 6,4 млн. дол. США).

У 1999 р. «АвтоЗАЗ» узяв кредит у Daewoo в розмірі 45 млн. дол. США під заставу держпакету своїх акцій у розмірі 36,6%. Кредит так і не було погашено, а борг по ньому зріс до 9,8 млн. дол. США.

«АвтоЗАЗ-Daewoo» неодноразово заручався підтримкою уряду, домагаючись лобіювання інтересів заводу на місцевому ринку. Як приклад можна навести такі факти: Верховна Рада України прийняла Закон «Про списання заборгованості БАТ «АвтоЗАЗ» від 18 липня 1997 р.; Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» від 19 вересня 1997 р., яким надалися новоствореному спільному підприємству нечувані до цього в Україні податкові пільги (спільне підприємство було звільнене від сплати податку на прибуток, імпортного мита на комплектуючі і податку на землю протягом 10 років); 16 лютого 1998 р. Кабінет Міністрів прийняв Постанову «Про заборону ввезення в Україну автомобілів іноземного виробництва старших ніж п'ять років», за ввезення іномарки молодшого віку накладалося імпортне мито в розмірі 5 тис. доларів; наприкінці 1999 р. для підтримки «АвтоЗАЗ-Daewoo» урядом було впроваджено 20% ПДВ на ввіз російських автомобілів, але очікуваного результату це не дало.

У 2001 р. компанія Daewoo Motors збанкрутувала, закінчивши рік зі збитками у 34 млн. грн. (у 2000 р. розмір збитків становив 48,2 млн. грн.), після чого в 2002 р. підприємство було виставлено на конкурс. Фонд державного майна визнав переможцем конкурсу єдиного учасника – Українську автомобільну корпорацію «УкрАВТО», яка придбала 81,59 акцій компанії «АвтоЗАЗ» за 54,2 млн. грн. [5].

2003 р. – завод змінив форму власності на Закрите акціонерне товариство з іноземною інвестицією «Запорізький автомобілебудівний завод».

2004 р. – на підприємстві створено якісно нове виробництво. Розпочато повномасштабне виробництво автомобілів «BA3-21093» і «BA3-21099», «Ланос (Т-150)», «Опель Астра G».

2005 р. – конструкторами «ЗАЗ» розроблено автомобіль «Ланос-фургон», на ГРП «ІЗАА» підготовлено виробничі потужності для випуску автобусів «І-VAN» на базі шасі автомобіля «ТАТА».

2006 р. – Запорізький автомобілебудівний завод підтвердив відповідність власної системи

управління якістю міжнародному стандарту ISO: 9001-2000. Продукція ЗАТ «ЗАЗ» відповідає вимогам Євро-2. Опановано випуск напівпричепів НХ2210 для перевезення легкових автомобілів.

Запорізький автозавод увійшов до числа загальнодержавних лідерів галузі. Розпочато засвоєння гами легкових китайських автомобілів Chery. За оцінками Національного бізнес-рейтингу, ЗАТ «ЗАЗ» займає перше місце в номінації «Обсяг реалізованої продукції» в галузі «Виробництво автомобілів».

2007 р. – Chevrolet Lanos увійшов до трійки лідерів за популярністю в Росії.

«Автомобіль Року в Україні», самий престижний конкурс вітчизняної автомобільної галузі, визнав Chevrolet Aveo кращим автомобілем 2006 р. у співвідношенні «ціна/якість».

2008 р. – кращим автомобілем Київського міжнародного автосалону SIA'2008 визнано Chevrolet Aveo New. Опановано виробництво автомобілів «Сенс Євро 3» з гідропідсилювачем керма і кондиціонером. Під час проведення Столичного автошоу-2008 міністр промислової політики України В.С. Новицький передав ЗАТ «ЗАЗ» ліцензію на виробництво автомобілів і автобусів № 1.

2009 р. – автомобіль Lanos визнано абсолютним лідером продаж 2008 р. в Україні. За результатами Національного автомобільного рейтингу «Авторейтинг-2008», який проведено в межах Всеукраїнської акції «Автомобіль року в Україні 2009» лідер продаж малого класу Chevrolet Aveo визнаний переможцем у номінації «краще співвідношення ціна/якість». За повідомленням Національного бізнес-рейтингу, ЗАТ «ЗАЗ» визнано лідером галузі в 2008 р.

Розпочато співробітництво з KIA MOTORS. Корпорація «УкрАВТО», якій належить ЗАТ «ЗАЗ», на складальних потужностях в Іллічівську почала крупновузлову збірку китайських вантажівок марки DONGFENG. Традиційні для китайської автомобільної техніки низькі ціни за сучасних технологічних рішень можуть вивести ці вантажівки в лідери ринку (за наявними статистичними даними, понад 20% українського ринку нових комерційних автомобілів і легких вантажівок належить китайським торговим маркам).

2010 р. – ZAZ Lanos – абсолютний лідер продаж і лідер продаж у компактному класі за версією Національного автомобільного рейтингу «Авторейтинг-2009». Лідером продаж у малому класі став автомобіль «ЗАЗ-1103». У дилерській мережі компанії «ТДЦ-АВТО» почалися продажі абсолютно нового міського автобусу «ЗАЗ А 10 С». Новинка Запорізького автомобілебудівного заводу – новий рівень комфорту, автобус максимально пристосовано для експлуатації в місті. Щорічно на «Автошоу на Столичному» ЗАТ «ЗАЗ» презентує нові розробки.

2011 р. – у січні завершено виробництво автомобілів Тавричного ряду. Остання «Золота Славута» виставлена на аукціон. «Авторей-

тинг-2010» оголосив переможцем за критерієм «ринкова успішність» ZAZ Lanos серед 515 моделей автомобілів.

На Запорізькому автомобілебудівному заводі відбулась офіційна презентація моделі «ЗАЗ Forza», стиль автомобіля розроблено ательє Torino Design. Завод також розпочав серійне виробництво автомобіля «ЗАЗ Lanos», обладнаного 16-клапанним двигуном об'ємом 1,4 л виробництва GM і автоматичною коробкою перемикавання передач (АКПП) фірми Aisin (Японія).

2012 р. – «ЗАЗ Lanos» ушосте отримав перемогу і титул «Абсолютний лідер продажів» в «Авторейтингу 2011», участь у якому взяли понад 400 моделей автомобілів.

«ЗАЗ Forza» отримала свою першу нагороду – титул «Кращий доступний автомобіль» у популярній Всеукраїнській акції «Автомобіль року в Україні 2012». Запорізький автозавод розпочав серійне повномасштабне виробництво нового автомобіля «ЗАЗ Vida» [6].

Негативний вплив на діяльність автобудівельних підприємств має напружена ситуація на сході України: у Донецькій та Луганській областях зірвано виробничі процеси на підприємствах автопрома. Зокрема, лише у Запорізького автомобілебудівного заводу серед постачальників комплектуючих в Донецькій області знаходилось 25, а в Луганській – 11 підприємств. Продукція цих областей забезпечувала автомобілебудівні підприємства різноманітними виробами, пружинами, радіаторами, інструментами, виробами з кольорових металів. У зв'язку із цим виникла загроза зупинки виробництва, оскільки за короткий проміжок часу знайти нових постачальників доволі складно.

Ускладнює ситуацію також відміна утилізаційного збору та зниження спеціального податку, що відбулися паралельно зі збільшенням ставок акцизного збору на нові автомобілі та на кузова для промислової зборки. Як наслідок, вітчизняні автовиробники позбулися останнього мінімального захисту держави, а замість неї отримали додаткове фінансове навантаження, що ставить не лише під питання доцільність розвитку, але й збереження промислового автомобілебудування в Україні. Зрозуміло, що в умовах кризового зниження обсягів продажу автовиробники будуть неспроможні нівелювати за рахунок власних ресурсів збільшені податки, і вони будуть закладені в ціну виробу, тобто будуть перекладені на споживача [10].

Аналіз рейтингу продажів на первинному ринку автомобілів підтверджує кризову ситуацію вітчизняних виробників.

Найпопулярнішим легковим автомобілем на українському ринку нових авто, як і в минулому році, став Renault Logan. За період, який аналізуємо, було продано 978 автомобілів цієї моделі (рис. 1) [11].

Щодо комерційних автомобілів, то за I півріччя 2016 р. відповідно до аналогічного періоду

2015 р. ринок збільшився на 141% і становив 709 проданих авто. Обсяги продажів у червні 2016 р. також суттєво зросли порівняно з попереднім місяцем, зростання становило 65% (рис. 2).

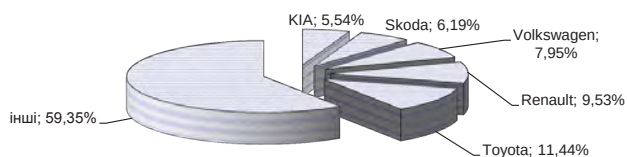


Рис. 1. Рейтинг продажів нових легкових автомобілів в Україні за I півріччя 2016 р., % [11]

Із проведеного аналізу рейтингу найпопулярніших брендів на українському первинному ринку автомобілів бачимо, що продукція вітчизняного автопрому не користується популярністю. Загалом ситуація на ринку вітчизняного автомобілебудування є критичною і потребує вираженої державної підтримки.

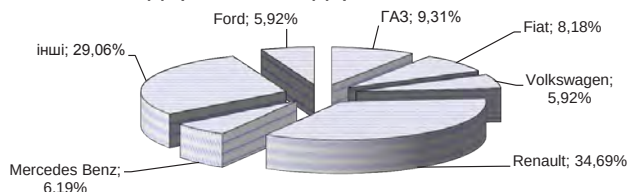


Рис. 2. Рейтинг продажів нових комерційних автомобілів в Україні за I півріччя 2016 р., % [11]

Основоположним чинником активного розвитку автомобільної промисловості як пріоритетної галузі, що забезпечує певний системний ефект для економіки країни в цілому, є механізм інституційного регулювання, завданням якого є створення сприятливих умов для розвитку автомобілебудування.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Автомобілебудування в Україні не задовольняє потреби держави у власній продукції, за рахунок власного виробництва задовольняється менш ніж 10% потреб в автомобілях і автобусах.

Вітчизняне автомобілебудування протягом чотирьох десятиліть існувало в тіні проблем російської автомобільної промисловості, пройшло разом з економікою країни всі етапи кризи. Але незважаючи на таку непривабливу спадщину, автомобільна промисловість України все ж такі зберегла свій потенціал і може робити всі типи транспортних засобів: легкові автомобілі («ЗАЗ» – Запоріжжя), вантажівки, спецавтомобілі та військову автомобільну техніку («КрАЗ» – Кременчук), міські і магістральні автобуси («ЛАЗ» – Львів), автомобілі підвищеної прохідності («ЛуАЗ» – Луцьк) та мотоцикли («КМЗ» – Київ).

Для розвитку автомобілебудування в Україні необхідні значні інвестиції та впровадження прогресивних технологій, у тому числі і маркетингових технологій формування попиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. История Кременчугского автозавода (КрАЗ) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://okrain.net.ua/article/read/History_Kraz.html.
2. Луцкий автомобильный завод [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://znaimo.com.ua>.
3. Львівський автобусний завод [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://uateka.com/uk/article/industry/1169>.
4. Світова історія автомобілебудування: Запорізький автомобільний завод і автомобіль легенда «ЗАЗ 965» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://car.jacrein-club.ru>.
5. «Укравто» купила государственные 81,6% «АвтоЗАЗа» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua>.
6. Історія марки: Запорізький автомобільний завод ЗАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://sites.google.com/site/zavodzaz/istoria-marki>.
7. Мелитопольский моторный завод: История [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.memz.com.ua/html/history.htm>.
8. Іллічівський завод автомобільних агрегатів [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://znaimo.com.ua>.
9. СП «АвтоЗАЗ- Daewoo»: проблеми створення і функціонування агрегатів [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://studopedia.su>.
10. Нестабильность на востоке Украины нарушает ритмичность производства [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.is/S4Gd6>.
11. УкрАвтопром. Ассоциация автопроизводителей Украины: Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrautoprom.com.ua>.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА IMPROVEMENT OF SALES POLICY OF THE ENTERPRISE

Лебедєва Ю.Е.

магістр,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Тулчинська С.О.

доктор економічних наук,

професор кафедри економіки та підприємництва,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Статтю присвячено дослідженню шляхів подолання проблем, що виникають під час здійснення збутової політики у сучасних умовах господарювання. Визначено деякі теоретичні аспекти, що формують збутову політику підприємства. Проведено аналіз збутової політики, прикладом для якого послугувало вітчизняне підприємство поліграфічних послуг. На основі отриманих даних зроблено висновки та розроблено рекомендації щодо вдосконалення збутової політики підприємства. Аргументовано, що отримані результати дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами з метою сприяння підвищенню ефективності результатів здійснення збутової політики.

Ключові слова: збут, системний підхід, збутова політика, поліграфічне підприємство, служба збуту.

Статья посвящена исследованию путей преодоления проблем, возникающих при осуществлении сбытовой политики в современных условиях хозяйствования. Определены некоторые теоретические аспекты, формирующие сбытовую политику предприятия. Проведен анализ сбытовой политики на примере отечественного предприятия полиграфических услуг. На основе полученных данных сделаны выводы и разработаны рекомендации по совершенствованию сбытовой политики предприятия. Аргументировано, что полученные результаты исследования могут быть использованы отечественными предприятиями для содействия повышению эффективности результатов осуществления сбытовой политики.

Ключевые слова: сбыт, системный подход, сбытовая политика, полиграфическое предприятие, служба сбыта.

This article focuses on the ways to overcome the problems encountered in the implementation of sales policy in the current economic conditions. Determined some theoretical aspects which form the sales policy of the company. The analysis of marketing policy model for domestic enterprises which serve to printing services. On the basis of these conclusions and recommendations for improving the marketing policy of the company. Argued that the results of research can be used by domestic enterprises to promote more effective implementation of the results of sales policy.

Keywords: sales, system approach, sales policy, printing company, service sales.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Історичне підґрунтя, що знайшло своє відображення у процесах і явищах, які мають місце в економіці України, диктує свої умови розвитку для сучасних суб'єктів господарювання. Зокрема, нині існує проблема обмеженого досвіду у сфері системи збуту вітчизняних підприємств, що спричинює низку кризових подій для підприємства у подальшому. Вирішення питань у системі управління збутовою діяльністю підприємств сприяє підвищенню ефективності його господарської діяльності та фінансового стану. Таким чином, удосконалення збутової політики сьогодні стало одним

із найважливіших елементів розвитку підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Різні питання підвищення ефективності збуту розглядаються в працях зарубіжних учених, таких як Котлер Ф., Портер М., Ламбен Ж.-Ж., Болт Г. Актуальність обраної тематики за останній час зумовила присвятити вивченню різних її аспектів і вітчизняних учених, таких як: Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П., Бурцев В.В., Хрупович С.Є., Годін О.М. та ін. Однак проблеми вдосконалення збутової політики підприємства залишаються відкритими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження шляхів удосконалення збутової політики підприємства. Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- ознайомитися з теоретичними аспектами, що формують збутову політику підприємства;
- проаналізувати збутову політику вітчизняного підприємства поліграфічних послуг;
- зробити висновки та розробити рекомендації щодо вдосконалення збутової політики підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління збутовою діяльністю підприємства є безперервним і обов'язковим процесом, що забезпечує підприємству ефективні продажі та досягнення власного економічного інтересу.

Під збутовою політикою слід розуміти комплекс післявиробничих операцій, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцеві [1, с. 593].

Усі організаційні рішення стосовно реалізації збутової політики підприємства повинні бути прийняті лише після глибокого аналізу ситуації, що склалась на ринку, і спрямовані на виконання конкретних завдань підприємства. В умовах жорсткої конкуренції головним завданням у системі управління збутом стають здобуття та збереження підприємством бажаної частки ринку й утримання стабільної переваги над конкурентами в обраному сегменті.

Для побудови збутової політики з метою вдосконалення збутової діяльності базою для її планування та контролю у сучасних умовах має стати не абстрактне поняття «потреби ринку», а конкретна, регламентована збутова діяльність підприємства. Таким документально закріпленим внутрішнім стандартом збутової діяльності має бути «Положення про збутову політику». Розробляти збутову політику доцільно керівникам відділів збуту і маркетингу. Вони повинні погоджувати текст (проект) «Положення про збутову політику» з іншими керівниками організації [2].

Організація збутової діяльності підприємства передбачає вирішення багатьох завдань. Одне з головних збутових завдань, що постає перед поліграфічним підприємством, полягає у створенні оптимальної системи відносин із ключовими контрагентами, що гарантує стабільні виручку і прибуток.

Фінансові результати здійснення підприємницької діяльності якнайкраще свідчать про ефективність комерційної діяльності підприємства. Прикладом для проведеного аналізу послугували дані вітчизняного поліграфічного підприємства. У 2015 р. виручка від реалізації продукції сягнула 951 140 тис. грн., у 2014, 2013 рр. становила 739 053 і 798 403 тис. грн. відповідно. Наведені показники демонстру-

ють неоднозначну динаміку, однак указують на відчутний темп приросту (28,7%) у звітному 2015 р. порівняно з попереднім. Як наслідок, у 2015 р. прибуток від реалізації продукції становив 137 983 тис. грн. порівняно з 2014 р. (89 448 тис. грн.) і 2013 р. (87 292 тис. грн.). У 2015 р. розмір прибутку на одиницю реалізованої продукції (рентабельність продажів) становив 14,51%, а в 2014, 2013 рр. – 12,1 та 10,93% відповідно. Отже, зазначені дані свідчать про покращення ефективності господарської діяльності підприємства.

Таким чином, представлені показники характеризують розглянуте поліграфічне підприємство як економічно активного суб'єкта на ринку, що отримує високий прибуток.

Очевидно, що в процесі функціонування підприємство несе певні витрати. Так, на підприємстві, що здійснює поліграфічну діяльність, слід співвіднести витрати за функціями фізичного розподілу товарів: транспортування (у межах і за межі регіону) – 38%, складування товарів – 32%, управління запасами товарів – 16%, інші витрати – 14% (отримання і відвантаження товарів – 5%, обробка замовлень – 4%, адміністративні витрати – 3%, упаковка – 2%).

Характерним для ринку збуту вітчизняного підприємства поліграфії є те, що клієнти на ринку книжково-журнальної поліграфії – це видавництва періодичних видань (журналів і газет) і видавництва книжкової (спеціалізованої) продукції. Своєю чергою, ринок рекламної поліграфії орієнтується на потреби, по-перше, рекламних і дизайнерських агентств, по-друге, рекламних (маркетингових) відділів компаній і, по-третє, професійних посередників.

Під час оцінки і прогнозування збутової політики підприємства слід ураховувати його конкурентоспроможність. Факторами конкурентоспроможності для вітчизняного підприємства поліграфії можуть бути: ціна послуг; обсяг послуг запропонованих підприємством, які задовольняють потреби споживачів; забезпеченість ресурсами (фінансовими, трудовими, кваліфікаційними); рівень конкуренції у сегменті; територіальне розміщення; сила бренду (імідж, високий рівень упізнаваності, лояльність споживачів) тощо.

Розвиток поліграфічної галузі в Україні стримується високою вартістю поліграфічного обладнання, яке для підтримки конкурентоспроможності необхідно закуповувати за кордоном. Постійний розвиток поліграфічного обладнання спрощує та скорочує процес виробництва поліграфічної продукції, максимально автоматизує його, пришвидшує швидкість та якість друку.

Сьогодні виробники поліграфічного обладнання спрямовують свої сили на вдосконалення обладнання на замовлення, яке дає змогу використовувати його для друку невеликих обсягів продукції. Іншим напрямом розвитку поліграфічного устаткування є створення цифрових носіїв,

цифрового паперу, який започаткує нову еру в електронних засобах читання [3]. Підприємствам галузі, своєю чергою, для успішного функціонування на ринку необхідно своєчасно реагувати на потреби споживачів та оновлювати технологічну базу відповідно до сучасних тенденцій.

Якість є основним чинником, що впливає на цінову конкурентоспроможність продукції, тому у ціновій політиці поліграфічного підприємства обирають надання знижок як основний метод стимулювання клієнтів, які, як правило, залежать від обсягів закупівель. Розмір знижки у кожному конкретному випадку визначається менеджером, який безпосередньо працює з таким клієнтом. Знижки дають підприємству змогу зберегти вигідні ринкові позиції і рівень конкурентоспроможності, а також збільшити обсяги реалізації, товарообігу, підвищити рентабельність продажів.

Незаперечний вплив на реалізацію збутової політики підприємства має система управління персоналом, яка передбачає формування цілей, функцій, організаційної структури управління, вертикальних і горизонтальних взаємозв'язків керівництва та спеціалістів у процесі обґрунтування, розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень [4]. За таких умов підприємству варто прагнути притримуватися допустимого рівня одного із найважливіших показників щодо розглянутої площини діяльності підприємства, а саме плинності кадрів. Постійні кадри, які впродовж тривалого часу працювали на підприємстві, вдосконалюють свою кваліфікацію, опановують суміжні професії, швидко орієнтуються у будь-яких нетипових обставинах, створюють певну ділову атмосферу в колективі, тим самим активно впливаючи на продуктивність праці.

Особливої уваги під час формування збутової політики підприємства потребує система інформації й управління, що сприяє збільшенню ефективності всієї системи збуту. Низький рівень менеджменту є підґрунтям для виникнення скрутних ситуацій на багатьох вітчизняних підприємствах, у тому числі і поліграфічних.

Для побудови ефективної системи управління, яка в ринкових умовах в Україні є досі невідпрацьованою, доцільно запровадити контролінг. Контролінгові заходи ще не стали звичними у практиці українських підприємств, однак широко використовуються в зарубіжних. Із позиції концепції управління підприємством контролінг виконує функції системи управління: по-перше, задовольняє потребу в адекватній, оперативній інформації, по-друге, вирішує завдання систем обліку у циклі інформаційного забезпечення.

Нижче представлено основні завдання контролінгу у системі управління в аспекті збутової політики [5]:

1) формування превентивної системи реагування на похибки у процесі здійснення господарських операцій (моніторинг як зовнішньої, так і

внутрішньої інформації, співставлення й аналіз різниці планових і фактичних обсягів роботи, здійсненої суб'єктом господарювання, розробка планів управлінських рішень, що мають за мету покращити результати збутової діяльності підприємства);

2) оцінка впровадження норм витрачання палива, сировини, матеріалів та діагностика ефективності збутової діяльності та господарської діяльності загалом;

4) побудова належної системи прогнозування, що має сприяти визначенню збутових цілей підприємства, критеріїв стратегічного планування збутової діяльності, підготовці альтернативних стратегій розвитку підприємства, розробці й аналізу системи показників визначення рівня досягнення встановлених стратегічних цілей, підготовку варіантів вірогідних управлінських рішень [6].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Збутова політика підприємств України має свої переваги (на прикладі підприємства, що досліджувалося, – володіння редакційно-видавничим потенціалом, наявність оптимальної збутової мережі для ефективних продажів, надання замовнику можливості контролю процесу виробництва продукту, залучення висококваліфікованих кадрів) і недоліки (використання застарілого обладнання, незначний досвід роботи за міжнародними стандартами, залежність від імпоротної сировини, експансія зарубіжних конкурентів).

Результати збутової діяльності, наприклад у діяльності розглянутого підприємства, не повинні створювати ілюзію впевненості в тому, що підприємство продовжує займати високе положення на ринку порівняно зі своїми конкурентами. Збутова діяльність знаходиться в постійному русі, а збутова політика при цьому є гнучким інструментом управління.

Збутова діяльність підприємства поліграфічної діяльності передбачає вибір тих оптимальних варіантів ведення збутової діяльності, які забезпечують найкраще задоволення споживчих вимог і переваг із мінімальними витратами, тим самим забезпечуючи максимальні результати господарської діяльності підприємству;

Проаналізувавши збутову політику підприємства, як практичні рекомендації можна запропонувати таке:

1. Для оптимізації збуту розробити внутрішній регламент збутової діяльності і документально закріпити його в «Положенні про збутову політику» на основі аналізу цілей і завдань підприємства, внутрішніх і зовнішніх умов функціонування, у тому числі і можливостей.

2. Під час розробки збутової політики підприємства враховувати особливості збуту окремих груп товарів, оцінювати фактори конкурентоспроможності підприємства й укладати угоди з конкурентами тільки на взаємовигідних умовах.

3. Приділяти належну увагу комплексній оцінці ефективності роботи організації системи збуту. Доцільне застосування методики вимірювання ефективності діяльності (або системи збалансованих показників), заснованої на розрахунку ключових показників ефективності.

4. Запровадити концепцію контролінгу як елемента стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства.

Проведене наукове дослідження може бути базою для прийняття ефективних управлінських рішень щодо ведення збутової політики підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
2. Бурцев В.В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 50–63.
3. Нові ринки поліграфії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nidat.co.ua/nashi_poslугy/poligrafiya_konsalting/3653_nov_rinki_polgrafyi.html.
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: [учебник] / А.Я. Кибанов; 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
5. Стефаненко М.М. Використання контролінгу в системі управління підприємством / М.М. Стефаненко, Л.Ю. Набієва // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 24–26.
6. Надтока Т.Б. Удосконалення збутової політики підприємства коксохімічної промисловості в умовах вступу до СОТ на основі соціального підходу / Т.Б. Надтока, А.Ю. Жигуліна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 98–102.

СТАДІЇ ВІДТВОРЕННЯ ГУДВІЛА ПІДПРИЄМСТВА

STAGES OF GOODWILL'S REPRODUCTION

Літвінов О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності циклічності і складу стадій відтворення гудвілу підприємства. Під відтворенням ресурсів пропонується розуміти безперервний процес відновлення їх споживчих якостей. Обґрунтовано, що процес відтворення гудвілу загалом складається з двох стадій (етапів): створення (оновлення) та зносу гудвілу. Для співставлення двох характеристик циклічності відтворення – часу й обсягу – запропоновано використовувати показники швидкості і прискорення зносу, що дає змогу обґрунтувати управлінські рішення.

Ключові слова: циклічність відтворення, стадії відтворення, знос нематеріальних ресурсів, швидкість та прискорення зносу.

Целью статьи является теоретическое обоснование сущности цикличности и состава стадий воспроизводства гудвила предприятия. Под воспроизводством ресурсов предлагается понимать непрерывный процесс возобновления их потребительских свойств. Обосновано, что процесс воспроизводства НМР состоит из двух стадий (этапов): создания (обновления) и износа гудвила. Для сопоставления двух характеристик цикличности воспроизводства – времени и объема – предложено использовать показатели скорости и ускорения износа, что позволяет обосновать управленческие решения.

Ключевые слова: цикличность воспроизводства, стадии воспроизводства, износ нематериальных ресурсов, скорость и ускорение износа.

The article aims to study a theoretical justification cyclical nature and composition stages of goodwill's reproduction. The reproduction of resources is the process of continuous recovery of consumer qualities. The goodwill's reproduction consists of two stages: creation (update) and wear of goodwill. The stages of costs goodwill's reproduction are expenditures on creation (update) and costs recovery (depreciation of goodwill). Proposed to use indicators of wears speed and acceleration, allowing activities to justify manage your observations.

Keywords: cyclical reproduction, stages of reproduction, wear of goodwill, speed and acceleration of the goodwill's reproduction.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У процесі аналізу циклічності відтворення ресурсів є предметом дискусії протягом усього періоду існування людства. Причиною є бажання людини визначити своє майбутнє на базі наявних знань та досвіду. Можна сказати, що пізнання навколишньої дійсності полягає у процесі пізнання циклічності її змін. Одним із важливих напрямів аналізу циклічності в економіці є аналіз відтворення ресурсів підприємства, до яких належать і нематеріальні ресурси, у тому числі гудвіл підприємства. Під гудвілом прийнято розуміти репутацію, імідж, зв'язки, «добру волю» підприємства. Гудвіл є результатом передачі інформації про підприємства в навколишнє середовище, а будь-яка інформація має властивість старіння із протягом часу, тобто морально зношуватися. Без відтворення гудвілу підприємства неможливе відтворення й самої діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження наукових праць, присвячених установленню сутності та характеристик економічних циклів, показав, що вони в цілому так чи інакше спираються на роботи класиків економіки. Особливі здобутки у цьому напрямі мають К. Жугляр, Ф. Кене, Дж. Китчин, Н. Кондратьєв, С. Кузнець, К. Маркс, К. Родбертус, С. Сімонді, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Ю. Яковець, А. Гамбурцев, Є. Єрохіна, В. Оваденко, І. Скляр та ін., завдяки чому було встановлено циклічну сутність змін у багатьох макро- і мікроекономічних системах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на велику кількість робіт, які були присвячені аналізу економічної циклічності, досі залишаються недостатньо обґрунтованими питання аналізу стадій

циклічності відтворення гудвілу підприємства як однієї з основних складових частин нематеріальностей підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – на основі результатів аналізу підходів до сутності економічної циклічності обґрунтувати склад стадій відтворення гудвілу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасне розуміння сутності економічної циклічності пройшло випробовування на об'єднання законів економіки і фізики, оскільки пізнання змін у фізиці значно випереджало аналогічні процеси в економіці. У зв'язку з тим, що під циклом у фізиці розуміється сукупність процесів, у результаті яких тіло повертається до первісного стану, спочатку економічний цикл визначали як кругообіг, у результаті якого економічна система повертається на первісну стадію розвитку. Наявність зовнішнього впливу призводить до того, що незважаючи на повторення певних етапів, стадій або періодів в розвитку системи, не можна говорити про наявність замкненого економічного циклу.

Цикл в економіці завершується якісно новим станом системи, тобто цикл є розімкненим, а не круговим. Розімкнене коло економічних циклів базується на ідеї Ф.-В. Гегеля про «заперечення заперечення». На думку філософа, круг повинен мати початок і кінець, який співпадає з початком, але одночасно його ідея розвитку включає повний збіг кінця і початку, оскільки кінець повторював початок тільки вже на новому рівні розвитку, і початок нового циклу відбувався вже від нового рівня розвитку системи. Об'єднання ідей циклічності і розвитку систем отримала назву «спіраль Гегеля». На думку Ю. Яковця та А. Гамбурцева, розімкнене коло у вигляді спіралі дає змогу об'єднати одночасну оборотність і необоротність змін в економічних системах. Оборотність циклічної динаміки має прояв у повторенні схожих фаз, етапів, стадій або періодів розвитку, а необоротність – у тому, що кожна із цих стадій і кожен цикл є неповторними [1].

Є. Єрохіна під стадією вважає щабель, період, етап розвитку економічної системи, який має певну якісну особливість, фазою – стан системи в певний момент часу, а циклом – процес переходу економічної системи з однієї стадії свого розвитку або функціонування до іншої [2, с. 10]. Недоліком такого підходу до визначення сутності циклу є відсутність вимоги щодо повторення стадій, без чого цикл можливо ототожнити із процесом розвитку системи. На нашу думку, розімкнений економічний цикл – це сукупність стадій розвитку системи, яка передбачає повернення системи до первісної стадії, але на якісно новому рівні.

Одним із різновидів мікроекономічної циклічності є процес відтворення ресурсів підприємства. Циклічність відтворення зумовлюється

постійною втратою ресурсами своїх споживчих якостей унаслідок зносу із паралельним процесом їх відновлення. Циклом відтворення ресурсів пропонуємо вважати послідовно побудовану сукупність стадій, етапів відтворення, причому остання стадія переходить на першу тільки на новому якісному рівні. Стадія відтворення ресурсів – це етап, частина процесу відтворення, яка має певну якісну особливість серед інших.

Оскільки проблеми відтворення гудвілу постали на небосхилі наукового аналізу відносно недавно, розглянемо наукові погляди щодо складу стадій (етапів) відтворення матеріально-технічних ресурсів підприємства. В. Оваденко вважає, що цикл відтворення основних засобів залежно від форми функціонування капіталу може бути поділене на дві фази: потенційну та реальну. До потенційної фази належать етапи, на яких здійснюється підготовка до створення основних засобів – із першого по третій. Етапи, на яких відбуваються створення і використання основних засобів, віднесено автором до реальної фази [3, с. 4–5]. Такий розподіл допомагає класифікувати етапи відтворення за рівнем необхідних витрат, у потенційній фазі витрати значно менші порівняно з витратами в реальній фазі. Але для пізнання сутності відтворення більш важливим є розподіл етапів відтворення залежно від того, до якої сфери – виробництва чи обігу – даний етап належить.

І. Скляр відрізняє відтворення основного капіталу у натурально-речовій та вартісній формах. Цикл відтворення в натурально-речовій формі може бути розділений на етапи створення, розподілу, функціонування та заміни сукупності елементів основного капіталу [4, с. 9]. Погоджуючись із виокремленням вартісного і натурального відтворення, можна зауважити про те, що більш важливим є економічне відтворення – відтворення корисності об'єкту.

Ще більш лаконічною і точною є думка І. Левицької, яка вважає, що відтворення основних засобів складається із двох стадій: інвестиційної та експлуатаційної [5, с. 10]. За цією класифікацією етапи прогнозування, науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки, організаційно-технічна підготовка виробництва, придбання або оновлення основних засобів та утилізація основних засобів можуть належати до інвестиційної стадії, а етапи освоєння придбаних (оновлених) основних засобів та безпосередньо експлуатація основних засобів можуть належати до стадії експлуатації. Слід зазначити, що етап створення (оновлення) основних засобів може бути віднесено до стадії експлуатації, якщо підприємство здійснює ці дії власними силами.

Відмінність основних фондів від нематеріальних ресурсів загалом та гудвілу зокрема полягає у наявності матеріальної форми втілення, що й зумовлює відмінність складу стадій відтворення основних фондів від стадій

відтворення гудвілу. Г. Швиданенко та Т. Бойко абсолютно правильно зауважують, що стадіями відтворення інтелектуальних ресурсів є формування, споживання та відновлення-вдосконалення [6, с. 89]. Л.В. Васюренко розділяє відтворення на етапи формування та використання, при цьому не виділяє діяльності з оновлення як окремого етапу відтворення [7].

Розглянувши сучасні уявлення про стадії відтворення, можна дійти висновку, що процес відтворення гудвілу можна розбити на дві якісно відмінні одна від одної частини-стадії: період створення споживчих якостей і період їх утрати. Створення споживчих якостей можливо як завдяки створенню нового гудвілу, так і за допомогою оновлення наявного гудвілу. Він не має матеріальної форми, відповідно, й фізичного зносу, тому втрата споживчих якостей гудвілу відбувається під дією морального зносу. Все це говорить про те, що на відміну від матеріальних ресурсів процес утрати споживчих якостей гудвілу відбувається без урахування особливостей їх використання, а тільки під впливом зовнішніх факторів. Відповідно, стадія, під час якої відбувається втрата споживчих якостей гудвілу, не може називатися експлуатацією, використанням або споживанням.

На нашу думку, процес відтворення гудвілу складається з двох стадій (етапів): створення (оновлення) та зносу гудвілу. Стадія створення (оновлення) гудвілу включає дії, які спрямовані на створення нового (оновлення діючого) гудвілу, який у результаті буде відповідати вимогам за своїми споживчими якостями. Під зносом гудвілу пропонуємо розуміти процес утрати гудвілом своїх споживчих якостей.

Слід зауважити, що стадії процесу відтворення відбуваються циклічно, постійно повторюючись, що зумовлюється циклічністю самого процесу відтворення. Єдиною зміною в циклі відтворення є те, що починається він завжди зі створення гудвілу, тоді як після зносу можливо створення нового гудвілу або оновлення діючого (рис. 1) [8, с. 89].

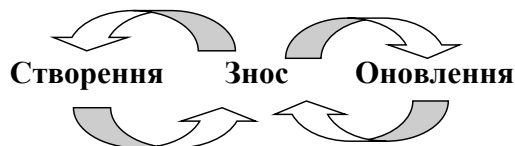


Рис. 1. Цикл відтворення гудвілу

Також необхідно розглядати цикл відтворення з точки зору зміни обсягів споживчих якостей гудвілу. Зменшення споживчих якостей гудвілу може характеризуватися різними швидкістю і прискоренням. Швидкість зносу характеризує обсяг утрати споживчих якостей в одиницю часу. Прискорення зносу гудвілу характеризує, наскільки швидко відбувається

зменшення обсягу споживчих якостей за певний проміжок часу, і розраховується відношенням зміни швидкості зносу до періоду, за який така зміна відбулась (формули (1) та (2)).

$$V_k = \frac{|\Delta K|}{\Delta t}, \quad (1)$$

$$a_k = \frac{\Delta V_k}{\Delta t}. \quad (2)$$

де V_k – швидкість зносу гудвілу; ΔK – зміна обсягу споживчих якостей гудвілу; Δt – період часу, за який відбулась зміна показника; a_k – прискорення зносу гудвілу; ΔV_k – зміна швидкості зносу гудвілу.

Як відомо, із точки зору тригонометрії швидкість зносу об'єкту НМР можливо представити як тангенс кута, який утворюється між дотичною до функції і позитивним напрямком осі ОХ. Також швидкість зносу можна представити як кутовий коефіцієнт (k) дотичної до функції зносу. Формула прямої, як відомо, має вигляд:

$$y = kx + b. \quad (3)$$

Ще одним математичним виразом швидкості зносу може бути похідна від функції зносу, оскільки вона дорівнює тангенсу кута нахилу дотичної. Все, що стосується швидкості, може бути віднесене і до прискорення зносу з єдиною відмінністю в тому, що функцію зміни споживчих якостей у часі буде замінено на функцію зміни швидкості зносу в часі [9, с. 53].

Деякі науковці поряд зі стадіями створення (оновлення) та зносу пропонують як окрему стадію відтворення виділяти амортизацію, формування амортизаційного фонду і т. д. Таким чином, вони пропонують об'єднувати вивчення вартісного відтворення і відтворення споживчих якостей, що, на нашу думку, не є коректним. Процеси вартісного відтворення і відтворення споживчих якостей стосуються різних аспектів відтворення. Відтворення можливо поділити на дві форми: відтворення споживчих якостей (економічне відтворення) і відтворення вартості (вартісне відтворення).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Гудвіл є результатом передачі інформації про підприємства в навколишнє середовище, а будь-яка інформація має властивість старіння із протягом часу, тобто морально зношуватися. Без відтворення гудвілу підприємства неможливе відтворення і самої діяльності підприємства. Цикл в економіці завершується якісно новим станом системи, тобто цикл є розімкненим, а не круговим. Розглянувши сучасні уявлення про стадії відтворення, можна дійти висновку, що процес відтворення гудвілу можна розбити на дві якісно відмінні одна від одної частини-стадії: період створення споживчих якостей і період їх утрати. Створення споживчих якостей можливо як завдяки створенню нового гудвілу, так і за допомогою оновлення наявного гудвілу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яковец Ю.В., Гамбурцев А.Г. Цикличность как всеобщее свойство природы / Ю.В. Яковец, А.Г. Гамбурцев // Вестник РАН. – 1996. – Т. 66. – № 8. – С. 730.
2. Ерохина Е.А. Стадии развития открытой экономики и циклы НД Кондратьева / Е.А. Ерохина. – Томск: Водолей, 2001. – С. 182.
3. Оваденко В.О. Підвищення ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів підприємства (за матеріалами підприємств сільськогосподарського машинобудування України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / В.О. Оваденко. – К.: КНЕУ, 2005. – 18 с.
4. Скляр І.Д. Система циклів відтворення як основа управління науково-технічним прогресом: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / І.Д. Скляр. – Суми: СДУ, 2005. – 20 с.
5. Левицька І.В. Управління відтворенням основних засобів в корпораціях: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 / І.В. Левицька; НУХТ. – Київ, 2011. – 40 с.
6. Швиданенко Г.О., Бойко Т.Л. Оцінювання та відтворення інтелектуальних активів підприємства / Г.О. Швиданенко, Т.Л. Бойко // Формування ринкової економіки: наук. зб.; відп. ред. О.О. Бєляєв. – К.: КНЕУ, 2010. – Вип. 24. – С. 75–85.
7. Васюренко Л.В. Тенденції відтворення основного капіталу сільськогосподарських підприємств в Харківській області / Л.В. Васюренко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 150. – С. 106–110 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhdusg_2014_150_15.pdf.
8. Litvinov O. Stages of intangible assets reproduction / O. Litvinov // Економіка розвитку (Economics of Development). – 2015. – № 2(74). – С. 86–92.
9. Літвінов О.С. Знос та відтворення нематеріальних ресурсів підприємства / О.С. Літвінов // Економіст. – 2015. – № 2. – С. 51–54.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

RESEARCH METHODS OF COST MANAGEMENT FOR MODERN ENTERPRISES

Ляшко І.І.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри маркетингу,
Донецький державний університет управління

Єременко О.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
Донецький державний університет управління

У статті досліджено проблему управління витратами підприємства та їх оптимізація. Обґрунтовано необхідність застосування раціональної системи управління витратами та використання новітніх методів управління для здійснення обліку витрат. Проаналізовано традиційні та сучасні методи управління витратами, виявлено їхні переваги та недоліки.

Ключові слова: витрати, системи управління, методи управління, контроль витрат, облік витрат, оптимізація, підприємство.

В статье исследована проблема управления затратами предприятия и их оптимизация. Обоснована необходимость применения рациональной системы управления затратами и использование новейших методов управления для осуществления учета затрат. Проанализированы традиционные и современные методы управления затратами, выявлены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: затраты, системы управления, методы управления, контроль затрат, учет затрат, оптимизация, предприятие.

In the article the problem of enterprise cost management and cash optimization. The necessity of the application of a rational system of cost management and use of the latest management techniques to make accounting losses. Analyzes traditional and modern methods of cost management revealed their advantages and disadvantages.

Keywords: cost management, management, cost control, cost accounting, optimization, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У міру того, як ускладнюються умови господарської діяльності та зростають попити до росту рентабельності продажів, зростає і необхідність обліку витрат на виробництво. Кожне підприємство має чітку уяву про склад витрат на виробництво готової продукції та їхню окупність. За функціонування ринкових механізмів виникає необхідність удосконалення та створення чіткої системи аналізу та контролю витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції, що є найважливішими інструментами управління підприємством та розділом управлінського обліку. Саме собівартість виробництва одиниці продукції є основою для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми управління витратами та методи їх контролю,

що впливають на діяльність підприємства та його рентабельність, було висвітлено в роботах Власюка Г.В., Гудима О.В., Грецака М.Г., Кальєніна Н.В., Коцюби О.С., Пилипенка О.О. та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідження традиційних та сучасних методів управління витратами, виявлення їх переваг та недоліків, а також визначення найефективніших.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сучасних українських підприємствах витрати є об'єктом обліку, хоча ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта управління.

Слід зазначити, що процес господарської діяльності – це поєднання трьох «вічних» елементів: цілеспрямованої упредмеченої діяльності людей як робочої сили, предметів праці – сировини, матеріалів та засобів праці – основних засобів. Два останні елементи є матеріальною осно-

вою господарювання – засобами виробництва, створеними раніше затраченою працею [1, с. 78].

Національний бухгалтерський стандарт П(С)БО 16 «Витрати» визначає витрати підприємства як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу. Витрати підприємства на рівні виробничих структурних підрозділів виступають у формі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) [6, с. 5].

Для управління контролерам потрібні не просто витрати, а інформація про їх об'єкти – продукцію, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують здійснення витрат, пов'язаних з їх виробництвом.

За вартісною формою продукція (роботи, послуги) підприємства складається з трьох частин: вартості витрачених засобів виробництва; вартості продукту, створеного необхідною працею; вартості продукту, створеного додатковою працею. Отже, виражені в грошовій формі витрати на витрачені засоби виробництва, оплату праці і соціальні заходи становлять собівартість продукції, під якою прийнято розуміти можливість кожного підприємства замінити витрачені ним ресурси, щоб безперервно продовжувати виробництво.

Оптимізація рівня виробничих витрат повинна розглядатися як основа їх успішного функціонування, яка буде здатна забезпечити рентабельність та прибутковість виробництва, а також високу конкурентоспроможність продукції, що виробляється. Нині на більшості вітчизняних підприємств існують багато проблем з обліку витрат, які можуть бути вирішені за допомогою ефективної та раціональної системи управління витратами та використання методів управління витратами, у тому числі новітніх [2, с. 132].

Методи управління витратами було розглянуто в працях Кальєніна Н.В.; аналіз систем обліку витрат на виробництво, а саме стандарт-косту і директ-костингу, здійснили науковці Гудима Д.Р і Власюк В.Г.

Управління витратами являє собою процес цілеспрямованого формування витрат на підприємстві щодо їх видів, місць виникнення, носіїв за умовою постійного контролю рівня витрат та стимулювання їх зниження. Система управління витратами є важливим елементом внутрішнього економічного механізму будь-якого підприємства [3, с. 48].

На даний час директ-костинг використовується в таких варіантах:

1. Класичний директ-костинг, що передбачає калькулювання за прямими витратами (всі змінні).

2. Система змінних витрат – калькулювання здійснюється за змінними витратами, до яких належать прямі витрати і змінні непрямі витрати.

3. Система обліку витрат залежно від завантаження виробничих потужностей: у калькуля-

цію включаються всі змінні витрати і частина постійних, що визначається відповідно до коефіцієнта використання виробничої потужності. Спільне полягає в тому, що калькулюється не повна, а часткова собівартість.

За даного варіанту управління витратами передбачається, що тільки змінні витрати залежать від завантаженості потужностей або від обсягу продукції, а тому тільки вони можуть бути віднесені на об'єкт витрат. Таким чином, до собівартості носія витрат не включаються постійні витрати, вони зазвичай покриваються маржинальним прибутком, отриманим від продажу продукції. Якщо максимальний розмір, якого можуть досягти постійні витрати, відповідає величині маржинального прибутку, то підприємство зазнає збитків.

У нашій країні та країнах СНД до останнього часу була поширена система обліку та калькулювання повної собівартості, а система директ-костингу практично не застосовувалася. Через це серед учених зазначених країн немає єдиного погляду на суть цієї системи [4, с. 33].

Переваги системи «стандарт-кост» перед іншими системами обліку витрат на виробництво полягають у такому: система використовується для прийняття рішень, особливо якщо стандарти розроблені окремо за змінними елементами витрат, а також у разі правильно встановлених цін на матеріали і норм витрат на робочу силу; на підставі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, а також скласти звіт про прибутки та збитки. За цієї системи керівництво підприємства отримує інформацію про величину відхилень від нормативів і про причини їх виникнення, яка використовується для оперативного прийняття управлінських рішень щодо усунення відхилень; менш складна техніка ведення обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції, оскільки заздалегідь відомі нормативні величини виробничих витрат. Система «стандарт-кост» використовується для оцінки виконання встановленого замовлення; у разі правильної організації її організації облік ведеться за принципом виключення, тобто враховуються лише відхилення від стандартів, тобто бухгалтерський облік стає менш трудомістким.

Дослідження показали, що система має й недоліки. Важко скласти стандарти згідно з технологічною картою виробництва. Зміна цін ускладнює обчислення незавершеного виробництва і вартості залишків готових виробів на складі. У разі виконання підприємством різних за характером і типом замовлень за порівняно короткий час обчислювати стандарт на кожне замовлення незручно.

Традиційні системи контролю витрат (у тому числі аналіз відхилень) сфокусовані переважно на змінні витрати і мало допомагають під

час вирішення проблем, пов'язаних із постійними накладними витратами. Нині в управлінні витратами найпоширенішими є новітні методи: ABC- метод, кайзен-костинг, таргет-костинг, абсорпшн-костинг, CVP-аналіз, кост-кліринг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз, методи EVA. Отже, доцільно розглянути детальніше дані методи управління витратами [5, с. 8].

ABC-метод, або облік витрат на основі видів діяльності. Згідно із цим методом, діяльність підприємства розглядається як процеси або робочі операції. Сума витрат упродовж періоду або на певний вид продукції визначається на основі витрат на здійснення сукупності відповідних процесів і операцій. Застосування цього методу передбачає виокремлення видів діяльності і операцій за ними, розширення наявної системи управлінського обліку. Перевагами даного методу є підвищення обґрунтованості віднесення накладних витрат на конкретний продукт; точніше калькулювання собівартості; забезпечення взаємозв'язку отриманої інформації з процесом формування витрат.

Ще одним новітнім методом управління витратами є *кайзен-костинг*. Він застосовується для досягнення цільової собівартості, але на відміну від *таргет-костингу* полягає в постійному вдосконаленні якості процесів на всьому підприємстві за участі всіх його працівників, що дає можливість зменшити непродуктивні витрати. Перевагою кайзен-костингу є те, що він забезпечує постійне зменшення витрат і утримання їх на заданому рівні, а основним недоліком є необхідність мотивації працівників і корпоративної культури, що підтримує залучення персоналу в діяльність підприємства. Взаємодія методів таргет-костингу та кайзен-костингу дасть змогу ефективно управляти собівартістю.

Кост-кліринг – один із найжорсткіших методів управління витратами. У результаті його застосування відбувається зменшення витрат на оплату праці і, як наслідок, скорочення штату працівників, вивільнення і продаж деяких активів, повне або значне зменшення витрат на соціальну сферу. Метою кост-клірингу є швидке скорочення витрат підприємства без шкоди для його діяльності та перспектив розвитку. Також даний метод орієнтований більше на витрати, що виникають у внутрішньому і у зовнішньому середовищі. Отже, перевагою кост-клірингу є те, що він дає можливість скоротити витрати підприємства, а недоліком – значна жорсткість, бо він передбачає зменшення витрат на заробітну плату і скорочення персоналу; використання його час від часу або лише у окремих підрозділах підприємства не дасть очікуваних результатів.

Ще одним методом управління витратами є *CVP-аналіз*, тобто аналіз точки беззбитковості. Даний метод ґрунтується на зіставленні трьох величин: витрат підприємства, доходів від реалізації й отриманого прибутку, залежність яких дає можливість визначити виторг від ре-

лізації, що за відомих величин постійних витрат підприємства і змінних витрат на одиницю продукції забезпечить беззбитковість діяльності запланований фінансовий результат. Перевагами даного методу є те, що він дає можливість визначити обсяг продажу, за якого досягається беззбитковість виробництва або заданий фінансовий результат, простота, наочність і оперативність методу. Недоліками даного методу є поділ витрат підприємства на змінні, які лінійно залежать від обсягу продукції, і постійні, які від нього не залежать, що на практиці зробити досить складно; будь-яка зміна наявних у моделі чинників може суттєво змінити кінцевий результат; ґрунтується на припущенні, що продуктивність праці, яка безпосередньо визначає змінні витрати, не залежить від масштабу й не змінюється в часі. Виявлено, що CVP-аналіз доцільно використовувати тим підприємствам, яким важливо визначити, яку продукцію і в якому обсязі необхідно виробляти для одержання більшого прибутку [7, с. 95].

Отже, для високоефективної і рентабельної діяльності підприємства на даний час та у перспективі необхідно застосовувати сучасні та новітні методи управління витратами. На нашу думку, на сучасних українських підприємствах найдоцільніше використовувати ABC-аналіз, оскільки в результаті впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, тотальної автоматизації і механізації виробництва частка прямих витрат у собівартості постійно знижується [8, с. 129]. Тобто стає зрозумілим, що для сучасного підприємства характерним має стати пошук шляхів управління не стільки прямими, скільки накладними витратами. Але все ж таки підприємство повинно самостійно обрати метод, який буде найефективнішим для його виду і напрямів діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідження доводить, що застосування даних систем управління витратами можна розглядати на перспективу під час упровадження управлінського обліку, але деякі елементи системи можуть бути використані й нині. Так, розподіл витрат на постійні та умовно-змінні може бути використаний для:

- планування витрат за видами діяльності (планування умовно-змінних витрат здійснюється за нормами витрат ресурсів на одиницю виготовленої продукції);
- укрупненого планування витрат за видами діяльності на підставі витрат базового періоду;
- розрахунку маржинального прибутку й точки беззбитковості виду діяльності;
- аналізу витрат у разі відхилення фактичних витрат від планових показників з урахуванням відхилень обсягу виробництва від планового значення.

Таким чином, проведений аналіз сучасних методів управління витратами показав, що

для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання компаній необхідний індивідуальний підхід до вибору наявних систем управління витратами, а в низці

випадків – до формування власної системи управління з урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності корпорації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власюк Г.В. Аналіз та оцінка існуючих систем управління витратами / Г.В. Власюк // Держава та регіони. – 2012. – № 6. – С. 78–79.
2. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
3. Гудима О.В. Системи обліку витрат на виробництво та їх характеристика / О.В. Гудима // Держава та регіони. – 2011. – № 2. – С. 47–49.
4. Кальєніна Н.В. Методи управління витратами, їх переваги та недоліки / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. – 2012. – № 5. – С. 32–35.
5. Пилипенко О.О. Управління витратами на сучасних підприємствах / О.О. Пилипенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12. – С. 8–9.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // Бухгалтерія: право, податки, консультації. – 2001. – № 5.
7. Петрович Й.М. Організація виробництва: [підручник] / Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин. – Львів: Магнолія плюс, 2014. – 120 с.
8. Економіка виробничого підприємства: [навч. посіб.] / За ред. Й.М. Петровича. – К.: Знання, 2012. – 316 с.

ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА INTERNAL THREATS OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE

Мандзіновська Х.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки
підприємства, обліку та аудиту,
Українська академія друкарства

У статті обґрунтовано структуру та методичні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства. Окреслено поняття «загроза» та «загроза фінансовій безпеці підприємства». Визначено та охарактеризовано сукупність найбільш вагомих внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства в розрізі окремих функціональних складників.

Ключові слова: безпека, фінансова безпека, складники фінансової безпеки, внутрішні загрози фінансовій безпеці.

В статье обоснованы структура и методические основы обеспечения финансовой безопасности предприятия. Изложена концепция угрозы и угрозы финансовой безопасности. Выявлена и охарактеризована совокупность наиболее значимых внутренних угроз финансовой безопасности предприятия в разрезе отдельных функциональных компонентов.

Ключевые слова: безопасность, финансовая безопасность, компоненты финансовой безопасности, внутренние угрозы финансовой безопасности.

Substantiated structure and methodical bases of ensuring financial safety of the enterprise. Outlined the concept of the threat and the threat to financial security. Identified and characterized a set of the most significant internal threats of financial security of enterprise in the context of individual functional components.

Keywords: security, financial security, financial security components, internal threats of financial security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Умови ведення бізнесу в Україні визначаються непередбаченою зміною зовнішнього середовища та відсутністю достатнього досвіду виживання у таких умовах підприємств як самостійних соціально-економічних систем, що ускладнює не лише процес управління кожним суб'єктом господарювання, але й утруднює здійснення швидкої та ефективної реакції на зниження рівня безпеки під дією різних за характером і масштабом загроз, результатом чого може стати виникнення ознак кризового стану, а в подальшому і банкрутства. Отже, вирішення проблеми розпізнавання та ідентифікації загроз для подальшого розроблення адекватних захисних програм і вдосконалення управління фінансовою безпекою є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: О. Ареф'єва, І. Бланк, О. Барановський, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Кос-

тирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов, А. Штангрет тощо. Проте серед значної кількості публікацій недостатньо конкретизованим є процес визначення та конкретизації внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємств з огляду на необхідність забезпечення їх стійкого розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в обґрунтуванні структури фінансової безпеки підприємства як системи та визначенні ключових внутрішніх загроз у розрізі кожного функціонального складника.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансова безпека підприємства має складну структуру, яка визначається динамічністю його фінансових відносин як усередині самого підприємства, так і суб'єктами зовнішнього середовища. Отже, пріоритетним та актуальним є вирішення проблеми формування функціональної структури фінансової безпеки суб'єктів господарювання через протиріччя певних її складових елементів.

Огляд наукових робіт дає можливість установити, що нині в економічній літературі не існує єдиної точки зору щодо складників структури

фінансової безпеки [1–3]. Так, І. Бланк виділяє у складі фінансової безпеки підприємства такі складники, як фінансова безпека інвестиційної, кредитної, емісійної та інноваційної діяльності [1, с. 68]. Дещо інакшої думки дотримується К. Горячева, яка вважає доцільним віднести до функціональної структури фінансової безпеки бюджетну, грошово-кредитний, валютний, банківський, фондовий, страховий складники [2, с. 5]. О. Мартюшева відносить до складу фінансової безпеки підприємства бюджетно-податковий, грошово-кредитний, валютний, банківський, інвестиційний, фондовий, страховий структурні складники [7, с. 42]. На думку О. Малика, у структурі фінансової безпеки, окрім бюджетного, грошово-кредитного, банківського, інвестиційного, фондового та страхового, необхідно виділити також зовнішньоекономічний та інформаційний складники [3, с. 137].

Проаналізувавши погляди науковців щодо структуризації фінансової безпеки підприємств, ми вважаємо за доцільне розглядати такі функ-

ціональні складники, які безпосередньо дають можливість комплексно охарактеризувати фінансові відносини та забезпечити фінансову захищеність суб'єктів господарювання, а саме: бюджетно-податковий, грошово-кредитний, банківський, інвестиційний, фондовий, страховий, зовнішньоекономічний, інноваційний (рис. 1).

Кожний із вищеперерахованих функціональних складників фінансової безпеки підприємства характеризується власними змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення.

Отже, бюджетно-податковий складник фінансової безпеки підприємства регулює питання взаємовідносин підприємства з бюджетами різних рівнів із приводу сплати податків та зборів, отримання податкового кредиту, бюджетного асигнування, бюджетного рефінансування [7].

Грошово-кредитний складник регулює відносини, що виникають під час готівкових та безготівкових розрахунків. Вона відображає стан грошово-кредитної системи підприємства, який



Рис. 1. Функціональна структура фінансової безпеки підприємства

Джерело: сформовано автором

характеризується доступністю кредитних ресурсів і таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів усіх учасників діяльності на підприємстві. На нашу думку, грошово-кредитний складник є одним із провідних складників фінансової безпеки підприємства, який спрямований на забезпечення його грошової та кредитної стабільності щодо інших суб'єктів ринкової економіки, а також щодо внутрішнього фінансового середовища.

Банківський складник фінансової безпеки суб'єктів господарювання спрямований на взаємовідносини з комерційними банками із питань кредитних та депозитних операцій, відкриття поточних рахунків, здійснення безготівкових розрахунків тощо.

Інвестиційний складник регулює питання діяльності підприємства в інвестиційній сфері і пов'язана із капітальними вкладеннями у розвиток підприємства.

Щодо фондового складника фінансової безпеки, то він повинен забезпечувати оптимальний обсяг капіталізації підприємства (з огляду на представлені в ньому цінні папери, їх структуру та рівень ліквідності), здатний забезпечити стійкий фінансовий стан емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників (брокерів), реєстраторів, зберігачів та держави загалом [175, с. 50]. Фондовий складник направлений на врегулювання питань, що виникають під час випуску або продажу підприємством власних акцій, облігацій, векселів та купівлі цінних паперів інших підприємств.

Роль чи функція страхового складника полягає у врегулюванні відносин між суб'єктом господарювання та страховими компаніями з приводу страхування майна, фінансових ризиків [4], відповідальності, а також страхування від нещасних випадків на виробництві тощо.

Зовнішньоекономічний складник фінансової безпеки підприємства базується на взаємодії (або на забезпеченні взаємовідносин) із зовнішніми контрагентами під час здійснення експортно-імпортних операцій.

Інноваційний складник забезпечує функціонування діяльності підприємства на якісно новому рівні. Він спрямований на впровадження інноваційних нововведень у процес виробництва, своєчасне оновлення програмного забезпечення для здійснення фінансового аналізу та на раціональне використання автоматизованих систем фінансового обліку.

Підводячи короткі підсумки, доцільно підкреслити, що, відповідно до запропонованої структури, досягнення найвищого рівня фінансової безпеки підприємства можливе тільки через забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складників.

Основними вихідними умовами гарантування фінансової безпеки підприємства є здатність розпізнавати зовнішні та внутрішні загрози. Термін «загроза» може інтерпретуватися у різних значеннях. Найчастіше його пов'язують, а інколи й ототожнюють із поняттям «небезпека». Водночас значна група науковців характеризує суть загрози як сукупність дій, умов, процесів, явищ, джерелом виникнення яких може бути як зовнішнє, так і внутрішнє середовище, а результатом – негативні зміни у соціально-економічній системі. Проте беззаперечним залишається той факт, що поняття загрози є ключовим у тлумаченнях суті безпеки як вітчизняними, так і закордонними науковцями (рис. 2).

Розглянувши поняття «загроза», з'ясуємо суть загрози його фінансовій безпеці. По-перше, така загроза має об'єктивний характер і найбільш характерна для діяльності підприємства саме в умовах ринкової економіки. Вона супроводжує майже всі види фінансових операцій

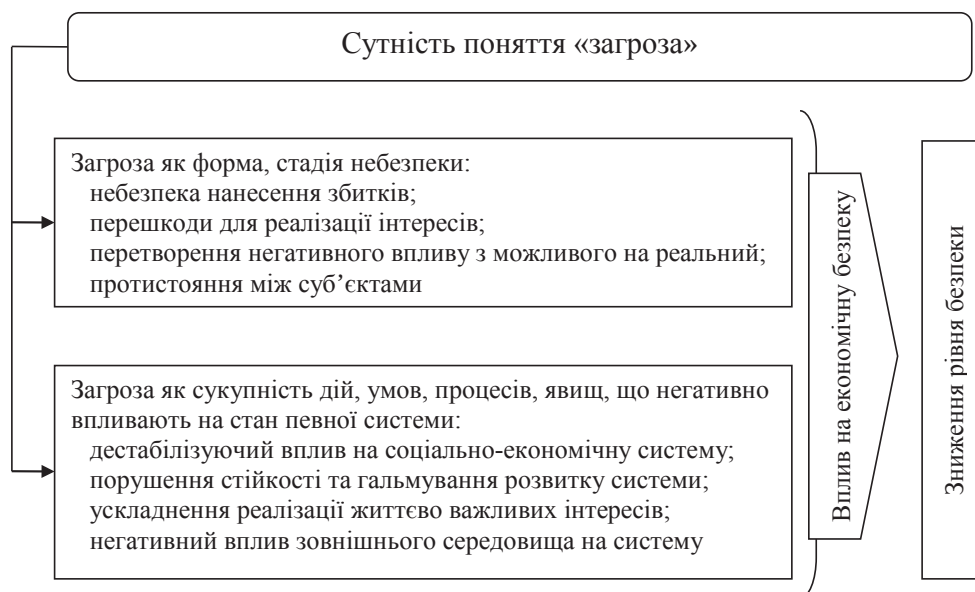


Рис. 2. Декомпозиція трактування поняття «загроза»

і напрямів фінансової діяльності будь-якого підприємства. Об'єктивний характер загрози фінансовій безпеці проявляється незалежно від того, враховується вона суб'єктами забезпечення фінансової безпеки чи ні.

Як об'єктивне явище загроза фінансовій безпеці є формою виразу суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та його зовнішнім фінансовим середовищем.

Джерелом загроз є певні негативні чинники й умови функціонування фінансової системи підприємства: це може бути один чинник (умова) або їх сукупність. Однак джерелом загрози є не негативний чинник, а його деструктивна дія на можливості реалізації конкретних фінансових інтересів підприємства і забезпечення його фінансової безпеки. Така негативна дія чинника має ймовірнісний характер, це обов'язковий атрибут будь-якої загрози фінансовій безпеці підприємства. У результаті негативного впливу загрози її дія наносить безпосередній або опосередкований збиток підприємству. Цей збиток може мати форму прямої втрати (втрати доходу, капіталу тощо) або непрямої (упущена вигода, зниження фінансової репутації підприємства тощо).

Слід зазначити ще одну особливість загрози фінансовій безпеці підприємства – її непостійний характер, тому що загроза може змінюватися в процесі розвитку підсистеми забезпечення фінансової безпеки підприємства.

За джерелом виникнення всі загрози можна поділити на зовнішні і внутрішні. Зовнішні загрози не залежать від діяльності підприємства, вони належать до чинників ризику довкілля, в якому працює підприємство. Внутрішні загрози спричинені переважно неадекватною фінансово-економічною політикою підприємства, нераціональним визначенням пріоритетів фінансового менеджменту, несвоєчасним реагуванням на негативні тенденції в діяльності.

На нашу думку, саме внутрішні загрози потребують першочергової уваги, адже їм на відміну від зовнішніх, стосовно яких здебільшого можливо є лише адаптація, підприємство може протидіяти. Ефективність протидії, своєю чергою, залежить від можливості прогнозування виникнення та розвитку тої чи іншої загрози, тому цьому аспекту потрібно приділити особливу увагу.

Шляхом узагальнення наукового доробку вітчизняних та закордонних науковців та результатів власних аналітичних досліджень було визначено сукупність основних внутрішніх загроз у розрізі кожного функціонального складника фінансової безпеки підприємства:

- бюджетно-податковий складник фінансової безпеки підприємства: порушення платіжної дисципліни, зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей за розрахунками з бюджетом і позабюджетними фондами, збільшення податкового навантаження;

- грошово-кредитний складник: порушення платіжної дисципліни, зростання дебіторської заборгованості, відволікання коштів у дебіторську заборгованість, надмірне зростання кредиторської заборгованості;

- банківський складник фінансової безпеки: зростання відсоткових ставок по кредитах, зменшення прибутковості депозитних операцій, зниження кредитного рейтингу підприємства;

- інвестиційний складник: зниження інвестиційної привабливості підприємства, неможливість залучення необхідного обсягу інвестицій;

- фондовий складник фінансової безпеки підприємства: втрата контрольного пакету акцій, зниження ринкової вартості цінних паперів, що випускаються підприємством, недостатній обсяг реалізації додаткових випусків акцій;

- страховий складник підприємства: зростання кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхування, неотримання страхових відшкодувань після настання страхових випадків;

- зовнішньоекономічний складник фінансової безпеки: скорочення обсягів продажів по експортно-імпортних операціях, несвоєчасна оплата товарів, робіт, послуг міжнародними партнерами, зростання кредиторської заборгованості по експортно-імпортних операціях;

- інноваційний складник фінансової безпеки підприємства: старіння програмних продуктів для автоматизації аналізу й управління фінансами підприємства, фінансовий шпіонаж [5].

Узагальнюючи доробок вітчизняних науковців [1–6], нами запропоновано такий перелік етапів управління загрозами, у т. ч. внутрішніми, фінансовій безпеці підприємства:

- вибір методу оцінювання загроз фінансовій безпеці підприємства;

- визначення зон загроз фінансовій безпеці підприємства за обраним методом;

- визначення рівня загроз фінансовій безпеці підприємства за обраним методом;

- вибір методу управління загрозами фінансовій безпеці підприємства;

- застосування обраного методу управління загрозами фінансовій безпеці в систему фінансового менеджменту підприємства.

Слід наголосити, що для профілактики загроз на підприємстві потрібно виконувати такі завдання:

- моніторинг та ідентифікація загроз, джерел і умов їх виникнення;

- прогнозування ситуацій, які сприятимуть реалізації загроз;

- пристосування підсистеми управління фінансовою безпекою підприємства до впливу потенційних і наявних загроз;

- професійна перепідготовка керівництва і персоналу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Як підсумок, потрібно ще раз підкреслити, що система фінансової безпеки підприємства

є однією із найбільш важливих складників системи економічної безпеки підприємства виходячи із пріоритетності фінансової сфери господарської діяльності будь-якого підприємства та результуючого змісту процесу гарантування безпеки стосовно інших складників економічної безпеки.

Основою гарантування фінансової безпеки підприємства є формування її структури із визначенням змісту та ключових параметрів

кожного елемента, здійснення аналізу та оцінки наявних загроз за кожним із функціональних складників, а також розробка системи заходів для нейтралізації дії внутрішніх загроз, що забезпечить стабільне та ефективне функціонування суб'єкта господарювання.

Комплексне дослідження теоретичних підвалин системи фінансової безпеки підприємств можуть скласти основу для подальших наукових розробок даної наукової сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.
2. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / К.С. Горячева; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К., 2006. – 17 с.
3. Малик О.В. Структура системи фінансової безпеки підприємства за умов глобалізації / О.В. Малик // Економіка и управление. – 2012. – № 6. – С. 132–137.
4. Матвійчук Л.О. Структура системи фінансової безпеки в управлінні підприємством / Л.О. Матвійчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – С. 194–197.
5. Орлова В.В. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці підприємства / В.В. Орлова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.13. – С. 267–273.
6. Фінансова безпека підприємства: [навч. посіб.] / Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 300 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

SPECIFICS OF DOMESTIC ENTERPRISES TRADE AND MEDIATION

Мельник А.О.

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри бізнес-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну

Поповіченко А.С.

студентка,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті досліджено особливості здійснення торгової діяльності в Україні спеціалізованими посередницькими підприємствами. Виявлено проблеми розвитку посередницької діяльності в Україні. Визначено основні напрями розвитку торговельно-посередницьких вітчизняних підприємств.

Ключові слова: торгівля, торговельно-посередницьке підприємство, торговельно-посередницька діяльність, ринок, посередницькі послуги.

В статье исследованы особенности осуществления торговой деятельности в Украине специализированными посредническими предприятиями. Выявлены проблемы развития посреднической деятельности в Украине. Определены основные направления развития торгово-посреднических отечественных предприятий.

Ключевые слова: торговля, торгово-посредническое предприятие, торгово-посредническая деятельность, рынок, посреднические услуги.

In the article the peculiarities of trading activity in Ukraine specialized intermediary companies. Identified problems of mediation in Ukraine. The main directions of development of trade and mediation of domestic enterprises.

Keywords: trade, retail and intermediary business, commercial and mediation, the market intermediary services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах практично жоден виробник не обходиться без допомоги посередників. Послугами посередників користуються тому, що вони вміють найкращим чином запропонувати товари цільовому ринку. Посередництво в товарному обороті – це виконання спеціалізованими підприємствами, організаціями чи окремими особами спеціальних функцій для сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на товарному ринку. Посередницька діяльність спрямована на задоволення потреб покупців, а також на надання послуг підприємцям, прагнучим розширити свій ринок збуту за рахунок залучення нових споживачів пропонує ними товарів або послуг. Під час збуту товару безпосередньо споживачу виробник отримує весь прибуток, але йому необхідно слідкувати за ефективністю реалізації. Він повинен реалізувати свій товар настільки ж ефективно, як і професійний посередник, і за ту ж ціну. Часто посередники на протязі багатьох роківклада-

ють значні кошти в організацію складування і транспортування, тому товаровиробнику для забезпечення настільки ж ефективного збуту необхідно буде витратити просто астрономічні кошти. Виробник повинен виготовляти товари та послуги, посередник – доставляти їх до споживачів. Хоча можливі й винятки. Отже, для розуміння ролі посередників у сучасній торгівлі необхідно з'ясувати, що таке торговельно-посередницька діяльність, у чому її сутність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Окремі питання економічної природи посередництва були предметом дослідження таких учених, як: А. Андрєєва, Ю. Іванов, Р. Кокорев, В. Апопій, Н. Голошубова, І. Бланк, А. Носуліч, Е. Азарян, В. Лагутін. Однак дослідження торговельно-посередницької діяльності є здебільшого фрагментарними, здійснюваними переважно у контексті супутнього аналізу інших проблем регулювання господарської діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити особливості

сучасного стану торговельно-посередницької діяльності в Україні та визначити її проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сукупності ринкових процесів сучасного товарного ринку швидкими темпами розвивається торговельно-посередницька діяльність. Вона є невід'ємною частиною господарсько-торговельної діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку. Під господарсько-торговельною діяльністю розуміють діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямовану на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжну діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

У багатьох джерелах сутність торговельно-посередницької діяльності ототожнюють із поняттям торгівлі і наголошують, що це ініціативна, самостійна діяльність щодо здійснення купівлі та продажу товарів із метою отримання прибутку. Проте у цьому визначенні не висвітлено багатогранності цієї діяльності, оскільки її необґрунтовано зводять до процесів «купівлі та продажу товарів».

Процеси купівлі-продажу, безумовно, є важливою складовою частиною торговельно-посередницької діяльності, але її зміст значно ширший, оскільки торговельне посередництво передбачає виконання на користь виробника (продавця) значного обсягу робіт щодо пошуку контрагентів із купівлі-продажу товару, підготовки та здійснення угоди, кредитування сторін, надання гарантій реалізації товару й отримання відповідних коштів продавцем, страхування товарів та ризиків під час транспортування, проведення рекламних заходів щодо просування товарів на ринки, надання організаційно-комерційних, консалтингових та інших послуг. Виходячи із цього, можна визначити сутність торговельно-посередницької діяльності.

Торговельно-посередницька діяльність – це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені або за дорученням третьої сторони. Торгово-посередницька діяльність – це діяльність, за якої посередники виступають контрагентами в купівлі-продажу товарів, займаються вивченням попиту та пропозиції товарів і закупівлею їх у товаровиробників, оптовим продажем товарів [1].

Розглядаючи торговельно-посередницьку діяльність у широкому розумінні, важливо визначити її зміст, види операцій, об'єкти і суб'єкти торговельного посередництва. Торговельні посередники – це суб'єкти незалежного і специфічного бізнесу, які здійснюють свою діяльність на основі таких принципів: рівноправність сторін, тобто партнерські взаємовідносини посередника з виробниками і споживачами про-

дукції, що передбачає альтернативні вибору контрагентів господарські зв'язки, однакову відповідальність за порушення умов договорів; підприємливість, що означає господарську кмітливість, зацікавленість у реалізації резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань; оперативність, що передбачає мобільність, динамічність і своєчасність виконання завдань постачально-збутової діяльності; обслуговування контрагентів, тобто діяльність, яка впливає з їхніх потреб, надання їм комплексу послуг; економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу; комерційні засади діяльності, тобто ділова активність; договірні засади взаємовідносин із контрагентами.

Залежно від функцій, виконуваних посередниками, можна вирізнити такі види торговельно-посередницької діяльності:

- торговельно-посередницька діяльність із перепродажу товарів;
- торговельно-посередницька діяльність зі створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу.

До першого виду належать перепродаж товарів від імені або за дорученням товаровиробника, комісійна й консигнаційна торгівля, інші види перепродажу за дорученням другої сторони. Одним із таких видів є лізингова діяльність, але зважаючи на її роль у сучасному ринковому процесі та особливості виконання, ми розглядатимемо її окремо.

До другого виду належить діяльність зі сприяння суб'єктам товарного обігу в здійсненні ними операцій купівлі-продажу, створення умов для укладання комерційних угод [2].

Посередники забезпечують клієнтам пошук контрагентів, підписують угоди від імені продавця, покупця, надають гарантії оплати товару покупцем, вони проводять рекламні кампанії та маркетингові дослідження ринків.

Діючи в певному сегменті ринку, посередники, як правило, спеціалізуються на відповідних групах товарів та послуг, тому значно швидше виробників знаходять контрагентів, зацікавлених у купівлі таких товарів. Це дає змогу виробнику скорочувати транзакційні витрати, збільшувати швидкість обертання виробничого та торговельного капіталу.

В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається досить суперечливо: з одного боку, лібералізація торгівлі, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, роздробленість і віддаленість постачальників і покупців, ускладнення комерційних операцій об'єктивно потребують прискореного формування інституту торговельних посередників як елементу інфраструктури товарного ринку; з іншого – нерозробленість нормативної бази, низький професійний рівень посередників стримують процес формування посередницьких структур, заганняють їх діяльність у «тінь». У зв'язку із цим особливої акту-

альності набувають питання сутності змісту посередництва в умовах національної економіки, форми прояву, а також механізму регулювання торговельно-посередницької діяльності.

Сутність торговельного посередництва в Україні, на жаль, трактується вузько. Це поняття зводиться до здійснення угод суб'єктами від імені і за рахунок третьої особи. Однак його потрібно розглядати як підприємницьку діяльність юридичних або фізичних осіб щодо забезпечення комерційних операцій або як стадію обороту товарів та послуг. При цьому посередники здійснюють угоди як від імені і за рахунок замовника, так і від свого імені. Торговельно-посередницька діяльність має низку особливостей: представляючи виробників, експортерів, покупців, посередники здійснюють за їхнім дорученням як юридичні, так і фактичні дії; посередники не тільки здійснюють угоди, а часто і фінансують їх, надають послуги, беруть на себе ризик; посередники здійснюють угоди і представляють інтереси замовника; угоди здійснюються на договірній основі [3].

Найбільш складною і нерозв'язаною проблемою розвитку торговельного посередництва є слабка правова база. Потрібно зазначити, що правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності, як і всього економічного обороту, складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення, а частіше за все розробки самих посередників. Зрозуміло, що таку базу не можна вважати прийнятною. Необхідні прямі закони, систематизовані норми права. Мова йде передусім про прийняття Закону України «Про торгівлю», який буде сприяти ефективному регулюванню всієї сукупності відносин, які виникають у сфері торгівлі. Разом із тим у будь-якому варіанті він не в змозі охопити і тим більше регулювати багатоманітність аспектів посередницької діяльності. У зв'язку із цим дуже важливо прискорити прийняття Цивільного (Комерційного) кодексу, відобразивши у ньому види договорів торговельно-посередницької діяльності і регулювання договірних відносин. Парадоксально, але нині, по суті, відсутні норми регулювання таких специфічних договорів, як договір про надання права продажу товарів, договір консигнації, агентський договір, біржовий контракт, договір лізингу, договір аукціонного продажу та ін. Між тим на практиці операції в рамках таких договорів здійснюються досить широко [4].

Друга важлива причина, яка стримує розвиток торговельно-посередницької діяльності, носить організаційний характер. Сутність проблеми полягає у тому, що в Україні організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику.

Аналіз показує, що структура посередницьких фірм спрощена, нераціональна у функціональ-

ному плані. Це стосується передусім бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор. У них «урізана» функціональна структура. Водночас вона універсальна. Пояснюється це двома причинами: по-перше, прагненням до економії коштів на функціонування посередницької фірми; по-друге, загальною тенденцією до універсалізації діяльності посередників. Виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм і структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем з урахуванням міжнародного досвіду й особливостей національної економіки. Гостро стоїть питання про територіальну організацію посередників, їх спеціалізацію. Справа в тому, що дуже важливим принципом функціонування більшості посередників є розподіл територій. Це означає, що посередник територіально обмежений у своїй діяльності. Реалізація цього принципу потребує регулювання територіальної організації посередників, їх розмежування, спеціалізації, перегляду антимонопольного законодавства [5].

Також можна виділити таку проблему, як труднощі з реєстрацією відкриття власної справи [6]. Звичайно, за останні п'ять років масового розвитку бізнесу в Україні гострота її помітно зменшилася. Багато охочих почати бізнес уже мають у своєму розпорядженні необхідну інформацію про процедуру реєстрації, можуть одержати в органах реєстрації, у консультантів-індивідуалів або у спеціалізованих фірмах зразки документів і необхідні поради. Проте за витратами часу, грошових коштів, нервових зусиль процедура реєстрації підприємства в Україні все ще залишається громіздкою і надмірно ускладненою, особливо порівняно з тією, що діє в розвинених країнах.

Розвиток торговельно-посередницької діяльності в останні роки в Україні гальмується. Найважливішим показником розвитку торговельно-посередницької діяльності виступає загальний товарооборот підприємств оптової торгівлі та посередництва в торгівлі. Загальний оборот підприємств оптової торгівлі протягом 2012–2013 рр. мав чітко виражену тенденцію до зростання, але в останні роки спостерігається стійка динаміка зменшення показника товарообороту. Зокрема, у 2014–2015 рр. відбувся значний спад у загальному обсязі обороту підприємств оптової торгівлі [7]. Таке падіння зумовлене загальнооекономічною кризою в Україні та світі, спадом ділової активності, зменшенням доходів населення, зниженням обсягів промислового виробництва, скороченням обсягів зовнішньоторговельних операцій. Недостатній рівень правового, організаційного та фінансово-економічного розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні не сприяв зменшенню негативного впливу вищенаведених факторів.

Для розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні необхідно:

1) розвивати різні види торговельно-посередницьких підприємств за функціональним призначенням, спеціалізацією, розмірами, організаційно-правовими формами господарювання;

2) створювати оптові асоціації шляхом добровільного об'єднання наявних торговельно-посередницьких підприємств, до складу яких слід включити фінансові, інформаційні, наукові та інші інститути;

3) удосконалювати та оновлювати торгову інфраструктуру, що передбачає налагодження тісної взаємодії товаровиробників, роздрібної торгівлі з оптовою торгівлею, органічну інтеграцію виробництва і збуту на основі маркетингу;

4) удосконалювати механізм управління комерційною діяльністю торговельно-посередницьких підприємств;

5) упроваджувати на торговельно-посередницьких підприємствах сучасні інформаційні системи;

6) сприяти розвитку продажу через мережу Інтернет;

7) підвищувати рівень обслуговування та зниження цін на товари і послуги.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у

числі фірм, підприємств і організацій учасників ринкового товарного обороту особливе місце відводиться торговельно-посередницькій галузі, яка є важливим провідником товарної, фінансової і інвестиційної політики. Раціонально організована торговельно-посередницька діяльність сприяє оптимізації виробничої і комерційної діяльності, розширенню її масштабів, підвищенню ефективності на основі комплексних ринкових досліджень, вивчення всіх факторів ризику, достовірного прогнозування майбутнього з достатньо чіткими орієнтирами бажаного комерційного успіху. Тим самим дана галузь створює необхідну комерційну інформацію для надання відповідних послуг усім учасникам ринкового обороту, які потребують управління власними ринковими сегментами по всьому ланцюгу відтворювального процесу. Але становлення торговельно-посередницької діяльності в Україні пов'язане з багатьма складними проблемами правового, організаційного, фінансово-економічного характеру. Їх вирішення дасть змогу сформувати широку сітку посередницьких структур, що особливо важливо в умовах лібералізації міжнародної торгівлі й активізації вітчизняного товарного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Носулич А.М. Організаційно-економічний механізм оптової торговельної діяльності: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / А.М. Носулич; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2010. — 217 с.
2. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: [монографія] / В.Д. Лагутін. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008.
3. Апопий В. Проблемы становления торгового посредничества в Украине / В. Апопий // Проблемы предпринимательства. — 2009. — № 6. — 331 с.
4. Оптовая торговля: инфраструктура и тенденции развития: [монография] / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Е.М. Азарян. — Донецк: Дон ГУЭТ, 2005.
5. Бланк Й.А. Торговый менеджмент / Й.А. Бланк. — К.: УФИМБД, 2008. — 297 с.
6. Економіка торгового підприємства / За ред. Н.М. Ушакова. — К.: Хрещатик, 1999. — 146 с.
7. Голошубова Н.О. Оптова торгівля: організація та технологія: [навч. посіб.] / Н.О. Голошубова, В.М. Торопков. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — 346 с.

МОДЕЛЮВАННЯ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

KEY COMPETENCES MODELING OF MANAGERIAL PERSONNEL

Миколайчук І.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет

У статті досліджено сутність та обґрунтовано відмінність між змістом понять «компетенція» та «компетентність» персоналу за різними науковими підходами. Обґрунтовано визначальну роль компетенцій управлінського персоналу в результативності та ефективності діяльності та розвитку організації. Досліджено підходи до розробки моделі компетенцій. Охарактеризовано етапи розробки моделі компетенцій управлінського персоналу.

Ключові слова: компетенція, компетентність, управлінський персонал, набір компетенцій, модель компетенцій, профіль компетенцій.

В статье исследована сущность и обосновано различие между содержанием понятий «компетенция» и «компетентность» персонала в различных научных подходах. Обоснована определяющая роль компетенций управленческого персонала в результативности и эффективности деятельности и развития организации. Исследованы подходы к разработке модели компетенций. Наведена характеристика этапов разработки модели компетенций управленческого персонала.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, управленческий персонал, набор компетенций, модель компетенций, профиль компетенций.

The essence of concepts of «competence» and «adequacy» of personnel by various scientific approaches is discovered in the article. A decisive role of managerial personnel's competency in effectiveness, efficiency and development of the organization is proved. Scientific approaches to developing a model of competences are studied. The stages of developing a competency model of managerial personnel are characterized.

Keywords: competence, adequacy, managerial personnel, set of competencies, competency model, competency profile.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Визначальним чинником конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності діяльності підприємства є людські ресурси, здатні професійно вирішувати поставлені перед ними завдання. Сучасні тенденції щодо інтелектуалізації економіки зумовлюють залежність результатів діяльності підприємства від рівня професійного та соціального розвитку його працівників. Сьогодні розвиток підприємства та його конкурентна позиція на ринку залежать передусім від професіоналізму людей, які на ньому працюють. Розвиток персоналу охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних та економічних проблем щодо вдосконалення знань, умінь та навичок працівників підприємства. Сьогодні вже нікого не потрібно переконувати в тому, що «правильні» люди, мотивовані, навчені, які володіють необхідними для даної роботи компетенціями, значною мірою визначають успіх бізнесу. Майже не залишилося монопольних ринків, будь-яке

«ноу-хау» швидко підхоплюють конкуренти, тому, як правило, сьогодні перемагають ті керівники та власники бізнесу, які мають кращу команду. Але для цього їм завжди потрібні «правильні» люди на «правильному» місці. Правильна постановка завдання щодо пошуку персоналу організації є визначальним фактором, що визначає підбір найбільш ефективних методів його оцінювання, що є питанням стратегії й виживання організації в зовнішньому нестабільному середовищі. Інформацію про вимоги до кандидата на вакантну посаду потрібно структурувати в єдиній системі критеріїв і вимог (професійних і особистісних) до образу майбутнього співробітника. Успішна реалізація концепції стратегічного управління персоналом вимагає розуміння того, які саме люди в сукупності їхніх навичок, якостей та установок необхідні організації для її успішного розвитку. Саме компетентні працівники визначають успіх діяльності організацій та можливість підвищення рівня її конкурентоспроможності на будь-якому з етапів її життєвого циклу, що зумовлює актуальність даної проблеми в управлінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженням теоретичних та методичних підходів до сутності, місця та ролі компетенцій персоналу в результативності діяльності організацій, у тому числі проблематики створення моделей компетенцій та їх різновидів, визначення сукупності вимог до управлінців, підходів до збору інформації присвячено дослідження багатьох науковців, до складу яких належать такі закордонні автори: Р. Бояцис, Н. Володіна, Ф. Гуїяр, Дж. Келлі, А. Кібанов, С. Кучерова, Д. Машков, М. Минько, В. Морозов, В. Панченко, М. Радаєва, Д. Равен, Г. Робертс, С. Спенсер, Л. Спенсер, С. Уїддет, С. Холліфорд, Ю. Шипков та багато інших. За результатами багатьох досліджень проблематику компетентності персоналу в останні роки підіймають також численні вітчизняні науковці-економісти, серед яких: М. Афанасьєв, І. Гон-тарева, Д. Тищенко, Г. Михайляк, В. Панченко, В. Петюх, Л. Рейценштейн, В. Рульєв, Л. Семів, Ф. Хміль та багато інших. Більшість науковців присвячують дослідження проблематиці визначення та ідентифікації сутності компетенцій як філософського-управлінського явища, розглядаючи його зміст та різновиди [2; 3; 7–10; 12]. Деякі автори пропонують перелік показників оцінки компетенцій на різних рівнях функціонування організацій [1; 4–6; 11; 13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на ґрунтовні дослідження щодо сутності та значення компетенцій як наукової категорії, залишається досі не вирішеною в теоретично-методичних та практичних розробках проблема щодо формування оптимального набору компетенцій та, як наслідок, розроблення моделі компетенцій працівників різних категорій посад в організаціях різних видів та сфер діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної публікації є обґрунтування наукових підходів до способів розроблення моделей компетенцій управлінського персоналу з урахуванням її різновидів в організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Досліджуючи окреслену проблематику у сфері роботи з персоналом, доцільно зазначити, що поняття компетенції у вітчизняній кадровій практиці почало впроваджуватися наприкінці 90-х років, витіснивши термін «професійно важливі якості», яким позначалися особливості людини (психофізіологічні, психологічні і навіть фізичні), що сприяють професійній успішності.

Як показують результати досліджень, у науково-методичній літературі відсутнє однозначне визначення змісту поняття «компетенції персоналу», що зумовлює доцільність його аналізу за

різними науковими підходами. Так, Ю. Шипков стверджує, що компетенції – це якості співробітника, необхідні йому для ефективного виконання роботи на певній посадовій позиції [1]. Тривалий час для оцінки *компетенцій* працівників використовувалися такі універсальні показники, як професійні (знання, уміння й навички) і практичний досвід. Наприклад, А.Я. Кібанов визначає компетентність як сукупність знань, навичок, досвіду, володіння способами й прийомами роботи, що є достатніми для ефективного виконання посадових обов'язків [2, с. 203]. Водночас, даючи пояснення відмінностям між сутністю понять «компетенції» та «компетентність», автор визначає поняття «компетенції» як сукупність повноважень (прав і обов'язків), якими повинні володіти певний орган і посадова особа відповідно до законів, нормативних документів, статутів, положень [3, с. 203].

Розширюючи попереднє визначення, В. Петюх та Л. Рейценштейн дійшли висновку, що компетенція – це набір поведінкових індикаторів (поведінка), які спостерігаються тоді, коли ефективно діючі працівники проявляють особистісні мотиви, риси характеру і здатності у вирішенні завдань, які призводять до досягнення високих результатів діяльності [4, с. 237].

Визначаючи сутність даних понять, Н. Володіна розглядає американський і європейський підходи до них, при цьому перший підхід описує дане поняття як поведінку співробітника, а другий – як очікувані результати виконання робочих завдань. Автор дає власне визначення даного поняття і розглядає сутність компетентності як характеристики особистості, що є найбільш важливими для ефективного виконання роботи на відповідній посадовій позиції та які можуть вимірюватися через контрольовану поведінку [5]. С. Кучерова пропонує під компетентністю розуміти демонстрацію вмінь працівників на практиці – у реальних робочих ситуаціях (включаючи пов'язаний із цим психологічний тиск), а не тільки знання теорії або розуміння того, як це робиться. Разом із тим до компетенцій вона відносить як знання й навички, так і такі особистісні характеристики особистості, як вроджені здібності, емоційні особливості та вольові установки, що проявляються в поведінці [6].

Узагальнюючи наведені вище визначення, слід зазначити, що компетентність є певною інтегральною якістю, що поєднує знання, навички й установки людини, що описується через терміни контрольованої поведінки.

Таким чином, поняття компетенції та компетентності є досить близькими та взаємозалежними за змістом і способами формування, оскільки щоб бути компетентною особою (вміти виконувати вимоги), потрібно володіти певними компетенціями (необхідними діловими якостями). У цілому компетентність визначає наявність професійних навичок людини і є головною складовою частиною її компетенцій.

Дослідження видів компетенцій персоналу, що розглядають у наукових працях різні автори [1; 2], дає підстави звести їх у три основні групи, що в сукупності ототожнюють ключові компетенції: 1) *корпоративні (ключові, базові)*, що застосовуються до будь-якої посади в організації та фіксуються в таких корпоративних документах, як стратегія, кодекс корпоративної етики тощо; це може бути п'ять-сім компетенцій, до яких найчастіше належать такі як: відданість бізнесу; націленість на зміни; делегування повноважень; робота в команді; бездоганне виконання своїх обов'язків; порядність; 2) *управлінські (функціональні, менеджерські)*, необхідні керівникам для успішного досягнення бізнес-цілей у різних сферах їхньої діяльності, що описуються у кваліфікаційних довідниках і визначають майстерність у виконанні певної діяльності (знання й досвід керівника). Складовими частинами даної групи є рольові компетенції – вимоги до очікуваної виробничої поведінки співробітника, що відображають стратегічний напрям розвитку бізнесу або ринкове позиціонування організації на певному відрізку часу, тому вони є найбільш мінливими; 3) *професійні (технічні)*, що застосовуються до певної групи посад.

Компетенції персоналу, як правило, є логічним наслідком ключових компетенцій підпри-

ємства, бізнес-стратегії і забезпечують реалізацію бізнес-процесів і проектів. З іншого боку, особистісні компетенції постають у ролі фундаменту для формування компетенцій підприємства [7, с. 206]. Ключова компетенція організації визначає вимоги до професійних навичок і соціальних характеристик співробітників, покликаних реалізувати основну компетенцію компанії для виконання соціально-економічної місії організації [7, с. 142] (рис. 1).

Проектуючи портрет працівника з позиції набору його компетенцій, організація системно підходить до управління мотивацією, підвищення рівня управлінської культури й ефективності віддачі персоналу. Необхідно створити модель компетенцій, основна ідея якої полягає в уявленні про стан і розвиток якостей і поведінкових характеристик тих працівників, які є необхідними для ефективного реалізації соціально-орієнтованої стратегії розвитку організації [8]. *Модель компетенцій* може слугувати базовим критерієм для підбору та оцінювання персоналу з метою раціонального формування кадрового резерву, а також дає можливість формувати перелік саме тих якостей співробітників, які потребують першочергового розвитку, відповідно до чого будувати відповідні програми їх ефективного навчання. Використання



Рис. 1. Схема процесу моделювання ключових компетенцій управлінського персоналу підприємства

Джерело: складено автором з використанням [9, с. 158]

результатів розвитку компетенцій персоналу як пріоритетного напрямку реалізації стратегічних цілей бізнесу здійснюється в межах системного підходу до впровадження ефективної стратегії управління, що забезпечує конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, довгострокову стійкість, високий імідж і позитивну репутацію підприємства.

В.П. Панченко вважає, що модель компетенцій управлінських працівників є певним інструментом гармонізації цілей підприємства з інтересами його ключових стейкхолдерів, які по своїй суті формують вимоги до його успішного функціонування [9, с. 159]. Виходячи з даних рис. 1, доцільно зазначити, що процес моделювання

компетенцій здійснюється на трьох етапах: на рівні топ-менеджменту організації, на рівні посадової позиції та на рівні реального працівника, чим і зумовлюється її особливість.

Підсумовуючи визначення багатьох науковців, слід зазначити, що *модель компетенцій* представляє собою повний набір ключових характеристик, що дають працівнику змогу якісно виконувати функції на конкретній посаді для успішного досягнення стратегічних цілей організації. При цьому модель компетенцій повинна мати просту структуру, бути конкретною та легкою для розуміння та містити для співробітника від п'яти до дев'яти якостей. Модель компетенцій стає ефективним інструментом оцінювання

Таблиця 1

**Характерні особливості методів збору інформації
для побудови моделей компетенцій управлінського персоналу**

№ пор	Методи	Практичне значення	Сутність
1	<i>Метод репертуарних ґраток</i>	дає змогу виявляти індикатори найбільш ефективних співробітників	керівник послідовно описує, які корисні якості проявляє кожний підлеглий у роботі
2	<i>Метод критичних інцидентів</i>	визначає поведінкові реакції, наявність яких може виявитися важливим у критичній ситуації	проводиться опитування співробітників для визначення того, які якості допомагали їм упоратися з надзвичайно важливими для компанії завданнями або, навпаки, перешкоджали їхньому виконанню
3	<i>Метод прямих атрибутів</i>	компетенції можна визначити ще на етапі збору даних для їх подальшого моделювання	декільком (5-6) ключовим керівникам пропонуються картки з описом розроблених компетенцій, які обирають із них ті, що відповідають найбільш важливим стратегічним цілям організації
4	<i>Інтерв'ю із замовником моделювання</i>	уточнити цілі створення компетенцій під стратегічні цілі організації	проробляються довгострокові перспективи розвитку бізнес-ситуацій, в яких будуть використовуватися компетенції
5	<i>Спостереження за діяльністю працівників</i>	необхідна незалежна інформація про ідеальний портрет співробітника	здійснюється спостереження за роботою працівників для оцінювання їх діяльності протягом певного періоду часу
7	<i>Проведення опитування (інтерв'ювання) керівників та підлеглих осіб</i>	дає змогу інтерв'юєрові зібрати інформацію про те, як співробітники діють у більшості бізнес-ситуацій	проводиться з одним-двома співробітниками підрозділу, які показують у своїй роботі найкращий результат, щоб виділити стандарти поведінки, що будуть згруповані в необхідні компетенції
8	<i>Мозковий штурм</i>	обговорення проблемних питань для керівників	може бути проведений у кожному структурному підрозділі, якщо кількість підрозділів не перевищує 12–15
9	<i>Робочі групи</i>	працівники груп можуть охарактеризувати бізнес-поведінку колег, що є найбільш ефективною	проводяться зі співробітниками суміжних підрозділів, а також з їх керівниками за умови їх тісної співпраці
10	<i>Метод фокус-груп</i>	призначений для формування базових (корпоративних) компетенцій	заснований на обговоренні експертами ключових якостей, необхідних для певної позиції або значимих для всіх працівників організації
11	<i>Опитувальники за допомогою комп'ютерних програм</i>	комп'ютерна програма дає рекомендації, які поведінкові реакції з відомих їй повинен виявити даний співробітник	під час використання програми Work Profiling System (WPS) кожен співробітник називає свої ключові завдання і звичайний час їхнього виконання, які вводяться в програму

Джерело: складено автором за [1; 5; 11; 12]

персоналу тоді, коли організація зможе вимірювати ступінь прояву у співробітника кожної компетенції. Із цією метою може створюватися шкала оцінювання компетенцій працівників, серед яких найбільш поширеною є п'ятибальна. Зазвичай середні бали такої шкали відповідають рівню розвитку компетенції, достатньому для виконання певного завдання за такими рівнями: некомпетентність, компетентність, що формується, компетентність, висока компетентність, трансльована компетентність [10].

Методичний підхід до створення системи компетенцій персоналу полягає в описанні двох основних способів. Згідно з *першим*, необхідно пристосувати вже готові моделі компетенцій до конкретного підприємства, які формуються в результаті досліджень управлінського досвіду лідируючих компаній, як правило, іноземних. Наприклад, в SHL є дві готові моделі для лінійних менеджерів (набори з 16 або 36 компетенцій): для топ-менеджерів (20) і фахівців із продажу (16 компетенцій). Однак кожна організація формує власні стратегічні цілі й свої унікальні особливості, тому необхідно встановити перелік критично важливих якостей співробітників, які важливі саме в цій організації саме на цьому етапі її життєвого циклу [6]. За *другим підходом* модель компетенцій створюється за допомогою зовнішніх консультантів, що часто є дороговартісним та трудомістким процесом і нині рідко застосовується вітчизняними керівниками.

У науковій літературі описуються різноманітні методи складання набору компетенцій у діяльності організацій, які можна звести у дві основні *групи* за змістом моделювання: I група – для керівників вищого рівня управління, менеджерів, інших категорій співробітників; II група – для універсального працівника. При цьому розробляється одна (корпоративна) модель компетенцій з узагальненим змістом для всіх працівників, що дає змогу уніфікувати працівників з огляду їх відповідності стратегічним цілям організації та водночас є менш затратною щодо використання часу та персоналу (табл. 1).

Найчастіше послідовність розробки *моделі компетенцій* здійснюється в послідовності таких етапів: *планування проекту*, що містить описання бажаного результату та сфер його застосування, термінів виконання; *формування проектної групи* із залученням співробітників до її складу; *проектування моделі компетенцій* – виділення тих стандартів поведінки, що призводять до отримання максимального результату із використанням певних методів збору інформації (табл. 1); *опрацювання рівнів моделі компетенцій* (зазвичай трьох-п'яти), що можуть носити такі назви, як рівні розвитку, компетенції, майстерності персоналу тощо; *формування профілів компетенцій під конкретні посади* – ефективний спосіб для тестування й можливого коректування моделі компетенцій, а також одержання зворотного зв'язку від лінійних керівників, провід-

них спеціалістів про використання компетенцій як ефективного інструменту оцінювання.

На завершенні процесу моделювання розробляється профіль компетенцій персоналу, який на відміну від моделі є, по суті, списком тих компетенцій, що належать до певної посади. Профіль компетенцій визначає не лише те, що очікується від працівників, але й те, як їм слід діяти, а процес його формування здійснюється під конкретні посади. Результатом процесу моделювання компетенцій повинні стати *профілі компетенцій*, розроблені для кожної посади. У ході цього етапу розробники отримують можливість перевірити, наскільки компетенції точно відповідають усім робочим ролям, які існують в організації, і у разі виникнення складностей створення профілю для якоїсь посади необхідно ще раз перевірити валідність вироблених компетенцій [5]. Розробка профілів компетенцій є ефективним способом для тестування і можливого коригування моделі компетенцій, а також для отримання зворотного зв'язку від лінійних керівників, провідних фахівців про використання компетенцій як інструменту.

Оптимальна модель компетенцій вирішує передусім такі *стратегічні завдання* організації: 1) задає погоджені зі стратегією критерії підбору ефективних менеджерів (при цьому в організацію залучаються менеджери, потенціал яких максимально відповідає потребам розвитку організації); 2) виділяє погоджені зі стратегією критерії атестації зайнятих в організації менеджерів, що спрямовує їх на розвиток пріоритетних для організації якостей і підвищує обґрунтованість прийнятих вищим керівництвом кадрових рішень; 3) є основою для побудови комплексної системи навчання працівників в організації й дає змогу точно відслідковувати успішність її реалізації. У цьому разі процес розвитку погоджується з іншими компонентами системи управління персоналом і підтримує реалізацію сформованих стратегій; 4) визначає критерії формування групи управлінського резерву та пріоритети подальшого розвитку резервістів. При цьому виділяються найбільш талановиті люди, інвестиції в розвиток яких принесуть максимальну віддачу; 5) є засобом управління корпоративною культурою, оскільки керівництво одержує еталон виробничої поведінки співробітників, трансляція якого дає змогу створити єдиний корпоративний образ [13].

Аналіз значної кількості моделей компетенцій, що застосовуються як у західних, так і у вітчизняних компаніях різного профілю, дає змогу виявити найпоширеніший і практичний набір компетенцій керівників вітчизняних організацій (табл. 2).

Наведений у табл. 2 набір компетенцій керівників не враховує ні специфіки професійної діяльності, ні особливостей конкретної організації, ні вимог поточної ситуації та є мінімальним набором вимог, що висувуються до ділових якостей менеджера. У практиці бізнесу досить

часто можна використовувати універсальний набір базових компетенцій, щоб не гаяти час на розроблення кастомізованих моделей, одержуючи в результаті приблизно ті ж самі критерії, при цьому підсумкове рішення завжди буде залежати від завдань, що вирішує кожен керівник на робочому місці.

Реально діловий потенціал більшості керівників може бути представлений у вигляді профілю компетенцій, що має свої піки (високорозвинені компетенції) і спади, які фіксують компетенції, що вимагають розвитку й які потрібно постійно вдосконалювати. Це питання можна вирішити за допомогою застосування технології асесмент-центру або індивідуального асесменту. Перша із зазначених технологій допускає моделювання бізнес-ситуацій у поєднанні з експертним оцінюванням, інша – спеціально структуроване глибинне інтерв'ю, що доповнює елементами

самооцінювання менеджера за перерахованими вище компетенціями.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Використовуючи універсальну модель компетенцій, організація одержує можливість скоротити витрати на розробку оціночних інструментів і використовувати вправи, які дають можливість досить точного та надійного їх вимірювання. Однак залишається важливим напрямом дослідження використання моделі компетенцій у сучасному бізнесі та встановлення на її основі базових окладів працівників, що диференціюються не лише рівнем посади та відповідальності працівника, який її обіймає, але й сукупністю компетенцій, необхідних у даній ситуації і на даній посаді, які поки не затребувані, тобто винагороджуються здібності, які будуть необхідні організації в майбутньому.

Таблиця 2

Найбільш поширений набір компетенцій керівників

№ пор	Компетенції керівника	Значення
1	<i>Системне й аналітичне мислення (здатність до прийняття рішень)</i>	Ефективно працює з інформацією: комплексно й системно підходить до аналізу проблем, продумує потенційні ризики та міри їхньої мінімізації.
2	<i>Координація й організація роботи (організаторські навички)</i>	Вирішуючи виробничі завдання, оптимально координує роботу інших осіб.
3	<i>Планування (стратегічне бачення)</i>	Оптимально планує роботу та координує ресурси.
4	<i>Управління виконанням завдань</i>	Ефективно здійснює керування виконанням: забезпечує правильне розуміння виконавцем, поставленого завдання, здійснює контроль, дає своєчасний і збалансований зворотний зв'язок.
5	<i>Вплив (мотивування)</i>	Активно впливає на інші, просуває свої ідеї в процесі комунікації, стійкий до тиску.
6	<i>Побудова відносин (міжособистісні навички)</i>	Установлює та підтримує необхідні контакти і довірчі відносини з іншими. Вступає в діалог, поважний стосовно співрозмовника.
7	<i>Управління людьми (керівництво, мотивація)</i>	Керує іншими людьми, забезпечує досягнення цілей організації. Мотивує підлеглих, знає їхні індивідуальні особливості та потреби.
8	<i>Відповідальність за результат (орієнтація на досягнення)</i>	Орієнтований на досягнення амбіційних цілей. Зберігає високу працездатність у ситуації складностей, наполегливий у подоланні перешкод.
9	<i>Здатність до навчання та розвитку (готовність до змін)</i>	Адаптується до змін, самостійно оптимізує методи роботи, інтегрує новий досвід у практику.

Джерело: складено автором за [1; 3; 12]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шипков Ю. Модель компетенций организации / Ю. Шипков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irinam.com/index.php?newsid=38>.
2. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова; 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 638 с.
3. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы / Р. Бояцис. – М.: НИРО, 2008. – 340 с.
4. Петюх В.М. Формування моделі компетенцій рекрутера / В.М. Петюх, А.Л. Рейценштейн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2852/1/Petyuh%20V.pdf>.
5. Володина Н. Модель компетенций – это не сложно / Н. Володина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kadry.itop.net/news/show/alias/ocenka/news_id/778.

6. Кучерова С. Модель компетенций на службе эффективной работы организации / С. Кучерова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1036>.
7. Гуияр Ф.Ж. Преобразование организации / Ф.Ж. Гуияр, Дж.Н. Келли; пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 376 с.
8. Гансвид И. Хранить ключевые компетенции! / И. Гансвид [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/review/rev793.html?print>.
9. Панченко В.П. Концептуальні підходи до розвитку корпоративної соціальної відповідальності організації на засадах компетенційного підходу / В.П. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7(145). – С. 156– 161.
10. Робертс Г. Рекрутмент и отбор. Подход, основанный на компетенциях. Recruitment and selection / Г. Робертс. – М.: НІРРО, 2008. – 288 с.
11. Машков Д. Универсальная модель компетенций при оценке персонала / Д. Машков, М. Радаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://kadry.itop.net/articles/show/715.html>.
12. Уиддет С. Руководство по компетенциям / С. Уиддет, С. Холлифорд // The Competencies Handbook. – М.: НІРРО, 2008. – 228 с.
13. Минько М. Время «Ч». Модель компетенций HR-менеджера / М. Минько. – М.: АЛЬПИНА, 2010. – 208 с.

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ALTERNATIVE APPROACH TO DETERMINING THE OPTIMAL INTEGRAL INDICATOR OF CAPITAL STRUCTURE OF BUILDING ENTERPRISE

Михайлик О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Міжнародний університет фінансів

У статті розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для оцінки оптимальної структури капіталу будівельного підприємства (на прикладі ПАТ «Трест «Київміськбуд-3»). Із використанням даного підходу проведено аналіз динаміки показників діяльності підприємства та показників, що характеризують структуру його капіталу, визначено вплив даних показників на ефективність управління підприємством.

Ключові слова: структура капіталу підприємства, оптимізація структури капіталу підприємства, таксономічний аналіз, матриця спостережень, інтегральний показник.

В статье рассмотрена возможность применения таксономического анализа для оценки оптимальной структуры капитала строительного предприятия (на примере ПАО «Трест «Киевгорстрой-3»). С помощью данного подхода проведен анализ динамики показателей деятельности предприятия и показателей, характеризующих структуру его капитала, определено влияние данных показателей на эффективность управления предприятием.

Ключевые слова: структура капитала предприятия, оптимизация структуры капитала предприятия, таксономический анализ, матрица наблюдений, интегральный показатель.

The article examines the possibility of using taxonomic analysis for estimation of the optimal capital structure building enterprise («Trest Kyivmiskbud-3»). With using of this approach is analyzed the dynamics of indicators enterprise activity and indicators of the structure of its capital, analyzed the influence of these indicators on the efficiency of enterprise management.

Keywords: capital structure of the enterprise, optimization of capital structure of the enterprise, taxonomy, matrix of observations, integral indicator.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для прийняття ефективних управлінських рішень і оцінки впливу на економічне середовище, в якому функціонує підприємство, необхідно постійно здійснювати пошук оптимального взаємозв'язку між власним капіталом і позиковими джерелами фінансування.

В економічній науці часом непросто проводити дослідження статистичними методами, які спираються на розподіли багатовимірної випадкової величини, оскільки число доступних спостережень, які містяться в сукупності даних, як правило, невелике. У загальному вигляді проблему впорядкування багатовимірних об'єктів або процесів щодо заданого нормативного вектора-еталона вирішує таксономія. На основі методу таксономії можливо є побу-

дова узагальнюючої оцінки складного об'єкта або процесу, у зв'язку з чим актуальності набуває застосування методу таксономії для проведення аналізу та оптимізації структури капіталу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Використання методу таксономії для обґрунтування економічних явищ, зокрема економічного моделювання та факторного аналізу, знайшли відображення в наукових працях таких учених, як А. Єріна [1] та В. Плюта [2]. У праці «Порівняльний багатовимірний аналіз в економічних дослідженнях. Методи таксономії і факторного аналізу» [2] В. Плюта зазначив, що більшість економічних явищ дійсно характеризуються множиною різних ознак, кількість яких нерідко досягає кількох десятків. У таких умовах

застосування традиційних методів стає неможливим, тому для вирішення таких задач автор пропонує метод таксономії.

Практичне застосування методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств знайшло відображення у науковій статті О. Кожушко [3]. Метод таксономії застосовано науковцями Н.В. Сабліною та В.А. Теличко [4] для аналізу внутрішніх ресурсів підприємства. У праці І.С. Івахненко [5] запропоновано використовувати метод таксономії для визначення рівня платоспроможності підприємства шляхом поєднання основних показників ліквідності підприємства та коефіцієнту покриття запасів, власного оборотного капіталу. Д.А. Давиденко [6] використав метод таксономії для аналізу фінансової безпеки банку. Отже, застосування таксономічного аналізу для оцінки економічних явищ знайшло широке застосування у сучасній економіці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є застосування методу таксономії для проведення статистичного аналізу та визначення оптимальної структури капіталу підприємств будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Резюмуючи дані наукові праці, варто зазначити, що метод багатовимірних порівнянь (таксономії) набув широкого застосування в економіці підприємства, зокрема у підведенні підсумків роботи, оцінці виконання плану, аналізі фінансового стану суб'єктів господарювання та їх підрозділів. Застосування цього методу пов'язане зі складністю досліджуваних економічних явищ і процесів, їх багатогранністю та неоднозначністю. У таких умовах дати цілісну оцінку вказаним явищам за допомогою одного показника неможливо, тому використовується система різноманітних показників, які необхідно систематизувати та проаналізувати для прийняття раціональних управлінських рішень. Саме таксономічні методи мають потужний арсенал алгоритмів систематизації і виконанні вирішити дану проблему.

Головною метою використання методу таксономії є отримання інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів, про певні локальні згущення або розрідження і навіть «вільні простори» у цій сукупності точок-об'єктів. Таксономічний показник може набувати значення в інтервалі $[0; 1]$ та має при цьому таку інтерпретацію: окремий об'єкт (процес) у даному періоді тим більше розвинутий, чим ближче значення узагальнюючого показника до одиниці. З його допомогою можна оцінити досягнутий у деякий період або момент часу «середній» рівень значення ознак, що характеризують явище чи процес [1].

Аналіз структури капіталу підприємства вимагає впровадження дослідження узагальнюючого інтегрального багатовимірного показника, який відповідав би таким умовам:

1) у загальному вигляді порядок визначення узагальнюючого показника не повинен мати суттєвих відмінностей;

2) узагальнюючий показник має бути без вимірним для проведення порівняльного аналізу в просторі та часі;

3) узагальнюючий показник має враховувати різні види статистичних показників, що всебічно характеризують інвестиційну привабливість регіонів України.

Запропонована у статті методика інтегральної оцінки оптимальної структури капіталу підприємства, заснована на методі таксономії і включає такі кроки:

1. Формування множини спостережень.
2. Стандартизація значень показників.
3. Розподіл показників на стимулятори та дестимулятори.
4. Формування вектору-еталону.
5. Визначення відстані між об'єктами спостережень та вектором-еталоном.
6. Розрахунок інтегрального індексу.

Як інформаційна база для побудови таксономічного показника використовується ознакова множина, що має вигляд матриці розміром $n \times m$ і є поєднанням множини статистичних показників і множини багатовимірних об'єктів.

Показники, як правило, неоднорідні, описують різні властивості, мають як абсолютні, так і відносні величини, що ускладнює виконання дій, необхідних для обчислення інтегрального показника. Якщо ознаки множини мають різні одиниці вимірювання, то слід здійснити стандартизацію (нормалізацію) показників, тобто привести їх до однієї основи. Стандартизація дає змогу позбутися одиниці виміру, як вартісної, так і натуральної. Водночас відбувається вирівнювання дисперсії (кожна дисперсія дорівнює одиниці), а також значень ознак (усі середні арифметичні дорівнюють нулю), що небажано, тому що через це кожна ознака однаково впливає на результати аналізу [3].

Як відомо, власні та залучені ресурси підприємства мають певну вартість. Ціна всіх фінансових ресурсів підприємства в цілому виражається показником середньозваженої вартості капіталу (WACC):

$$WACC = \sum_{i=1}^n r_i \cdot w_i,$$

де r_i – вартість i -го елементу капіталу; w_i – питома вага i -го елементу капіталу в загальному обсязі капіталу підприємства.

Завданням цього показника виступає визначення найбільш прийнятної норми доходності інвестиційного проекту для забезпечення беззбитковості компанії-девелопера.

У табл. 1 наведено структуру фінансових ресурсів ПАТ «Трест «Київміськбуд-3» у 2013 р.

Як свідчать розрахунки табл. 1, мінімально прийнятною ціною для забезпечення виробництва є ставка 10,7%. Це означає, що підприємство може приймати рішення щодо доцільності реа-

лізації інвестиційного проекту за умови планової внутрішньої норми доходності не нижчої за 10,7% (тобто $IRR > 10,7\%$). Звісно, за поточних тенденцій розвитку ринку житлового будівництва залучення позикового капіталу у формі кредиту є дорогим. Єдиною необхідною умовою кредитування підприємств будівельної галузі є погашення більшої частини боргу в кінці строку у зв'язку з довготрива-

лістю реалізації інвестиційних проектів та поступовим залученням коштів інвесторів (споживачів) у незавершене будівництво.

Однак наведений приклад позитивного фінансового результату у разі залучення кредитних ресурсів є одиночним. Здебільшого структура капіталу підприємства має такий вигляд (табл. 2).

Таблиця 1

Структура фінансових ресурсів ПАТ «Трест «Київміськбуд-3» у 2013 р.

Джерела фінансових ресурсів	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Цінова ставка, %	Вартість джерел, %
Зареєстрований (пайовий) капітал	3259	2,4	0	0
Капітал у дооцінках	26048	18,8	0	0
Резервний капітал	1050	0,8	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	28729	20,8	0	0
Довгострокові кредити банку	28107	20,3	15,2	2,5
Короткострокові кредити банку	51156	36,9	27,6	8,2
Всього	138349	100	–	10,7

Джерело: розраховано за даними [7]

Таблиця 2

Структура фінансових ресурсів ПАТ «Трест «Київміськбуд-3» та їхня вартість у 2010–2014 рр.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
1. Сукупний капітал, у т.ч.:	106655	130853	125271	138349	130564
1.1. Власний капітал, тис. грн.	59145	74686	67978	59086	29314
1.2. Позиковий капітал, тис. грн.	47510	56167	57293	79263	101250
2. Структура капіталу, %:	100	100	100	100	100
2.1. Питома вага власного капіталу, %	55,5	57,1	54,3	42,7	22,5
2.2. Питома вага позикового капіталу, %	44,5	42,9	45,7	57,3	77,5
3. Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток), тис. грн.	-1955	-5945	-6708	-8892	-32088
4. Вартість кредитних ресурсів, % річних	15,2	14,8	17,4	15,2	16,8
5. Ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом	0,25	0,23	0,21	0,19	0,18
6. Вартість власного капіталу, %	-3,3	-8,0	-9,9	-15,0	-109,5
7. Вартість позикового капіталу, %	11,4	11,4	13,7	12,3	13,8
8. Середньозважена вартість капіталу (WACC), %	3,2	0,3	0,9	0,6	-13,9

Джерело: розраховано на основі даних [7]

Таблиця 3

Вхідні дані для розрахунку таксономічного показника оптимальної структури капіталу підприємства

Рік	Середньозважена вартість капіталу, %	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	Коефіцієнт довгострокової заборгованості, %	Коефіцієнт фінансової автономії, %	Коефіцієнт фінансового левериджу, %	Рентабельність власних ресурсів підприємства, %	Коефіцієнт фінансування, %
2010	3,2	-1955	0	0,55	0	0,89	1,24
2011	0,3	-5945	0,07	0,57	-0,8	0,47	1,33
2012	0,9	-6708	0,08	0,54	-1,1	0,5	1,19
2013	0,6	-8892	0,32	0,43	-3,5	1,5	0,75
2014	-13,9	-32088	0,61	0,22	-11,3	-4,85	0,29

Джерело: складено за даними [7]

Таким чином, для обчислення інтегрального показника оптимальної структури капіталу до системи показників, які характеризують структуру капіталу досліджуваного підприємства, віднесено: середньозважену вартість капіталу, чистий прибуток (збиток), коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансового левериджу, рентабельність капіталу, коефіцієнт фінансової рентабельності. Вхідні дані для розрахунку таксономічного показника наведено в табл. 3.

Сформована матриця спостережень (x) має такий вигляд:

$x =$	3,2	-1955	0	0,55	0	0,89	1,24
	0,3	-5945	0,07	0,57	-0,8	0,47	1,33
	0,9	-6708	0,08	0,54	-1,1	0,5	1,19
	0,6	-8892	0,32	0,43	-3,5	1,5	0,75
	-13,9	-32088	0,61	0,22	-11,3	-4,85	0,29

де m – кількість показників; n – кількість багатовимірних об'єктів;

x_{ij} – значення i -го показника на j -му об'єкті.

Для проведення подальших розрахунків необхідна стандартизація, яка дає змогу звести всю одиницю виміру до безрозмірної величини, тобто вирівняти значення ознак [2]. Стандартизувати показники можна за формулою:

$$Z_i = \frac{x_i}{x_{сбд}} \quad (1)$$

Стандартизована матриця має вигляд:

$Z =$	-1,8	0,18	0	1,2	0	-2,97	1,29
	-						
	0,17	0,53	0,32	1,24	0,24	-1,57	1,39
	-						
	0,51	0,6	0,36	1,17	0,33	-1,67	1,24
	-						
	0,34	0,8	1,45	0,93	1,05	-5,0	0,78
	7,81	2,89	2,77	0,48	3,38	16,17	0,3

Стандартизуючи значення елементів матриці спостережень, визначається середнє значення за кожним показником. Тоді $x_1 = -1,78$; $x_2 = -1117,6$; $x_3 = 0,22$; $x_4 = 0,46$; $x_5 = -3,34$; $x_6 = -0,3$; $x_7 = 0,96$.

Ураховуючи характер впливу кожного з показників на рівень фінансової стратегії розвитку ПАТ «Трест «Київміськбуд-3», їх поділено на показники-стимулятори та показники-дестимулятори. Показники, які мають позитивний (стимулюючий) вплив на загальний рівень розвитку підприємства, називають стимуляторами. Показники, що уповільнюють розвиток підприємства, називають дестимуляторами. Розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори є детермінуючим для подальшого визначення за результатами розрахунків «еталона» розвитку досліджуваного об'єкту – точки P_0 у багатовимірному просторі з координатами – $P_0 = (z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0j})$, яка є базою для порівняння. Розподіл показників на стимулятори та дестимулятори наведений у табл. 4.

Таблиця 4
Якісні індикатори домінантних напрямів
оптимізації структури капіталу
ПАТ «Трест «Київміськбуд-3»

№ п/п	Показники	Класифікація
1	Середньозважена вартість капіталу (x_1)	Дестимулятор
2	Чистий прибуток (збиток) (x_2)	Дестимулятор
3	Коефіцієнт довгострокової заборгованості (x_3)	Дестимулятор
4	Коефіцієнт фінансової автономії (x_4)	Стимулятор
5	Коефіцієнт фінансового левериджу (x_5)	Стимулятор
6	Рентабельність власних ресурсів підприємства (x_6)	Стимулятор
7	Коефіцієнт фінансування (x_7)	Стимулятор

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Оптимізація структури капіталу підприємства може досягатися за критерієм мінімізації її вартості, тому в даному разі показник середньозваженої вартості капіталу є дестимулятором. Чистий прибуток є результируючим показником ефективності діяльності підприємства, однак у нашому випадку його негативний фінансовий результат указує на дестимуляцію. Коефіцієнт заборгованості, збільшення якого свідчить про зростання фінансового ризику підприємства, приймаємо за дестимулятор. Коефіцієнти рентабельності власних ресурсів підприємства і фінансування, які вказують на ефективність використання ресурсів, є стимуляторами, оскільки позитивно впливають на розвиток підприємства. Коефіцієнт автономії та фінансовий леверидж указують на рівень платоспроможності підприємства, але в окремому випадку можуть характеризувати як позитивний, так і негативний розвиток підприємства, тому для вектора еталона взято середні значення цих показників.

Виходячи із цього, змінні матриці розподілилися так: x_1, x_2, x_3 – дестимулятори (-); x_4, x_6, x_7 – стимулятори (+); x_5 – середні значення.

Використовуючи стандартизовану матрицю Z , визначимо координати точки-еталону, яку беремо за базу порівняння. Отже, вектор-еталон становитиме $P_0 = (-1,8; 0,18; 0; 1,0; 1,25; 16,17; 1,39)$.

Наступним етапом розрахунку показника оптимальної структури капіталу є визначення відстані між окремими спостереженнями і вектором еталону. Відстань між окремою точкою спостереження та точкою P_0 розраховується за формулою (2):

$$C_{io} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad (2)$$

де C_{io} – відстань між показником та базою порівняння.

Отримані відстані $C_{io} = (1, \dots, m)$ від об'єктів дослідження до бази порівняння. Отримана відстань служить початковим елементом для розрахунку показника таксономії за формулою (2):

$$I = 1 - d_i, \quad (3)$$

$$\text{де } d_i = \frac{C_{io}}{C_0}, \quad C_0 = \bar{C}_0 + 2 \times S_0, \quad \bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{io},$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{io} - \bar{C}_0)^2}, \quad i = \overline{1, m}$$

Таким чином, розрахована відстань становитиме: $C_{i2010} = 19,17$; $C_{i2011} = 17,84$; $C_{i2012} = 17,9$; $C_{i2013} = 21,3$; $C_{i2014} = 10,66$.

Коефіцієнт таксономії за роками:

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{5} \cdot (19,17 + 17,84 + 17,9 + 21,3 + 10,66) = 17,37.$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{5} \cdot [(19,17 - 17,37)^2 + (17,84 - 17,37)^2 + (17,9 - 17,37)^2 + (21,3 - 17,37)^2 + (10,66 - 17,37)^2]} = 3,58$$

Значення показника $C_0 = 17,37 + 2 \cdot 3,58 = 24,53$. Отримані результати розрахунків згруповано в табл. 5.

Значення таксономічного показника змінюється в межах від 0 до 1. Зростання показника та його наближення до 1 свідчить про покращення фінансового стану підприємства та його структури капіталу, і навпаки [1].

Слід зазначити, що таксономічний показник синтетично характеризує зміни значень ознак досліджуваних груп. Інтерпретація даного показника така: він приймає високі значення за великих значень стимуляторів і низькі значення – малих значень стимуляторів. На рис. 1 графічно зображено динаміку зміни інтегрального показника оптимальної структури капіталу підприємства.

Проведені розрахунки показали, що коефіцієнт таксономії протягом 2010–2012 рр. приймає стабільні значення, однак зменшення значення інтегрального показника у 2013 р. свідчить про порушення фінансової стійкості підприємства ПАТ «Трест «Київміськбуд-3».

Варто підкреслити, що економічна інтерпретація таксономії свідчить, що чим ближче значення інтегрального показника до одиниці, тим структура капіталу досліджуваного підприємства є оптимальнішою. Як видно з рис. 1, інте-

гральний показник оптимальної структури капіталу у 2014 р. був найвищим, це свідчить про зростання ефективності використання власних джерел підприємства та підтверджується відповідними розрахунками.

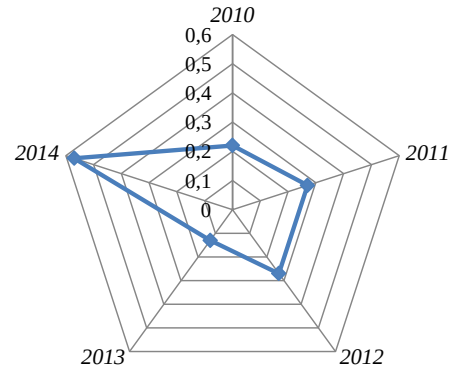


Рис. 1. Динаміка зміни коефіцієнта таксономії за 2010–2014 рр.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі узагальнення наявних методів та підходів до управління капіталом підприємства розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для оцінки оптимальної структури капіталу підприємств будівельної галузі. Із використанням даного підходу проведено аналіз динаміки показників діяльності підприємства та показників, що характеризують структуру його капіталу, визначено вплив даних показників на ефективність управління підприємством.

Серед переваг запропонованого алгоритму можна виділити:

1. Наявність відкритої інформаційної бази даних. Інформаційна база для розрахунку інтегрального показника є відкритою і доступною за рахунок статистичної і публічної звітності.
2. Оперативність здійснення процедури аналізу. Розрахунковий алгоритм дає змогу досить швидко оцінити рівень розвитку підприємства та його ранг у сукупності об'єктів дослідження.
3. Врахування впливу як позитивних показників (стимуляторів), так і негативних показників (дестимуляторів).
4. Урахування основних, найбільш важливих характеристик.

Таблиця 5

Елементи розрахунку коефіцієнта таксономії

Роки	Відстань між показником та базою порівняння (C_{io})	Показник d_i	Інтегральний показник таксономії (I)
2010	19,17	$d_{2010} = 19,17/24,53 = 0,78$	$I_{2010} = 1 - 0,78 = 0,22$
2011	17,84	$d_{2011} = 17,84/24,53 = 0,73$	$I_{2011} = 1 - 0,73 = 0,27$
2012	17,9	$d_{2012} = 17,9/24,53 = 0,73$	$I_{2012} = 1 - 0,73 = 0,27$
2013	21,3	$d_{2013} = 21,3/24,53 = 0,87$	$I_{2013} = 1 - 0,87 = 0,13$
2014	10,66	$d_{2014} = 10,66/24,53 = 0,43$	$I_{2014} = 1 - 0,43 = 0,57$

Джерело: розраховано автором за даними [7]

5. Можливість співставлення неоднорідних за виміром показників: атрибутивних, кількісних, абсолютних, відносних, середніх, інтервальних, моментних.

6. Орієнтація на реальні досягнення за результатами дослідження.

7. Висока ступінь надійності запропонованої оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: [навч. посіб.] / А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.

2. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с научной редакции В.М. Жуковой. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

3. Кожушко О. Використання методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств / О. Кожушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/ nauk_vydannya/5SljDC.pdf.

4. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа ресурсов предприятия / Н.В. Саблина, В.А. Теличко [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/porta1/Soc-_Gum/Vi/2009_3/78-82.pdf.

5. Івахненко І.С. Застосування таксономічного аналізу для визначення рівня платоспроможності підприємства / І.С. Івахненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/10_110686.doc.htm.

6. Давиденко Д.А. Використання методу таксономії для аналізу фінансової безпеки банку / Д.А. Давиденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2012/Economics/1_110616.doc.htm.

7. Фінансова звітність ПАТ «Трест «Київміськбуд-3» / Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// smida.gov.ua/db/emitent](http://smida.gov.ua/db/emitent).

ПОКАЗНИКИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

ASSESSMENT METHOD COMMERCIALIZATION OF INNOVATIVE PROJECTS

Наконечна О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Міжнародний університет фінансів

Мохонько О.М.

аспірант,
Міжнародний університет фінансів

У статті досліджено показники комерціалізації інноваційних проектів. Визначено сутність та значення категорії «комерціалізація інноваційних проектів», виявлено учасників комерціалізації інноваційних проектів, а також основні риси даного процесу. Розглянуто набір показників для проведення оцінювання комерціалізації інноваційних проектів.

Ключові слова: інноваційний проект, комерціалізація інноваційних проектів, учасники, показники оцінювання комерціалізації інноваційних проектів.

В статье исследованы показатели коммерциализации инновационных проектов. Определены сущность и значение категории «коммерциализация инновационных проектов», выявлены участники коммерциализации инновационных проектов, а также основные черты данного процесса. Рассмотрен набор показателей для проведения оценки коммерциализации инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационный проект, коммерциализация инновационных проектов, участники, показатели оценки коммерциализации инновационных проектов.

In the article the rates of commercialization of innovative projects. The essence and value categories commercialization of innovative projects «, participants identified the commercialization of innovative projects, as well as the main features of the process. We consider a set of indicators for evaluating commercialization of innovative projects.

Keywords: innovative project commercialization of innovative projects, participants, performance evaluation commercialization of innovative projects.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проектне управління набуває особливого поширення у зв'язку з його особливими технологіями, стандартами, націленістю на результати в рамках обмежень. Імпульс цьому виду управління надав перехід до нового етапу розвитку цивілізації – постіндустріальному суспільству із властивою йому спрямованістю на інновації, знання, інформацію. Формування економіки інноваційного типу – це не просто стратегічна лінія, а єдиний шлях, що дає змогу забезпечити національну безпеку, якість життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням інноватики присвячено роботи цілої низки зарубіжних і вітчизняних дослідників, у тому числі П. Друкера, М.Дж. Кластера, М.Дж. Епштейна та ін. Серйозний внесок у вивчення різних аспектів комерціалізації інноваційної діяльності, у тому числі інноваційних проектів, зробили В.П. Залуць-

кий, К.В. Ковтуненко, Н.Ю. Мирощенко [1], В.Є. Мищенко, О.Є. Паук, О.В. Станіславик.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим, незважаючи на істотні досягнення у цій галузі, все ще зберігається невизначеність щодо вибору набору показників комерціалізації інноваційних проектів на підприємстві як теоретичного, так і прикладного характеру.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні набору показників для проведення оцінювання комерціалізації інноваційних проектів шляхом вирішення таких завдань:

- дослідити категорію «комерціалізація інноваційних проектів»;
- виявити учасників комерціалізації інноваційних проектів;
- розглянути набір показників для проведення оцінювання комерціалізації інноваційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Виробництво інновацій – це складний багатоетапний процес, який вимагає ефективного управління та має свою специфіку. Він реалізується в рамках інноваційного проекту. Інноваційний проект як поняття трактується більшістю дослідників по-різному, але по суті однаково: система організаційних, фінансових, дослідницьких, виробничо-технічних і маркетингових заходів, спрямованих на створення та впровадження в умовах ринку нових продуктів, робіт, послуг, технологій, які не мають аналогів у виробничій практиці і забезпечують істотне підвищення ефективності й якості результатів діяльності підприємства [2].

Е. Харгадон визначає інноваційний проект як систему взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що представляють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих (пов'язаних із ресурсами, термінами і виконавцями), оформлених комплектом проектної документації, і забезпечують ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), яке виражене в кількісних показниках і приводить до інновації [3].

Необхідно зазначити, що інноваційні проекти належать до категорії проектів найбільш високого ризику для інвестицій, тому що прийняття рішень інновацій завжди відбувається в умовах невизначеності.

Важливим елементом інноваційного процесу є комерціалізація. Великий економічний словник дає таке визначення: «Комерціалізація – це підпорядкування діяльності цілям отримання прибутку» [4]. Поняття комерціалізації в літературі пов'язане з отриманням додаткових конкурентних переваг компанією. Конкурентні переваги, пов'язані з комерціалізацією інноваційної діяльності, є концентрованим виявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності організації, яку можна виміряти економічними показниками (додатковим прибутком, більш високою рентабельністю, ринковою часткою, обсягом продажів). Саме тому в практиці бізнесу конкурентні переваги є головною метою і результатом господарської діяльності [5].

Проте орієнтація тільки на прибуток дуже неповно відображає мотиви управлінських дій. Вибір цієї єдиної мети некоректний із різних точок зору. Так, якщо організація у своїй діяльності виходить з довгострокової перспективи, то вона повинна вкладати значні кошти в дослідження і підвищення кваліфікації кадрів. А всі інноваційні дослідження підвищують витрати виробництва і призводять до зниження прибутку. Комерціалізація спрямована на проникнення інноваційного продукту на ринок, і спо-

чатку вона може не отримувати ніякого прибутку (не тільки максимального), витрати на маркетинг інновації досить великі, і організація може зазнавати збитків.

Таким чином, комерціалізацію інноваційних проектів можна визначити як взаємовигідну взаємодію всіх учасників процесу перетворення наукового результату в ринковий продукт, які економічно зацікавлені в перетворенні наукового потенціалу в ресурс для забезпечення конкурентоспроможності, економічного і стійкого зростання.

Виділяють таких учасників комерціалізації інноваційних проектів [6, с. 52]:

1. транснаціональні корпорації і крупні компанії, які орієнтовані на діяльність на міжнародних ринках. Інноваційні проекти спрямовані на вдосконалення діяльності і завоювання нових ринків за допомогою інноваційних товарів;

2. крупні і середні компанії – орієнтовані на діяльність усередині країни. Інноваційні проекти пов'язані з підвищенням рівня конкуренції порівняно з аналогічними імпортерами виробниками;

3. венчурні компанії, венчурні фонди – орієнтовані на діяльність як на місцевому, так і на міжнародному ринках. Інноваційні проекти виступають як спосіб максимізації прибутку;

4. приватні інвестори, приватні інвестиційні компанії, які орієнтовані на діяльність переважно всередині країни. Інноваційні проекти пов'язані з підвищенням ефективності діяльності та завоювання нових сегментів ринку;

5. спеціальні інвестиційні банки інноваційної діяльності, а також комерційні банки, які мають право займатися інвестиційними банківськими послугами, орієнтовані на діяльність на міжнародних ринках. Інноваційні проекти виступають як спосіб максимізації прибутку.

Основними рисами процесу комерціалізації інноваційного проекту є [7, с. 8]:

– значний обсяг факторів, що впливають на кінцевий результат і ефективність;

– диференціація факторів із різних галузей і сфер мікро- і

макроекономіки, а також у політичній, соціальній та інших сферах;

– високий ступінь невизначеності факторів.

У загальному значенні економічний показник є кількісною й якісною характеристикою явищ і результатів [8]. У Сучасному економічному словнику економічні показники визначаються як «величини, критерії, рівні, вимірники», які дають змогу судити про стан економіки країни, регіону, підприємства, сім'ї та зміни цього стану [9].

Н.Ю. Мирошенко пропонує комплексний метод оцінювання ефективності комерціалізації інновацій [1]. Його сутність полягає у формуванні кількох груп показників, які характеризують ефективність комерціалізації інноваційної продукції підприємства (табл. 1): 1) показники економічної ефективності комерціалізації інноваційних проектів; 2) показники реалізації

ринкових можливостей суб'єкта комерціалізації інноваційних проектів; 3) показники, які характеризують набуття підприємствами порівняльних переваг під час комерціалізації інноваційних проектів; 4) показники повноти і своєчасності реалізації плану комерціалізації інноваційних проектів.

Комерціалізація інноваційного проекту є процесом упровадження деякого інноваційного продукту на ринок [7]. Даний процес характеризується відсутністю списку етапів навіть із мінімальним ступенем конкретності, оскільки він повністю залежить від особливостей кожного конкретного інноваційного проекту, які можуть бути найвищою мірою різні.

В.Є. Мищенко виділяє продуктові, технологічні інноваційні проекти, які заміщують, та інноваційні проекти, які відкривають; внутрішньоорганізаційні та міжорганізаційні [7, с. 9]. Продуктові інноваційні проекти належать до конкретного продукту або низки однотипних продуктів і не привносять будь-яких змін у технологію виробництва на відміну від технологічних. Таким чином, технологічні інноваційні проекти здебільшого складніше, різноманітніше, а також характеризуються підвищеним рівнем ризику порівняно з продуктовими. Інноваційні проекти, які заміщують, припускають повне або часткове витіснення застарілого продукту новим. Інноваційні проекти, які відкривають, привносять кошти або продукти,

Таблиця 1

Показники комерціалізації інноваційних проектів [1, с. 80–83]

№ п/п	Групи показників	Показники
1	Показники економічної ефективності комерціалізації інноваційних проектів	1) обсяг реалізації інноваційної продукції; 2) відношення обсягу інноваційної продукції до загального обсягу інноваційної продукції, яку виробляє підприємство; 3) обсяг прибутку підприємства від реалізації інноваційної продукції; 4) обсяг витрат, пов'язаних із комерціалізацією інноваційної продукції; 5) відношення обсягу прибутку підприємства від реалізації інноваційної продукції до обсягу витрат, пов'язаних із комерціалізацією інноваційної продукції; 6) відношення обсягу прибутку підприємства від реалізації інноваційної продукції до загальних витрат на розробку і комерціалізацію інноваційної продукції; 7) відношення обсягу витрат, пов'язаних із комерціалізацією інноваційної продукції до загальних витрат підприємства; 8) відношення обсягу витрат, пов'язаних із комерціалізацією інноваційної продукції до загального обсягу витрат на розробку і комерціалізацію інноваційної продукції; 9) оборотність дебіторської і кредиторської заборгованості, які виникають під час комерціалізації інноваційної продукції
2	Показники реалізації ринкових можливостей суб'єкта комерціалізації інноваційних проектів	– чисельність споживачів інноваційної продукції; – рівень диверсифікованості сегментів ринку; – відношення обсягу витрат на просування інноваційної продукції на ринку до обсягу прибутку, отриманого від реалізації інноваційної продукції; – рівень попиту на пропоновану підприємством інноваційну продукцію; – частка охоплення інноваційним продуктом ринку в структурі ринку збуту, який потенційно міг би бути охоплений підприємством, тощо
3	Показники, які характеризують набуття підприємствами порівняльних переваг під час комерціалізації інноваційних проектів	а) кількість продукції, що комерціалізується, яка є інновацією для підприємства; б) кількість продукції, що комерціалізується, яка є інновацією для ринку; в) кількість номенклатурних позицій інноваційних продуктів у загальному обсязі номенклатурних позицій продуктів підприємства; г) кількість інноваційних продуктів, які мають на ринку цінову перевагу; д) кількість інноваційних продуктів, які мають на ринку споживчу перевагу; е) кількість інноваційних продуктів, які мають на ринку логістичну перевагу, тощо
4	Показники повноти і своєчасності реалізації плану комерціалізації інноваційних проектів	– відношення кількості фактично реалізованих операцій під час комерціалізації інноваційного продукту до кількості операцій, виконання яких передбачено планом комерціалізації інноваційної продукції; – відношення числа відхилень фактичних значень показників, за якими формувалася план комерціалізації інноваційної продукції, до загальної кількості показників, які відображені у плані комерціалізації інноваційної продукції; – кількість операцій, передбачених планом комерціалізації інноваційної продукції, які коригувались під час комерціалізації у зв'язку зі зміною умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства

що не мають порівняних аналогів або функціональних попередників. Таким чином, інноваційні проекти, які відкривають, можуть бути тільки технологічними. Інноваційні проекти належать до внутрішньоорганізаційних, якщо всі етапи інноваційного процесу здійснюються однією організацією, у решті випадків вони є міжорганізаційними. Запропонована класифікація дає змогу вибрати найбільш ефективний спосіб комерціалізації вже на перших етапах інноваційного процесу, що, своєю чергою, розширює можливості прогнозування результатів інноваційної діяльності та дає можливість заздалегідь підготуватися до здійснення процесу комерціалізації.

Продуктові та технологічні інновації характеризуються різними перевагами, а отже, й різними економічними категоріями, кількісні значення яких необхідно розрахувати. Логічно, що для оцінювання комерціалізації інноваційних проектів різних категорій необхідні різні набори вихідних параметрів (табл. 2).

Як вихідні дані для оцінювання комерціалізації інноваційних проектів, загальних для всіх інноваційних проектів, слід виділити суму витрат на здійснення інноваційного процесу (передбачувані значення інвестиційних та поточних витрат), термін здійснення інноваційного процесу та сутність інновації, а як загальні результуючі показники – термін окупності інноваційного проекту, NPV, IRR.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, в умовах зростаючого попиту на інновації, використання яких забезпечують конкурентні переваги підприємству, підвищується роль пошуку ефективних способів упровадження результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у практику, зокрема комерціалізації інноваційних проектів. Розглянуто підходи до визначення набору показників, які використовуються під час оцінювання комерціалізації інноваційних проектів.

Таблиця 2

Показники комерціалізації інноваційних проектів [7]

Група інноваційних проектів	Вихідні дані	Кінцеві прогнозні показники	Результати інновації
Продуктові інноваційні проекти, які заміщують	Виручка, ціна, обсяг продажу, конкурентоспроможність, еластичність попиту	Виручка, ціна, обсяг продаж, якість	Підвищення виручки
Технологічні інноваційні проекти, які заміщують і направлені на підвищення якості	Виручка, ціна, обсяг продажу, конкурентоспроможність, еластичність попиту	Виручка, ціна, обсяг продаж, якість	Підвищення виручки
Технологічні інноваційні проекти, які заміщують і направлені на зниження затрат	Постійні затрати, змінні затрати, питомі затрати	Постійні затрати, змінні затрати, питомі затрати	Зниження затрат
Технологічні інноваційні проекти, які заміщують і направлені на підвищення продуктивності	Рівень продуктивності праці, обсяг виробництва	Рівень продуктивності праці, обсяг виробництва	Збільшення обсягу виробництва

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мирощенко Н.Ю. Комерціалізація інноваційної продукції підприємства: метод оцінювання / Н.Ю. Мирощенко, О.Є. Паук, В.П. Залуцький // Економічний вісник НГУ. – 2012. – № 3. – С. 80–85.
2. Тургаев С.А. Проектный подход в управлении инновационным развитием как фактором повышения конкурентоспособности предприятия: дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.05 / С.А. Тургаев; Институт проблем региональной экономики РАН. – Санкт-Петербург, 2014. – 179 с.
3. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / Э. Харгадон. – М.: Вильямс, 2007. – 304 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
5. Пономарев Д.А. Управление проектами коммерциализации инноваций: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Д.А. Пономарев. – М., 2012. – 22 с.
6. Крутик А.Б. Коммерциализация как путь реализации инновационных разработок / А.Б. Крутик, Л.В. Ильина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Вып.1. – Т. 7. – С. 51–55.
7. Мищенко В.Е. Моделирование и прогнозирование экономических показателей коммерциализации инновационных проектов: автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.Е. Мищенко. – Челябинск, 2014. – 24 с.
8. Русак М.А., Русак В.А. Основы финансового анализа / М.А. Русак, В.А. Русак. – Мн.: Меркавание, 1995. – 196 с.
9. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МАРКЕТИНГОВОГО ТЕСТУВАННЯ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ

ANALYSIS OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO MARKETING TESTING OF PRODUCT INNOVATIONS

Нагорний Є.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

У статті розглянуто наявні теоретико-методичні підходи до проведення процедури маркетингового тестування товарних інновацій. Охарактеризовано основні положення різних моделей тестування, що виділяються науковцями. Зазначено переваги та недоліки розглянутих моделей маркетингового тестування. Запропоновано авторський підхід до проведення процедури маркетингового тестування товарних інновацій.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційний цикл, маркетингове тестування, маркетингові фільтри, критерії фільтрації, бізнес-аналіз, результативність.

В статье рассмотрены существующие теоретико-методические подходы к проведению процедуры маркетингового тестирования товарных инноваций. Охарактеризованы основные положения различных моделей тестирования, которые выделяются учеными. Указаны преимущества и недостатки рассмотренных моделей маркетингового тестирования. Предложен авторский подход к проведению процедуры маркетингового тестирования товарных инноваций.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационный цикл, маркетинговое тестирование, маркетинговые фильтры, критерии фильтрации, бизнес-анализ, результативность.

The theoretical and methodical approaches to procedure of product innovations marketing testing are analysed in the article. The basic provisions of the various testing models are characterized. The advantages and disadvantages of reviewed models of marketing testing are specified. The author's approach to the procedure of marketing testing of product innovations is formed.

Keywords: innovation, innovative activity, innovative cycle, marketing testing, marketing filters, filter criteria, business analysis, performance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі все більшого значення набувають інновації та інноваційна діяльність, оскільки вони є важливою складовою частиною процесу забезпечення успішного розвитку і довготривалого функціонування підприємства. Однак дані офіційної статистики вказують на низьку інноваційну активність вітчизняних промислових підприємств (у 2015 р. лише 17,3% підприємств займалися інноваціями). До того ж результативність цієї незначної інноваційної активності перебуває на досить низькому рівні. Для порівняння: в Україні лише 0,5% задумів отримують комерційне втілення, тоді як у США цей показник становить 22%, в Європі – 18% [1]. Ці та інші причини перешкоджають ефективному процесу практичного освоєння інновацій. Мізерний відсоток комерціалізації вітчизняних інновацій вимагає вивчення місця маркетингу в процесі розробки інновацій. В інноваційно активних кра-

їнах практикується процедура маркетингового тестування, яка вирішує нагальну проблему щодо підвищення результативності інноваційної діяльності підприємств, а тому вона є актуальною для впровадження в діяльність вітчизняних промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У літературних джерелах процедурі маркетингового тестування приділено недостатньо уваги. Можна виділити роботи Р. Купера [2], Ж.-Ж. Ламбена [3], С.М. Ілляшенка [4], Н.І. Чухрай [5], Ю.В. Каракая [6], В.М. Щербаня [7] та ін. У своїх працях вони пропонують здійснювати процедуру тестування на різних етапах розроблення товару за допомогою певних показників-критеріїв (або критеріїв фільтрації). Робіт із маркетингового тестування дійсно мало у відкритому друці, оскільки вони можуть надати відчутні переваги певним компаніям.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Вітчизняними і зарубіжними науковцями широко розкрито окремі теоретико-методичні аспекти маркетингового тестування на різних етапах інноваційного циклу, проте поза увагою залишилися питання її комплексного проведення. Крім того, поза увагою залишається й упровадження даної процедури на ранніх етапах інноваційного циклу розроблення товару.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз теоретико-методичних підходів зарубіжних та вітчизняних науковців до процедури маркетингового тестування товарних інновацій і на цій основі розроблення авторського підходу до її проведення, що має здійснюватися комплексно на кожному етапі інноваційного циклу створення продукту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У роботі [8] наводиться визначення поняття маркетингового тестування, основні проблеми, що воно вирішує, у контексті створення інноваційної продукції, та робиться припущення, що дана процедура має здійснюватися на кожному етапі інноваційного циклу розробки товару. Із численних літературних джерел відомо, що інноваційний цикл складається з певних послідовних етапів починаючи від формування мети і генерації ідей та закінчуючи пробним пуском і виведенням нової продукції на ринок [4].

Послідовне проходження інноваційної ідеї через кожний етап циклу розроблення із застосуванням процедури маркетингового тестування є гарантією успішної інноваційної діяльності підприємства. Отже, розглянемо різні еволюційні підходи вітчизняних і зарубіжних науковців до процедури маркетингового тестування в цілому та окремих його елементів, що мають місце на певних етапах інноваційного циклу.

Ю.В. Каракай [6] розглядає маркетингове тестування на рівні генерації і відбору інноваційних ідей. Він обґрунтував доцільність застосування факторного підходу для відсіву безперспективних ідей та ідей, які необхідно доопрацювати. Аналіз впливу факторів середовища дав змогу поділити їх на три групи, що утворюють специфічні «фільтри», використання яких дає змогу відхиляти або приймати інноваційні ідеї, а послідовний аналіз відповідності ідеї кожній із груп факторів дав можливість запропонувати модель «трьох фільтрів» (рис. 1). До першого фільтру належать соціальні, ринкові та екологічні фактори (фактори макросередовища). До другої групи факторів (фільтр 2) належать: діловий ризик, конкуренція, відповідність законам і безпека споживання (фактори обґрунтування товарних пріоритетів). Останній фільтр утворюють фактори, що визначають можливість реалізації проектів інновацій: потенціал виробництва, функціональна завершеність, необхідні капіталовкладення, період

окупності, рентабельність, розмір ринку та ін. (фактори оцінки комерційної діяльності).

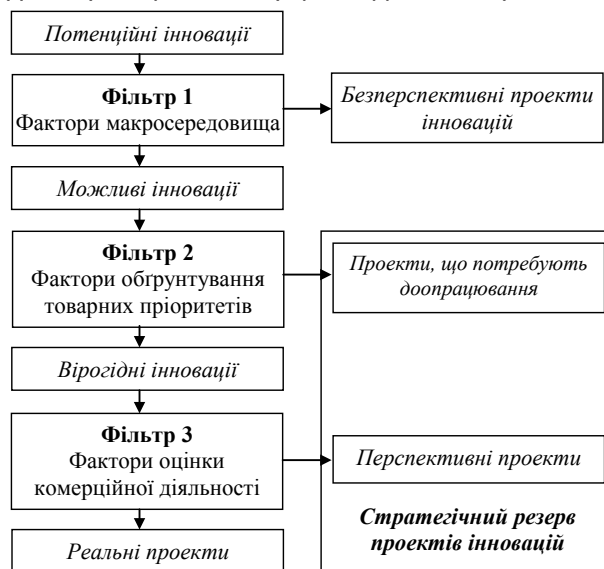


Рис. 1. Модель «трьох фільтрів» відбору реальних проектів інновацій (за Ю.В. Каракаєм)

За В.М. Щербанем [7] маркетингове тестування повинно виконуватися в два етапи (рис. 2). Перший етап – тестування концепції, тобто перевірка впливу концепції інноваційного товару на групи цільових споживачів. Вона може бути представлена у вигляді опису, дослідного зразка, віртуально. Другий етап – це тестування його прототипу. Тут автор виділяє два підходи:

1. Технологічне тестування – наскільки повно реалізовані у прототипі умови технічного завдання. Даний вид тестування може проводитися як у лабораторних умовах за участю професійних інженерів тестувальників, так і в «польових» – за участю споживачів.

2. Випробування товару в ринкових умовах, це імітація виходу фірми на ринок з новим товаром. Мета – визначення шансів новинки та її маркетингової стратегії на ринковий успіх. Автор пропонує такі методи: випробування прототипу на моделі ринку та пробний маркетинг з його різними варіантами.

Досить цікавим є підхід, що запропонував Р. Купер [2, с. 438–455]. У процесі створення інноваційного товару необхідно виділити «критичні точки», тобто моменти, коли потрібно приймати рішення про те, продовжувати розробку проекту або припинити її. Це своєрідні «ворота» для вибраковування невдалих проектів:

1. Відсівання на етапі бізнес-аналізу. Прийняття рішення про те, чи варто витратити ресурси на здійснення проекту.

2. Відсіювання у разі ухвалення рішення про перехід до етапу розробки – сигнал для початку повномасштабної розробки товару.

3. Відсіювання у разі ухвалення рішення про запуск у комерційне виробництво.

4. Кінцева критична точка – ретроспективний аналіз того, що сталося, і які висновки із цього можна зробити. Виконується після здійснення запуску що сигналізує про закінчення проекту.

Перелік точок прийняття рішень доповнюється необхідною звітністю, критеріями відбору, щоб переконатися, що лише кращі проекти переходять на наступну стадію процесу розробки.

Сама модель розроблення інноваційного продукту, що враховує елементи маркетингового тестування, має назву критичних точок, або воріт, для вибраковування невдалих проектів (рис. 3).

Н.І. Чухрай [5] на етапі відбору ідей інновацій пропонує застосовувати «контрольний фільтр», який дає змогу оцінити ідеї за ознакою рівня задоволення потреб споживачів. За результа-

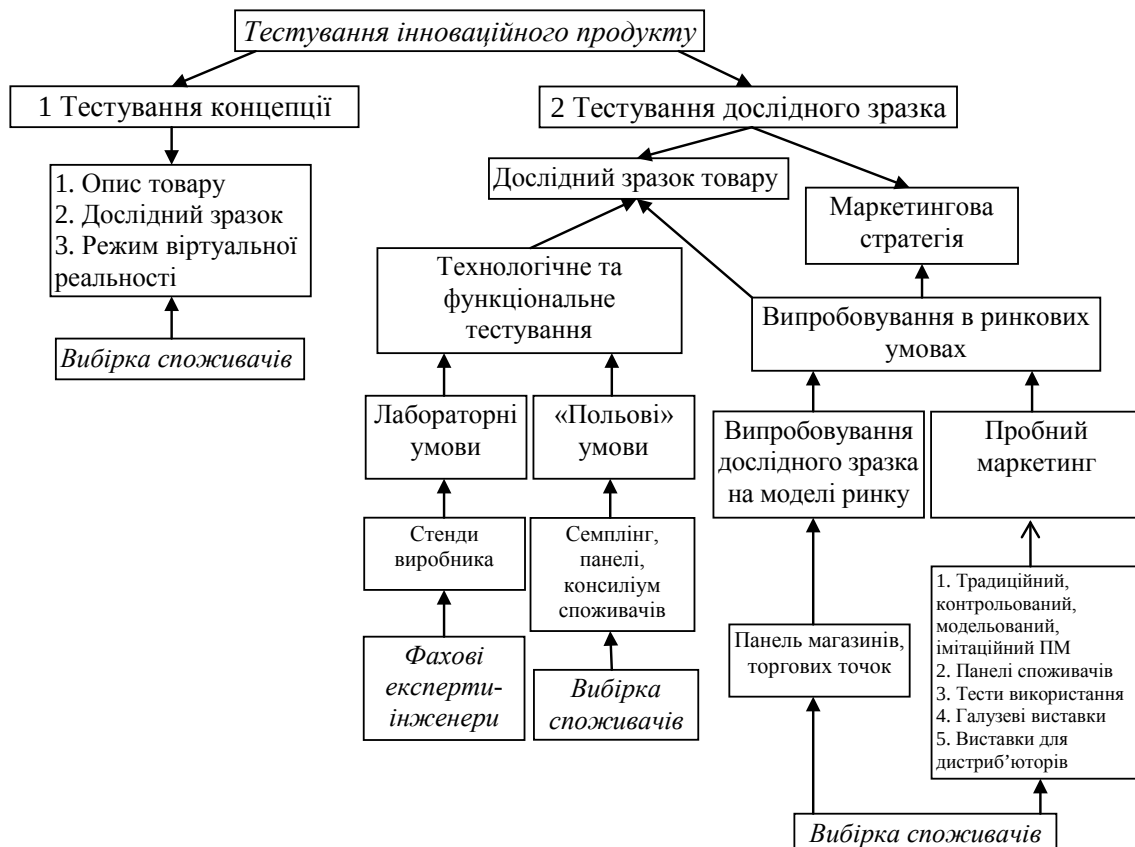


Рис. 2. Модель маркетингового тестування інноваційного продукту (за В.М. Щербанем)

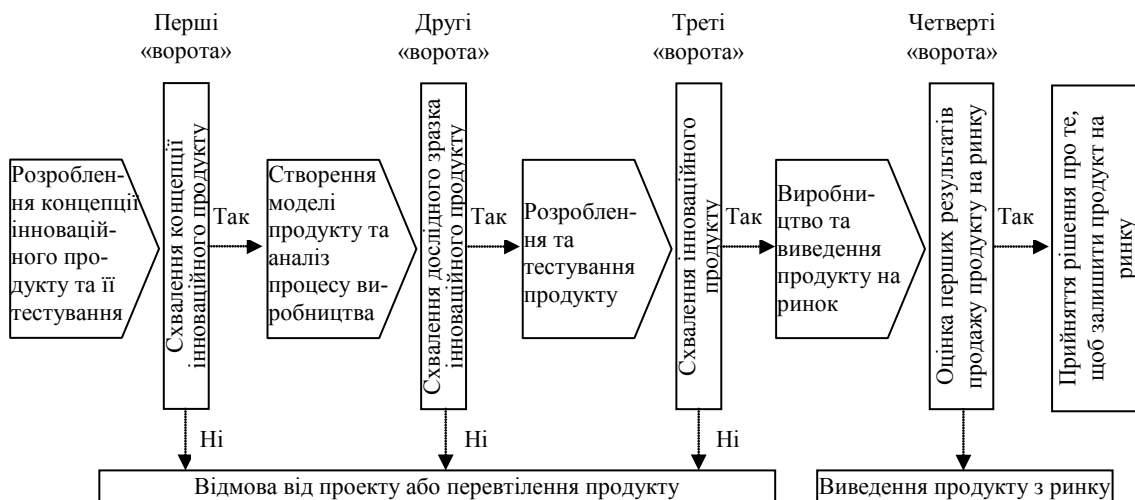


Рис. 3. Модель «критичних точок», або «воріт», маркетингового тестування інноваційного продукту (за Р. Купером)

тами такого «фільтрування» ідеї розподіляються на безперспективні, ідеї далекої перспективи та перспективні. Далі виконується розрахунок показника якості перспективних ідей та відбувається остаточний відбір ідей за сукупними критеріями, що характеризують науково-технічний рівень і стратегічну привабливість пропозиції: якість товару, патентоздатність, кваліфікація кадрів.

На етапі створення прототипів автор пропонує провести функціональний тест інновації для виявлення її відповідності потребам ринку. Не виключається і етап пробного маркетингу.

На етапі генерації ідеї нового товару О.М. Хотящева [9] пропонує створити систему комплексного використання всіх можливих джерел новацій, що дає змогу акумулювати велику кількість альтернативних пропозицій і протестувати раціональність ідей із точки зору їх збігу за різними джерелами (рис. 4). На етапі відбору ідей відбувається дворівнева оцінка альтернатив. Спочатку здійснюється внутрішня оцінка ідеї за двома напрямками: відповідністю ідеї корпоративній маркетинговій стратегії та оцінкою технологічних можливостей підприємства. Зовнішня – пробні продажі ідей за допомогою маркетингових досліджень.

Автор також пропонує на етапі бізнес-аналізу тестувати прототип маркетингової програми; на етапі розробки товару – лабораторні тестування дослідних зразків; на етапі випробовування в

умовах ринку – тестування на пробних і штучних ринках.

Досить цікавою є модель маркетингового тестування, що запропонував відомий фахівець у галузі маркетингу Ф. Котлер [10] (рис. 5), за якою тестування відбувається на рівнях ідеї, концепції та дослідного зразка інноваційного продукту.

Фільтрація ідей інновацій відбувається у три етапи. Спочатку максимальна кількість згенерованих ідей зазнає «грубого» фільтрування, а його результатом є класифікація ідей на перспективні, припустимі та безперспективні. Потім усі перспективні ідеї перевіряються за різними критеріями, а за їх результатами формується масив із відібраних ідей, що підлягають повномасштабній перевірці на останньому етапі фільтрації. За результатами тестування концепцій інноваційного продукту відбувається її зарахування до розряду безпрограшних, малоефективних або невдалих. Етап випробовування дослідних зразків виконується у формі альфа-та бета-тестування. Альфа-тестування – випробування на стендах виробника щодо технічної можливості розробити і виготовити виріб заданого рівня якості; функціональні та технічні тести; тести виробництва. Бета-тестування – випробування із залученням цільових покупців для визначення їх реакції, споживчих якостей, наміру зробити покупки та оцінки комерційної рентабельності проекту та його ринкових шан-

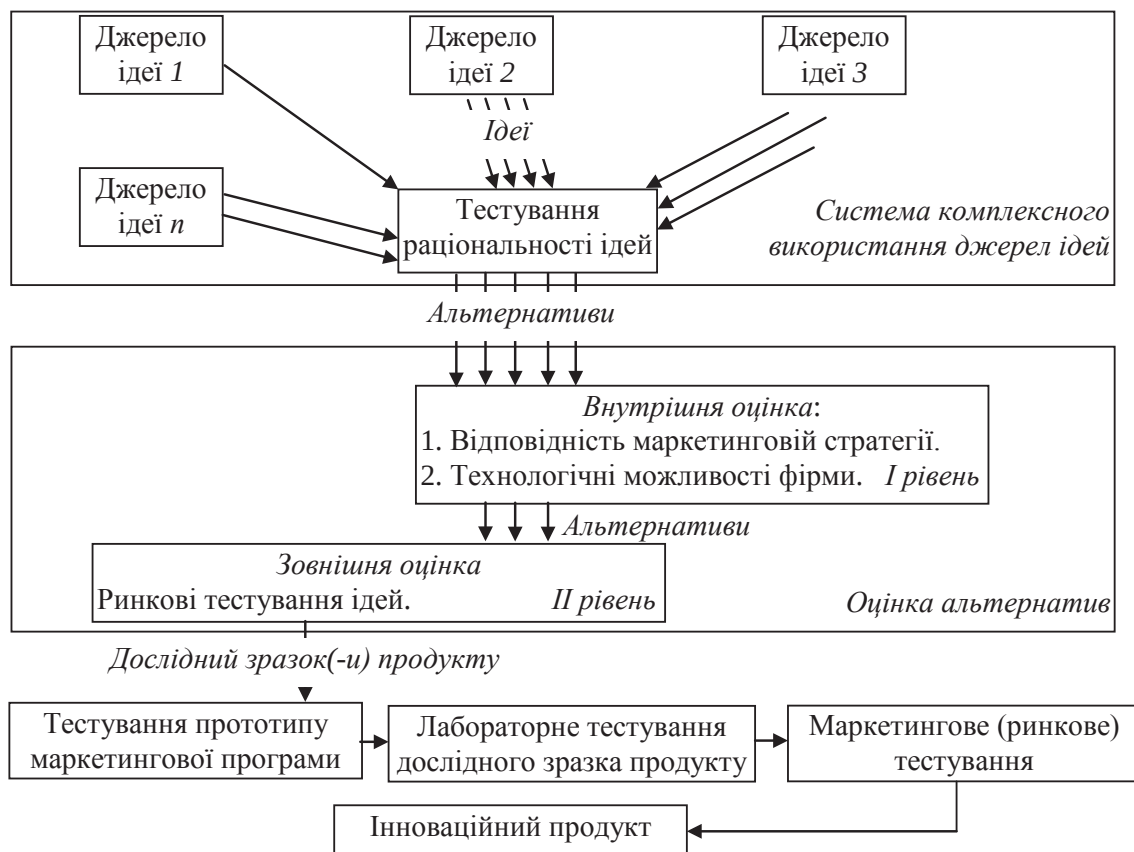


Рис. 4. Процес маркетингового тестування (за О.М. Хотящеву)

сів. Позитивні результати тестування дослідних зразків є сигналом до початку заключного випробовування – пробний маркетинг (або ринкове тестування) з його різними варіантами.

Розглянемо переваги та недоліки наведених вище моделей маркетингового тестування інноваційних продуктів (табл. 1).

Отже, жодна з розглянутих моделей маркетингового тестування не відрізняється комплексністю, а передбачає проведення дій лише на окремих етапах інноваційного циклу розроблення продукту. Відсутність вимоги комплексності свідчить про високу ймовірність помилки під час проектування і розроблення інноваційної продукції, що в кінцевому підсумку призведе до появи на ринку продукції, яка не буде відповідати потребам і запитам споживачів.

Тому запропонуємо авторський підхід до проведення процедури маркетингового тестування, в якому має бути дотриманою вимога комплексності. Нами пропонуються різні маркетингові фільтри, через які повинні просіюватися інноваційні ідеї, перебуваючи на кожному етапі інноваційного циклу, перед тим як одна з них (найбільш перспективна ідея) втілиться в

інноваційну продукцію. Схематично діяльність зі створення нових продуктів пропонуємо у вигляді «лійки» інновацій, з n -ю кількістю маркетингових фільтрів (рис. 6).

На основі узагальнення різних еволюційних підходів до маркетингового тестування та авторських доповнень запропонуємо основні інструменти (маркетингові фільтри), що можуть бути використані на кожному етапі ІЦРТ.

1. Аналіз відповідності внутрішніх можливостей розвитку зовнішнім. На даному етапі можна застосовувати портфельні методи аналізу (SWOT, PEST, BCG, GAP, MKGE).

2. Генерація ідей. Інструменти – маркетингові дослідження споживачів та традиційні і нетрадиційні методи генерації ідей.

3. Відбір прийнятних ідей – методи контрольних питань, критеріїв фільтрації, портфельні методи, метод аналітичної мережної оцінки, а також сумісний аналіз. Окрім того, доцільно розраховувати умовний показник якості ідеї, рейтинг ідеї, ймовірність успіху ідеї, рівень новизни ідеї.

4. Розробка задуму нового товару і його перевірка – метод контрольних питань, метод бальної оцінки, методи прогностичної цінності заявлених

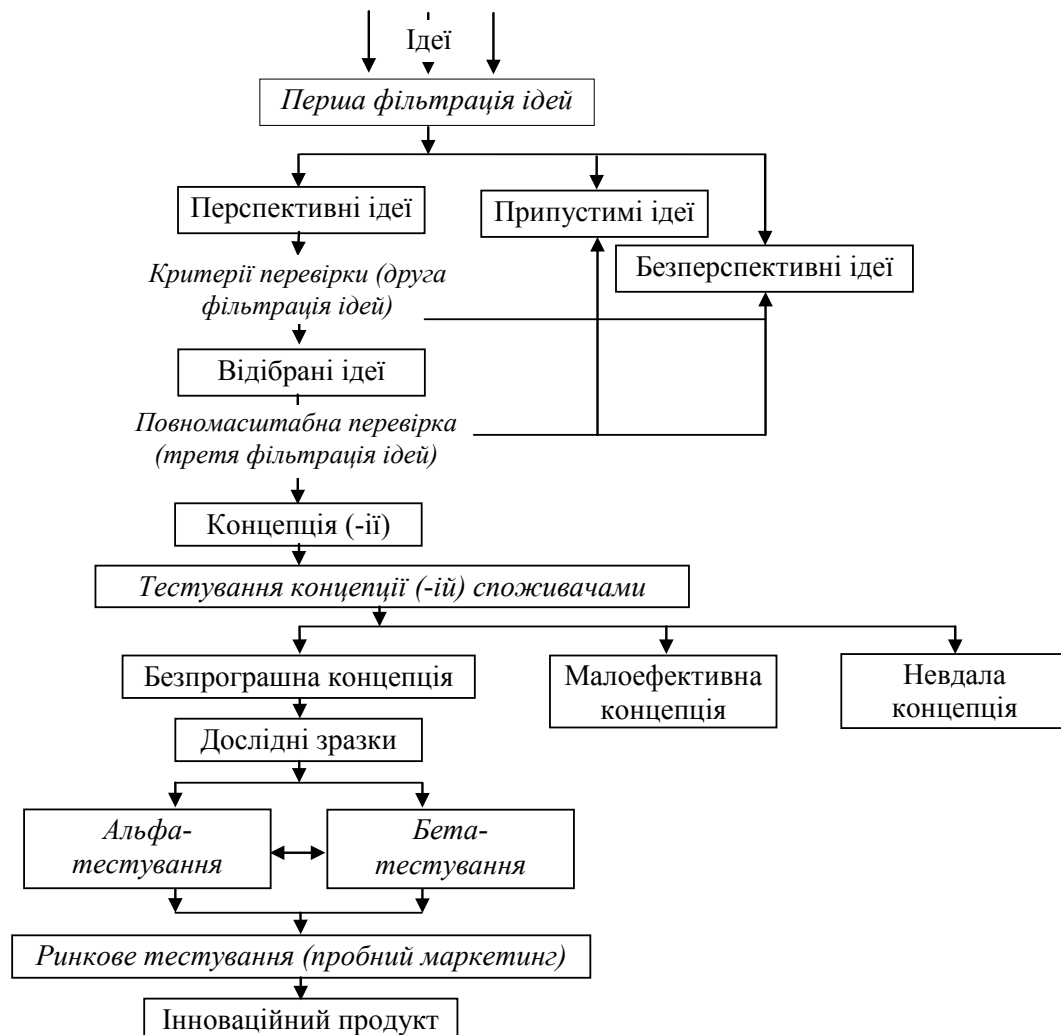


Рис. 5. Модель маркетингового тестування (за Ф. Котлером)

споживачами намірів зробити покупку, спільний аналіз. На даному етапі потрібно провести тестування концепції за участю цільових споживачів.

5. Аналіз ринку і розробка стратегії маркетингу. Методики проведення ринкових досліджень; прогнозування обсягу попиту; сегментації ринку; розроблення товарної, збутової, цінової й комунікаційної політики.

6. Оцінка можливостей досягнення цілей маркетингової стратегії. Методи функціонально-вартісного аналізу, техніко-економічний аналіз, методи оцінки економічної ефективності (аналіз беззбитковості, аналіз ризику, NPV, IRR).

7. Розробка нового товару. Конструкторські і технологічні підходи, підходи до організації виробничого процесу. Лабораторні та експлуатаційні тести прототипу, тести виробництва.

8. Випробування в умовах ринку. Споживчі та ринкові тести нової продукції. Методики пробоного маркетингу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Маркетингове тестування – це оцінка ринкової успішності товарної інновації та її маркетингової стратегії, а в кінцевому підсумку підвищення рівня активності і результативності інноваційної діяльності підприємства. За його допомогою можна прийняти обґрунтоване рішення про продовження робіт над новинкою чи припинення їх. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення теоретико-методичних засад механізму впровадження маркетингового тестування товарних інновацій у практичну діяльність промислових підприємств.

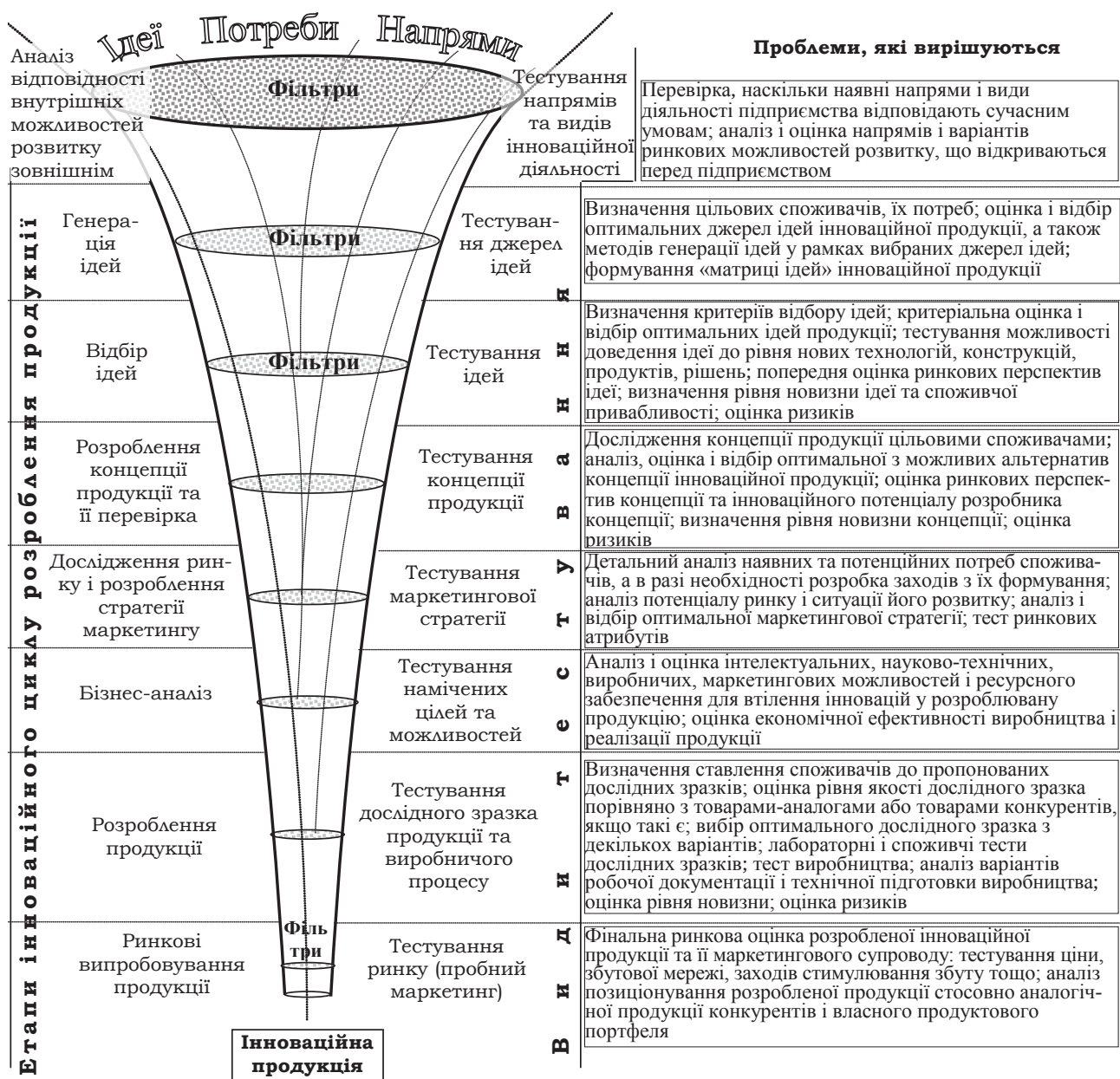


Рис. 6. «Лійка» виокремлення перспективних товарних інновацій

Таблиця 1

Переваги та недоліки розглянутих моделей маркетингового тестування

Автор моделі	Переваги	Недоліки
Ю.В. Каракай. Модель «трьох фільтрів» [6]	Простота. Одночасно можна протестувати багато проектів	Можна лише використовувати на етапах відбору ідей та концепцій. Застосування тільки факторного підходу для відсівання ідей. Тестування проводиться без участі споживачів. Відсутність комплексності
В.М. Щербань [7]	У тестуванні безпосередньо беруть участь споживачі. Модель передбачає реальне виведення товару на ринок	Тестуванню підлягають лише концепція та прототип продукту. Відсутність комплексності
Р. Купер. Модель «критичних точок» або «воріт» [2]	Постадійний процес відбору, і таких стадій чотири. Наявність ретроспективного аналізу (тестування товару на етапах життєвого циклу)	Відсутні критерії, за якими відбувається відхилення невдалих нових товарів. Відсутність комплексності
Н.І. Чухрай [5]	Простота. Одночасно можна протестувати багато проектів. У тестуванні безпосередньо беруть участь споживачі	Під тестування підпадає лише дослідний зразок нового продукту. Відсутність комплексності
О.М. Хотящева [9]	Модель передбачає реальне виведення товару на ринок. У тестуванні безпосередньо беруть участь споживачі	Відсутні критерії, за якими виконується тестування раціональності джерел ідей. Відсутність комплексності
Ф. Котлер [10]	Найбільш повна модель тестування. У тестуванні безпосередньо беруть участь споживачі. Модель передбачає реальне виведення товару на ринок. Різноманітні оцінки.	Відсутність комплексності

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Длигач А. Проектное управление в маркетинге / А. Длигач // Новый маркетинг. – 2009. – № 5. – С. 41–44.
2. Купер Р.Г. Разработка новых товаров / Р.Г. Купер // Маркетинг; под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
4. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна. – Суми: Університетська книга, 2007. – 281 с.
5. Чухрай Н.І. Товарна інноваційна політика: [підручник] / Н.І. Чухрай, Р. Патора. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.
6. Каракай Ю.В. Маркетинг на ринку інноваційних товарів: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 / Ю.В. Каракай; ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008. – 29 с.
7. Щербань В.М. Створення товару: маркетингове, конструкторське та технологічне забезпечення: [навчальний посібник] / В.М. Щербань, К.М. Таньков, І.С. Задорожний. – Київ: Професіонал, 2007. – 288 с.
8. Нагорний Є.І. Формування поняття «маркетингове тестування» в контексті створення нової продукції / Є.І. Нагорний, О.С. Телетов // Вісник Хмельницького університету. – 2009. – № 5. – Т. 3(140). – С. 116–120.
9. Хотящева О.М. Инновационный менеджмент: [учебное пособие] / О.М. Хотящева; 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
10. Маркетинг: [підручник] / В. Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко [та ін.]; 4-те вид. – К.: Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2009. – 648 с.

ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

PRECONDITIONS AND FEATURES OF PERSONNEL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Вороніна А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Дніпровський державний технічний університет

Ніколаєва К.М.

студентка,
Дніпровський державний технічний університет

У статті досліджено основні об'єктивні й особистісні фактори розвитку персоналу. Визначено особливості сучасного підходу до розвитку персоналу. Рекомендовано етапи розвитку персоналу металургійного підприємства. Рекомендовано та охарактеризовано основні завдання розвитку персоналу. Запропоновано основні блоки системи розвитку персоналу підприємства.

Ключові слова: розвиток, персонал, перепідготовка, підвищення кваліфікації, професіоналізм, компетентність.

В статье исследованы основные объективные и личностные факторы развития персонала. Определены особенности современного подхода к развитию персонала. Рекомендованы этапы развития персонала металлургического предприятия. Рекомендованы и охарактеризованы основные задачи развития персонала. Предложены основные блоки системы развития персонала предприятия.

Ключевые слова: развитие, персонал, переподготовка, повышение квалификации, профессионализм, компетентность.

We investigated the basic objective and personal factors of staff development. We determined the features of the modern approach to personnel development. We recommended stages of staff development of metallurgical enterprise. We recommended and described the main tasks of personnel development. We proposed the main components of the system of personnel development of the enterprise.

Keywords: development, staff, refresher training, professional development, professionalism, competence.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах розвиток персоналу набуває особливого значення і стає невід'ємною умовою успішного функціонування будь-якої організації, оскільки він є одним із ключових напрямів на шляху до здобуття виробничою організацією економічної стійкості та конкурентоспроможності. Для здійснення ефективного розвитку персоналу слід урахувати передумови та особливості розвитку персоналу металургійних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні, методичні та прикладні питання розвитку персоналу підприємства є предметом наукових досліджень В. Дериховської, В. Верхоглядова, В. Свісна, Ю. Лисенко, А. Литвиненка, Н. Маркової, Дж. Обер-Кріса, І. Грузіна та ін. Наукові дослідження вказаних учених

були спрямовані на визначення сучасного змісту розвитку персоналу, основних його форм, особливостей даного процесу тощо. Проте наукові праці зарубіжних учених у вітчизняних умовах можуть використовуватися лише частково, оскільки вони не є адаптованими до специфіки сучасних умов функціонування підприємств України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити основні передумови та особливості розвитку персоналу на вітчизняних металургійних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сучасному етапі розвитку вітчизняного підприємства характеризується поступовим вичерпанням екстенсивних засобів і зовнішніх джерел економічного зростання, тому виникає необхідність пошуку виробничими організаціями внутрішніх резервів підвищення ефективності своєї господарської діяльності.

Аналіз процесу розвитку персоналу металургійних підприємств (ПАТ «ДМКД», ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ», ПАТ «Євраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського» тощо) дав змогу сформулювати об'єктивні фактори, що викликають необхідність удосконалення системи розвитку персоналу (рис. 1). Вітчизняні виробничі організації зобов'язані займати активну позицію на ринку, вести пошук нових кадрів і одночасно пристосовувати власні кадри до сучасних вимог через механізми навчання і динамічні організаційні перебудови [1, с. 195].

Не слід забувати і про особистісні чинники, які можуть проявлятися по-своєму на кожному підприємстві, і пов'язані вони, як правило, з рос-

том об'єктивних вимог до кваліфікації кадрів, ускладненням робіт, професійним просуванням працівників, їх особистісними потребами в самореалізації і т. д. [2, с. 119]. До особистісних чинників розвитку персоналу слід віднести: бажання працівників розширити та проявити свої можливості (знання, вміння) у професійній діяльності; прагнення до розширення та сумісництва обов'язків; бажання працівників займати більш високі посади; прагнення працівників бути конкурентоспроможними на ринку праці тощо.

Узагальнюючи практичний досвід металургійних підприємств (ПАТ «ДМКД», ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ», ПАТ «Євраз-Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського» тощо), можемо

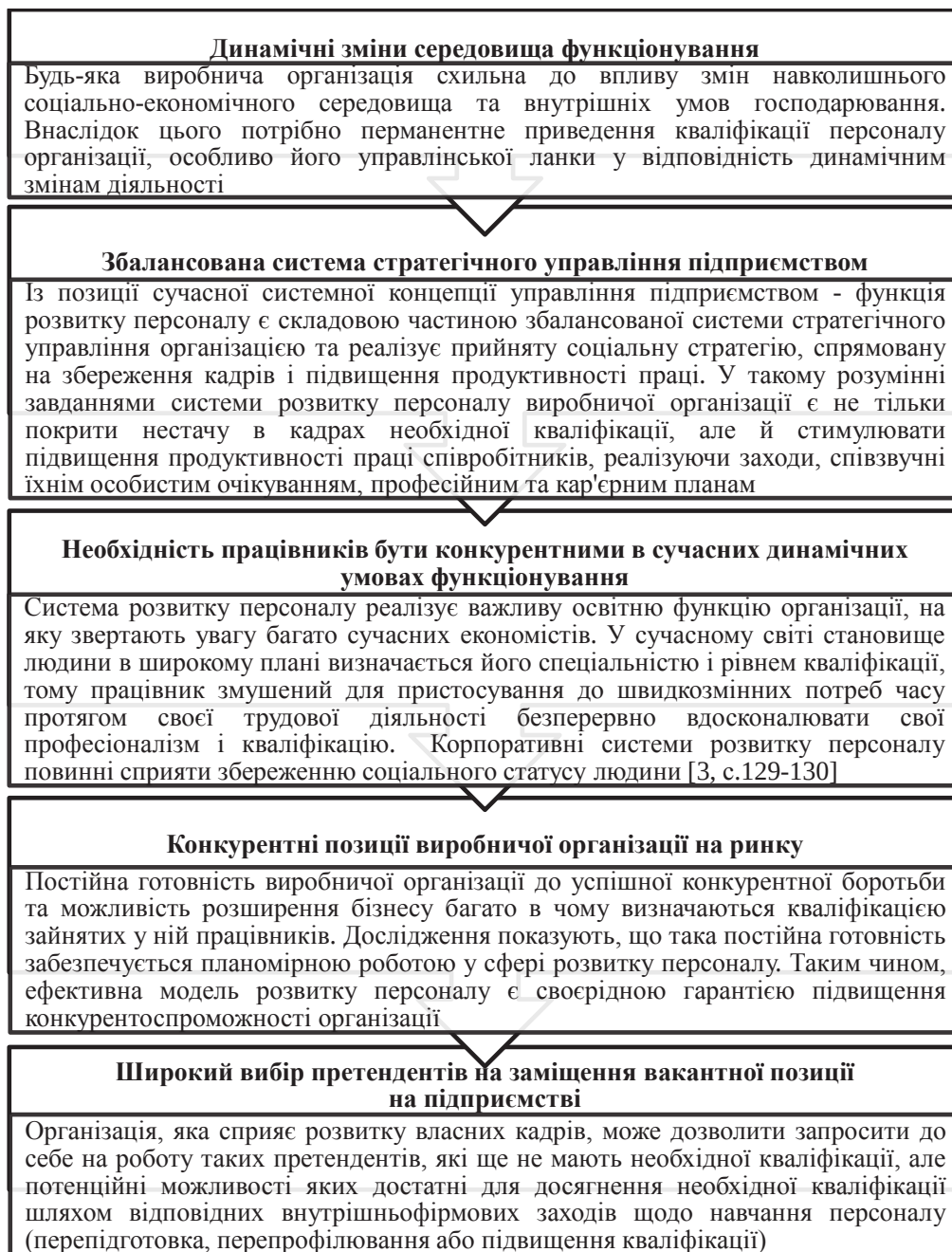


Рис. 1. Об'єктивні фактори розвитку персоналу металургійних підприємств

виділити ключові особливості сучасного підходу до розвитку персоналу:

- розвиток персоналу представляє собою планомірні зміни;
- підхід до розвитку персоналу повинен бути системним;
- розвиток персоналу реалізується для збільшення трудового потенціалу працівників як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі;
- розвиток персоналу націлений як на збільшення трудового потенціалу окремого працівника, так і на зростання потенціалу колективу організації в цілому.

Уважаємо, що розвиток персоналу металургійних підприємств повинен базуватися на концепції «трьох станів»: майбутнє (бажаний трудовий потенціал працівників або окремого працівника організації), сьогодення (наявний поточний (базовий) рівень трудового потенціалу працівників або конкретного працівника організації), перехідний стан (від сьогодення до майбутнього) і повинен складатися з етапів, які наведені на рис. 2.

Формально процес розвитку персоналу виробничої організації починається з визначення потреби у зміні трудового потенціалу її працівників (окремого працівника) та визначення бажаного

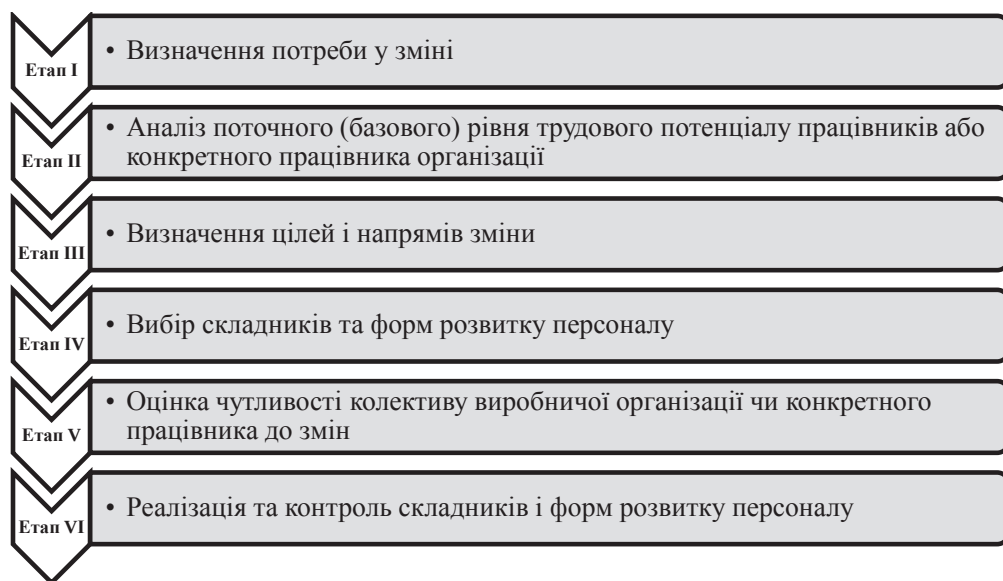


Рис. 2. Етапи розвитку персоналу металургійного підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [4–6]

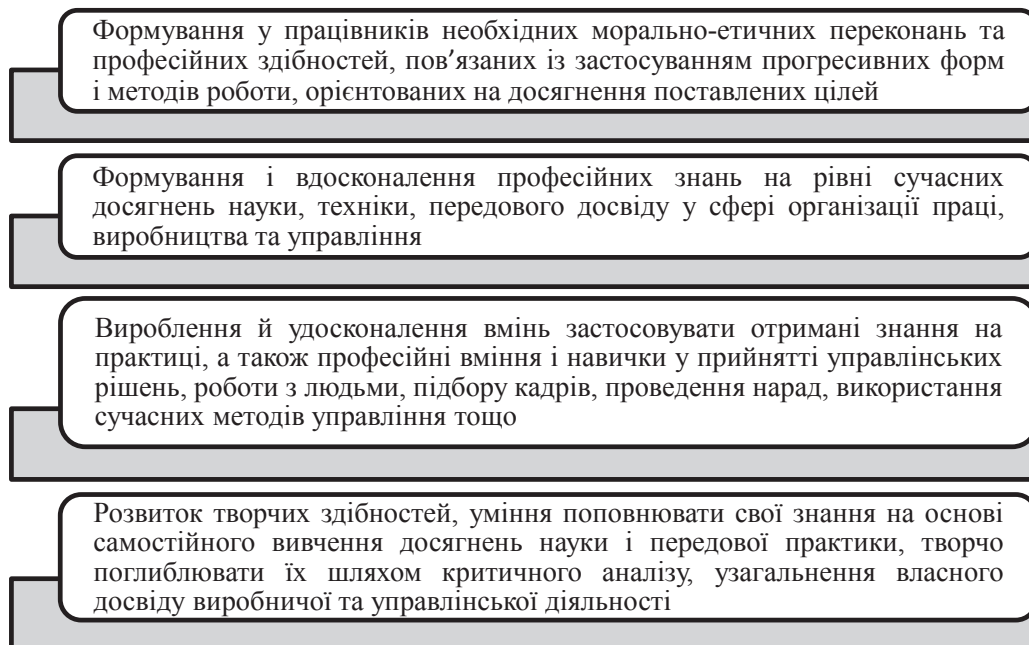


Рис. 3. Основні завдання розвитку персоналу металургійного підприємства

ного стану трудового потенціалу підприємства (її окремого працівника). На даному етапі визначаються цілі розвитку, якісні та кількісні характеристики необхідного рівня трудового потенціалу працівників (конкретного працівника).

Потреба у змінах може з'явитися в результаті дії різних факторів: упровадження сучасної технології виробництва, реорганізації діяльності у зв'язку з появою нових напрямів роботи, зміни характеру взаємовідносин із зовнішнім середовищем. У будь-якому разі повинна спостерігатися різниця між бажаним і реальним рівнем трудового потенціалу працівників підприємства (окремого працівника).

Аналіз поточного (базового) рівня трудового потенціалу працівників (конкретного працівника) організації полягає у визначенні сукупності наявних якостей працівника чи працівників організації, що визначають можливість і межі їх участі у трудовій діяльності. Трудовий потенціал визначає: особисті або групові характеристики (тип темпераменту, фізичний і психологічний стан тощо); рівень підготовки (загальноосвітньої, професійної, здатність професійного зростання); ставлення до праці (творчість, дисципліна, відповідальність, ініціативність, досвід, трудові навички, стаж роботи в рамках конкретної професії тощо).

Етап визначення цілей і напрямів зміни трудового потенціалу пов'язаний із визначенням завдань, які необхідно вирішити в процесі розвитку персоналу виробничої організації (рис. 3). Цілі і завдання в галузі розвитку персоналу повинні бути тісно взаємопов'язані з діяльністю самої організації, її цілями і завданнями, тому передусім необхідно сформулювати перелік наявних і прогнозованих проблем комплексного соціально-економічного розвитку організації.

Наступний етап передбачає вибір складників і форм розвитку персоналу, які найбільш ефективно задовольняють потреби підприємства, на основі яких необхідно розробити заходи розвитку персоналу, проект і план виконання даних заходів.

Оцінка чутливості колективу виробничої організації чи конкретного працівника до змін. Нині не існує універсальних характеристик сприйнятливості колективу (окремого працівника) до очікуваних змін. Наявна практика свідчить про те, що оцінку слід проводити на рівні особистісно-психологічних характеристик працівників організації. Дані характеристики дають можливість класифікувати персонал щодо розвитку, оцінити його інноваційний потенціал і психологічну готовність до участі в різних формах підвищення кваліфікації, перепідготовки і т. д.

Останній етап – реалізація та контроль складників і форм розвитку персоналу. Успіх цього етапу багато в чому визначається наявністю високого рівня внутрішньої (з боку конкретного працівника) чи зовнішньої (з боку організації) мотивації до розвитку. Досягти необхідного

рівня мотивації працівників можна за допомогою їх інформування, проведення консультацій, семінарів і т. д. Уважаємо, що контроль можна здійснювати за допомогою проведення оціночних процедур: анкетування, тестування, експертного спостереження. До складу робочої групи перегляду розвитку персоналу повинні входити працівники відділу кадрів.

Отже, вважаємо, що система розвитку персоналу підприємства повинна складатися з трьох блоків (на рис. 4).

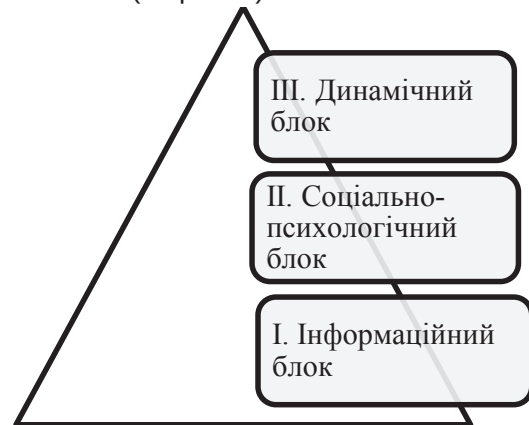


Рис. 4. Основні блоки побудови ефективної системи розвитку персоналу підприємства

I. Інформаційний блок передбачає отримання інформації для набуття працівником умінь, навичок, знань за допомогою використання методів навчання працівників, підвищення кваліфікації та перепідготовку.

Уважаємо, що даний блок повинен базуватися на низці основних принципів, таких як:

- науковість та інформативність, які полягають у використанні новітніх досягнень наукової думки, структуризації інформації та виділенні пріоритетності знань, які слід донести до працівників для ефективного виконання ними поставлених цілей та завдань;

- орієнтація на практичне використання отриманих знань;

- активність (мінімізація використання в ході навчання лекційної подачі матеріалу і максимально широке використання методів активного навчання, що вимагають високого ступеня активності й особистого залучення персоналу до навчального процесу).

II. Соціально-психологічний блок містить психологічний аспект розвитку працівника, адаптування працівника до можливих змін у виді діяльності чи функціональних обов'язках, сприяє вдосконаленню соціальної структури персоналу в цілях поступового подолання розбіжностей між соціальними групами працівників тощо.

III. Динамічний блок пов'язаний із кар'єрним рухом працівника по горизонталі чи вертикалі, його зарахування до резерву на заміщення керівних посад. Даний блок не повинен орієнтуватися на формальний підхід під час формування

резерву та здійснення кар'єрного руху працівників, орієнтуючись лише на вік, стаж роботи, освіту та повинен урахувати такі критерії:

- мотивацію праці – інтерес до професійних проблем і творчої праці, прагнення до розширення кругозору, орієнтація на перспективу, успіх і досягнення, готовність до соціальних конфліктів в інтересах працівників і справи, до обґрунтованого ризику;

- професіоналізм і компетентність – освітні та вікові обмеження, стаж роботи, рівень професійної підготовки, самостійність у прийнятті рішень і вміння їх реалізувати, здатність до ведення переговорів, аргументування своєї позиції, відстоювання її та ін.;

- особистісні якості і потенційні можливості – висока міра інтелігентності, уважність, гнучкість, доступність, авторитетність, тактовність, комунікабельність, організаторські здібності, нервово-психічна й емоційна стійкість і т. д.

Отже, рекомендовані блоки системи розвитку персоналу підприємства враховують основні елементи даної системи, а застосування їх дасть змогу оптимізувати кадровий потенціал підприємства за рахунок збільшення ефективності системи розвитку персоналу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. До здійснення розвитку персоналу підприємства спонукає низка об'єктивних та особистісних факторів, а саме: динамічні зміни бізнес-середовища, конкурентні позиції виробничої організації на ринку, широкий вибір претендентів на заміщення вакантної позиції на підприємстві, ріст об'єктивних вимог до кваліфікації кадрів, ускладнення робіт, професійне просування працівників, бажання працівників розширити та проявити свої можливості (знання, вміння) у професійній діяльності; прагнення до розширення та сумісництва обов'язків; бажання працівників займати більш високі посади; праг-

нення працівників бути конкурентоспроможними на ринку праці тощо. Тому система розвитку персоналу повинна в пріоритеті вирішувати не тільки завдання підвищення кваліфікації та перепідготовки, але й формувати єдину культуру всередині організації та єдині стандарти якості роботи, створювати кадровий резерв, знижувати ризики втрати накопичених знань і розриву технологічного ланцюжка під час здійснення професійних обов'язків працівниками підприємства тощо.

Слід зауважити, що система розвитку персоналу сприятиме розвитку внутрішньовиробничої мобільності кадрів і в кінцевому підсумку створенню конкурентоспроможного кадрового потенціалу організації. Отже, цілями стратегічно-орієнтованого розвитку персоналу вітчизняних металургійних підприємств повинні бути:

- підтримання у працівників прагнення до підвищення рівня їх кваліфікації;

- здійснення контролю, оцінка кваліфікації та потенціалу окремих співробітників і стратегічного кадрового потенціалу організації в цілому;

- збереження та сприяння розширенню індивідуальної і/або групової стратегічно-орієнтованої кваліфікації персоналу;

- створення кадрового резерву.

Успішне вирішення завдання організації ефективного управління розвитком персоналу забезпечить створення додаткових умов для підвищення мобільності, мотивації та саморегуляції працівників, прискорення процесу їх адаптації до мінливих умов бізнес-середовища.

До перспектив подальших досліджень слід віднести розробку інноваційної моделі розвитку персоналу вітчизняних металургійних підприємств, яка була б орієнтована на формування професійних, інтелектуальних, творчих, соціально-психологічних якостей працівників як основних чинників активізації їх інноваційного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко А.М. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення / А.М. Ткаченко, К.А. Марченко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1(35). – С. 194–197.
2. Берьозкіна А.Ю. Стратегічне управління розвитком персоналу організації / А.Ю. Берьозкіна, К.М. Ніколаєва // Молодий вчений. Ч. 1. – № 12. – С. 119–122.
3. Петрова І.Л. Стратегічне управління розвитком персоналу / І.Л. Петрова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 5(50). – С. 128–132.
4. Берьозкіна А.Ю. Моделювання процесу професійного розвитку персоналу вітчизняних підприємств / А.Ю. Берьозкіна, К.М. Ніколаєва // Регіональна економіка та управління. – № 1. – С. 84–88.
5. Вороніна А.В. Моделювання процесу розвитку персоналу металургійного підприємства / А.В. Вороніна, К.М. Ніколаєва // Молодий вчений. – № 7. – С. 21–25.
6. Вороніна А.В. Організація професійного навчання персоналу на вітчизняних підприємствах / А.В. Вороніна, К.М. Ніколаєва // XI Всеукраїнська студентська Інтернет-конференція «Сучасний стан, ретроспективи та перспективи розвитку економічної системи України». – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2016. – С.127–129.

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ

INVESTMENT SECURITY INDUSTRIAL ENTERPRISES: SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT

Наконечна О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Міжнародний університет фінансів

Ніколаюк В.В.

аспірант,
Міжнародний університет фінансів

У статті досліджено науково-методичні підходи до оцінювання інвестиційної безпеки промислових підприємств. Визначено сутність та значення категорії «інвестиційна безпека підприємства», розглянуто фактори, що на неї впливають. Систематизовано методики оцінювання рівня інвестиційної безпеки підприємства промислових підприємств: індикативний аналіз та комплексний аналіз.

Ключові слова: інвестиційна безпека підприємства, оцінювання, індикативний аналіз, комплексний аналіз, фактори, які впливають на інвестиційну безпеку підприємства.

В статье исследованы научно-методические подходы к оценке инвестиционной безопасности промышленных предприятий. Определены сущность и значение категории «инвестиционная безопасность предприятия», рассмотрены факторы, влияющие на нее. Систематизированы методики оценки уровня инвестиционной безопасности предприятия промышленных предприятий: индикативный анализ и комплексный анализ.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность предприятия, оценка, индикативный анализ, комплексный анализ, факторы, влияющие на инвестиционную безопасность предприятия.

In the article the scientific and methodical approaches to evaluation of investment security industry. The essence and significance of the category of «investment security enterprise», addressed the factors that affect it. Systematized methods of evaluation of investment enterprise security industry, indicative analysis and complex analysis.

Keywords: investment enterprise security, evaluation, indicative analysis, complex analysis, factors affecting investment enterprise security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині в умовах загальної економічної нестабільності України та розвитку глобальних інтеграційних процесів ефективний розвиток українського господарства, передусім українського промислового підприємства, значною мірою залежить від рівня забезпечення його економічної безпеки.

Провідне місце в економічній безпеці підприємства займає інвестиційний складник, адже саме в умовах забезпечення інвестиційної безпеки підприємства реалізуються інноваційні проекти, розширюються масштаби діяльності, створюються нові виробничі потужності, закуповуються сировинні ресурси, фінансується маркетингова діяльність тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. З'ясуванню місця і ролі інвестиційної діяльності в економічному зростанні, дослідженню функції інвестицій присвячено роботи представників різних економічних шкіл в різні історичні періоди. Зокрема, вони розглядалися у працях таких учених, як Анісімова О.М. [1], Міщук Є.В [2], Лаговська О.А. [3], Кашубіна Ю.Б., Картечева О.С., Побережна Н.М.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на серйозний науковий потенціал вивчення означених проблем, комплексного дослідження інвестиційної безпеки на рівні промислового підприємства не робилося, не розкрито питання сутності та змісту інвестиційної безпеки, її місця і ролі в

структурі економічної безпеки підприємства, а також підходів до оцінювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в удосконаленні інструментарію оцінювання рівня інвестиційної безпеки промислових підприємств шляхом вирішення таких завдань:

- дослідити категорію «інвестиційна безпека підприємства»;
- виявити фактори, які впливають на інвестиційну безпеку підприємства;
- систематизувати методики оцінювання рівня інвестиційної безпеки промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У науковій літературі зустрічається визначення інвестиційної безпеки переважно на

макрорівні (на рівні держави): це рівень національних та іноземних інвестицій, здатний забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку за належного рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів [2, с. 13]. Що стосується визначення даної категорії на рівні підприємства, то нами в табл. 1 систематизовано основні підходи.

Система економічної безпеки, зокрема інвестиційної безпеки підприємства, знаходиться під постійним впливом двох груп факторів: деструктивних, що знижують рівень безпеки, та позитивних, що сприяють підвищенню інвестиційної безпеки підприємства та ефективному економічному розвитку підприємства. Позитивними факторами інвестиційної безпеки підприємства є інвестиційний потенціал та інвестиційна при-

Таблиця 1

Сутність економічної категорії «інвестиційна безпека підприємства»

Джерело	Визначення	Особливість
Анісімова О.М. [1]	Це міра узгодження довгострокових економічних інтересів підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності із суб'єктами зовнішнього середовища, за якої в умовах загроз підприємств у довгостроковому періоді не переходить в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарської діяльності	Узгодження або вирішення суперечностей
Кириченко О.А. [4]	Це такий стан підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності, за якого довгострокові економічні інтереси підприємства є узгодженими із впливом суб'єктів зовнішнього середовища	
Гордієко В.П. [5]	Стан захищеності інвестицій від внутрішніх і зовнішніх загроз, який запобігає їх утратам та зменшенню реальних грошових потоків в обсягах і строках в умовах допустимого рівня ризикованості	Розглядається через рівень або захищеність інвестицій
Побережна Н.М. [6]	Стан ефективного використання його ресурсів та ринкових можливостей для запобігання загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища, які виникають у процесі інвестиційної діяльності підприємства, що сприяє його стійкому розвитку	Розглядається в контексті використання ресурсів
Лаговська О.А., Берляк Г.В. [3]	Суть інвестиційної безпеки полягає в тому, що створюється єдиний механізм, який, з одного боку, постійно залучає гроші, а з іншого – забезпечує постійний відбір, підготовку і реалізацію нових інвестиційних проектів і мінімізацію ризиків від їх реалізації.	Ототожнення інвестиційної безпеки підприємства з інвестиційними проектами
Анісімова О.М. [1]	Це економічна безпека в процесі здійснення інвестиційних проектів, а економічна безпека інвестиційного проекту – це міра узгодження економічних підприємства як суб'єкта інвестиційного проекту із суб'єктами зовнішнього середовища проекту, за якої в умовах загроз інвестиційний проект у довгостроковому періоді не переходить у кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності підприємства, здійсненню виробничо-господарської діяльності в нормальному режимі	
Міщук Є.В., Кашубіна Ю.Б. [2]	Інвестиційна безпека у розрізі підприємства – об'єкта інвестування, його акціонерів та інших стейкхолдерів, інвестора та його стейкхолдерів	Інвестиційна безпека як стан захищеності підприємства – об'єкта інвестування, інвестора та їх стейкхолдерів, за яких нейтралізовано усі загрози

важливість підприємства, а деструктивними – інвестиційні загрози та інвестиційні ризики [7].

Ялмаєв Р.А. Ескієв М.А., Бексултанова А.І. [8] виділяють два рівня факторів ризику і параметрів стабільності, які впливають на інвестиційну безпеку підприємства. Кожен із них має низку системоутворюючих і індивідуальних елементів, універсальних для будь-якого інвестиційного проекту і властивих тільки даному проекту відповідно. Макроекономічні фактори залежать від історичної і соціально-економічної ситуації в країні, її інвестиційного потенціалу. Мікроекономічні визначаються на рівні підприємства, залежать від його організаційної структури, майнового потенціалу, фінансових можливостей, переваг у виборі інвестиційної стратегії.

Аналіз різних підходів до визначення інвестиційної безпеки та факторів, які на неї впливають, дав змогу уточнити поняття інвестиційної безпеки підприємства як підсистеми економічної безпеки, що забезпечує попередження загроз негативного впливу зовнішнього середовища та можливість ефективного вкладу інвестицій для стабільного економічного розвитку та захищеності підприємства як об'єкта інвестування, а також захищеності інвестора та стейкхолдерів.

Забезпечення інвестиційної безпеки промислового підприємства вимагає вирішення багатьох складних завдань, серед яких особливе значення має проведення її оцінювання. Оцінювання – це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що ним управляють (керують), а також самого процесу управління ним. Воно дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення в процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність [9, с. 104].

Оцінка рівня інвестиційної безпеки – це складна процедура, яка не може бути визначена на довгостроковий період [8]. Це передусім пов'язано з відсутністю загальноприйнятих критеріїв, на основі яких можна було б оцінити факторів ризику та параметри стабільності, оскільки їх динаміка важко піддається кількісному прогнозуванню.

На думку Кириленко В.І. [10], головним критерієм інвестиційної безпеки є конкурентоспроможність економіки, що досягається в динаміці. Методологія визначення критеріального рівня інвестиційної безпеки дає можливість виділити позитивний та нормативний аспекти інвестиційної безпеки. Позитивний аспект інвестиційної безпеки виступає як поєднання захищеності і розвитку національної економіки. Із позицій захищеності інвестиційна безпека передбачає подолання певних загроз і досягнення критеріального рівня соціально-економічних показників. Із позицій розвитку інвестиційна безпека означає реалізацію необхідних темпів економічного зростання. Нормативний аспект оцінки інвестиційної безпеки виступає як поєднання стану і процесу

розвитку, що гарантовані державою. Кінцевою метою цього поєднання є конкурентоспроможність економіки, а засобом її досягнення є інструменти індикативного регулювання інвестування та механізми саморозвитку.

Формування системи індикаторів інвестиційної безпеки включає таку класифікацію показників: 1) показники критеріального типу, за значеннями яких можна зробити висновок про стан інвестиційної безпеки; 2) показники, що прямо формують індикативні показники інвестиційної безпеки; 3) показники, які опосередковано формують стан інвестиційної безпеки або відображають її вплив на стан інших сфер. Дана класифікація дає можливість визначити стан справ у реальному секторі економіки, оцінити ступінь ризикованості інвестиційних вкладень у ту чи іншу галузь (регіон), а також правильно сформулювати цільові настанови, необхідні для ліквідації факторів, які негативно впливають на інвестиційну безпеку.

Нині серед економістів немає єдиної точки зору щодо методики проведення оцінювання інвестиційної безпеки підприємства. Нині існує два основних підходи до оцінки рівня безпеки: індикативний, який спирається на визначення порогових значень індикаторів, та оцінка ступеню небезпеки загроз [1, с. 295].

Стосовно першого підходу застосування індикативного аналізу носить моніторинговий характер і за досить великій глибині аналізу ситуації має потребу у розвитку й адаптації до конкретних умов і можливостей керування технологічними, організаційно-управлінськими і соціально-економічними параметрами суб'єкта господарювання. Для оцінки стану безпеки використовується система індикаторів, які й характеризують ступінь впливу визначених загроз безпеки та вразливість об'єктів безпеки під час їхньої дії. Така система індикаторів безпеки, особливо в кількісному вимірі, повинна визначити рівень якості під час прийняття державних рішень та передчасно сигналізувати про небезпеку, передбачаючи заходи щодо її уникнення або зниження негативних наслідків її дії. Особливу увагу приділено визначенню порогових та граничних значень таких індикаторів.

Норматив порогового значення показника інвестиційної безпеки – це передусім інструмент сигналізації (попередження) про майбутню загрозу безпеці. При цьому слід зазначити, що чим раніш такі загрози або потенційне наближення до них будуть визначені, тим ефективніше будуть визначені та реалізовані заходи щодо запобігання їх негативному впливу. На сьогоднішній день методологічні розробки визначення граничних і порогових значень показників інвестиційної безпеки суб'єкта господарювання є дуже слабкими, а практика оцінки не відзначається різноманітністю засобів. Найбільш поширеним засобом визначення граничних значень є експертні оцінки фахівців [11].

На основі постійного моніторингу фінансовими службами промислових підприємств повинна здійснюватися оцінка порогових значень. Такий моніторинг дає змогу виявляти динаміку і напрями інвестиційних процесів, ступінь ефективності інвестиційної політики, а також інвестиційної безпеки компанії. Граничні значення мають на увазі граничні величини, вихід за які приводить до скорочення інвестиційного капіталу, а в кінцевому підсумку – до регресивного розвитку промислових підприємств. Розрахунок реальних і порогових значень даних факторів може змінюватися, піддаватися коригуванню, але їх порівняльний аналіз необхідний для забезпечення інвестиційної безпеки [8].

Питання, пов'язані з розглядом загроз інвестиційній безпеці підприємства, способів їх ідентифікації та оцінки рівня економічної безпеки нині не отримали необхідного практичного вирішення та потребують подальшого дослідження.

Науковцями загрози інвестиційної безпеки підприємства розглядаються в комплексі з індивідуальним підходом.

Кожна із запропонованих ученими методик цього напрямку оцінювання потребує аналізу й уточнення (табл. 2).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, в умовах поглиблення кризових явищ в економіці України підвищується важливість ролі інвестиційної безпеки у системі економічної безпеки підприємства. Саме інвестиційна безпека є одним із визначальних факторів успішного функціонування господарюючого суб'єкта на ринку, яка визначає способи і методи запобігання інвестиційних ризиків і формування сприятливого інвестиційного клімату. Інвестиційна безпека підприємства знаходиться під постійним впливом двох груп факторів: деструктивних, що знижують рівень безпеки, та позитивних, що сприяють під-

Таблиця 2

Аналіз методик оцінювання інвестиційної безпеки підприємств

Методичний підхід	Науковці	Суть методики
Індикативний аналіз інвестиційної безпеки	Кудрявцева В.М. [12]	Індикативний аналіз інвестиційної безпеки доцільно проводити по рівнях в одинадцять етапів. Під час проведення даної процедури використовуються методи багатовимірного статистичного аналізу, за допомогою яких виконується класифікація об'єктів за відповідними класами. Зміст процедури індикативного аналізу полягає в такому: за допомогою методів кластерного аналізу на-бір об'єктів розділяється на основні класи (зони). Застосовуючи дискримінантний аналіз, знаходять граничні значення, що розділяють основні зони. У кожній окремій зоні проводять розподіл на підзони, кількість і розмір яких залежать від мети дослідження. Даний підхід оцінює інвестиційну безпеку у статичній, тобто дає тільки зріз ситуативного стану у певний момент часу. Динаміка ж інвестиційної діяльності з необхідністю вимагає використання аналітичних і прогнозних моделей інвестиційного складника в економічній системі. Дані моделі інвестиційного складника загальної моделі економічного розвитку, своєю чергою, дають можливість розробити підходи і принципи оцінки динаміки інвестиційного складника економічної безпеки.
Комплексна оцінка інвестиційної безпеки	Гук З.Б. [13]; Євтушенко С.В. [14]	Вихідним моментом діагностики стану інвестиційної безпеки підприємства, відповідно до розробленого алгоритму, є структуризація інвестиційної безпеки шляхом її поділу за стратегічними зонами господарювання (СЗГ), а потім диференціація поглиблюється за інвестиційними проектами у відповідних СЗГ. Одним із ключових аспектів діагностики стану інвестиційної безпеки підприємства є своєчасне та повне виявлення загроз, їх аналіз на предмет дестабілізації економічних інтересів інвесторів у процесі інвестування. Ідентифікацію ключових загроз інвестиційному проекту необхідно проводити за стратегічними зонами господарювання підприємства (СЗГ), а в їх систематизації необхідно виходити із фаз реалізації інвестиційного проекту та характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища, що знайшло відображення у розробленій автором матриці загроз. Під час діагностики стану інвестиційної безпеки майбутніх інвестиційних проектів як інструментів оптимізації загального рівня ІБП підприємства необхідно виходити з параметрів проекту та майбутньої економічної обстановки його здійснення, приймаючи до уваги специфіку окремих напрямів інвестування, яка полягає у характері відтворювальних процесів та стратегічній орієнтації підприємства в процесі інвестування.

вищенню інвестиційної безпеки підприємства та ефективному економічному розвитку підприємства. Виявлено, що існує два основних підходи

до оцінки рівня безпеки: індикативний, який спирається на визначення порогових значень індикаторів, та оцінка ступеню небезпеки загроз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анісімова О.М. Інвестиційна безпека підприємства в контексті економічної безпеки: сутність, зміст, оцінка і система управління / О.М. Анісімова, О.С. Картечева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 293–297.
2. Міщук Є.В. Дефініції економічної категорії «інвестиційна безпека» / Є.В. Міщук, Ю.Б. Кашубіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 2. – С. 12–18.
3. Лаговська О.А. Сутність інвестиційної безпеки підприємства та її місце у системі економічної безпеки / О.А. Лаговська, Г.В. Берляк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 74–81.
4. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: [монографія] / О.А. Кириченко, М.П. Денисенко, В.С. Сідак [та ін.]; заг. ред. О.А. Кириченко. – К.: КРОК, 2010. – 412 с.
5. Гордієнко В.П. Інвестиційна безпека як фактор розвитку інвестиційного потенціалу регіону / В.П. Гордієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 15. – С. 7–9.
6. Побережна Н.М. Інвестиційна складова економічної безпеки / Н.М. Побережна // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2013. – № 67(1040). – С. 179–185.
7. Захватова Н.М. Инвестиционная безопасность как составляющая системы экономической безопасности региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.М. Захватова. – М., 2010. – 22 с.
8. Ялмаев Р.А. Инвестиционная безопасность предприятия и направления его укрепления / Р.А. Ялмаев, М.А. Эскиев, А.И. Бексултанова // Молодой ученый. – 2015. – № 21. – С. 523–525.
9. Гринькова В.М., Козирева О.В. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: [монографія] / В.М. Гринькова, О.В. Козирева. – Х.: ІЖЕК, 2006. – 192 с.
10. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: автореф. дис. ... докт. экон. наук / В.І. Кириленко. – К., 2006. – 38 с.
11. Караєва Н.В. Теоретико-методологічні основи дослідження інвестиційної безпеки в системі антикризового управління / Н.В. Караєва, А.О. Межевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/PSPE/2009_1/Karaeva_109.htm.
12. Кудрявцев В.М. Методика оцінювання інвестиційної безпеки транспортного підприємства / В.М. Кудрявцев // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 33–36.
13. Гук З.Б. Аспекти комплексної оцінки інвестиційної безпеки підприємства / З.Б. Гук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>.
14. Євтушенко С.В. Діагностика стану інвестиційної безпеки книжкової друкарні / С.В. Євтушенко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1125>.

ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

REDUCING COSTS AND IMPROVING THE EFFICIENCY OF PROJECT ACTIVITIES

Пакуліна А.А.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Юрченко Л.В.

студентка,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Митник Д.Ю.

студентка,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

У статті обґрунтовано необхідність оцінки ефективності процесів проектної організації з точки зору класифікації витрат за доцільністю витрачання (продуктивні і непродуктивні). Запропоновано універсальну процесну модель проектної організації, що дає змогу представити діяльність організації у вигляді сукупності взаємозв'язаних процесів. Запропоновано показники оцінки витрат процесів проектної організації. Введено інтегральний показник, який розраховується як різниця між сумою продуктивних витрат на забезпечення якості процесів проектної організації і сумою непродуктивних витрат у проектній організації і характеризує ефективність управління процесами в проектній організації. Розроблено універсальну процесну модель проектної організації, яка є впорядкованим за певним принципом набором процесів з урахуванням основних зв'язків між ними.

Ключові слова: витрати, проектна діяльність, ефективність, менеджмент, процеси.

В статье обоснована целесообразность оценки эффективности процессов проектной организации с точки зрения классификации затрат по целесообразности расходования (производительные и непроизводительные). Предложена универсальная процессная модель проектной организации, позволяющая представить деятельность организации в виде совокупности взаимосвязанных процессов. Предложены показатели оценки затрат процессов проектной организации. Введен интегральный показатель, который рассчитывается как разница между суммой производительных затрат на обеспечение качества процессов проектной организации и суммой непроизводительных затрат в проектной организации и характеризует эффективность управления процессами в проектной организации. Разработана универсальная процессная модель проектной организации, которая представляет собой упорядоченный по определенному принципу набор процессов с указанием основных связей между ними.

Ключевые слова: затраты, проектная деятельность, эффективность, менеджмент, процессы.

The authors proved the feasibility of assessing the effectiveness of project processes organization taking into account productive and non-productive costs. The universal model of project organizations given the interconnected processes of management. The authors develop indicators to measure the cost of processes design of the organization. Integrated performance indicator of the project activity calculated as the difference between the sum of production costs and overhead. It characterizes the effectiveness of management processes in the design organization. Developed a universal model of project organizations as a set of management processes taking into account the main relationships between them.

Keywords: costs, project activities, efficiency, management, processes.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підвищення ефективності функціонування будівельної індустрії – це велика і багатозадачна проблема. З одного боку, кінцеву продукцію замовнику будівельних робіт

здають будівельні організації, але з іншого – від якості проектування залежать терміни, вартість, якість кінцевих об'єктів нерухомості. Саме тому так важливо підвищення ефективності діяльності й якості роботи перших у циклі створення будівельної продукції – проектних

організацій. Будівельна індустрія здійснює відтворення основних засобів шляхом створення нових, реконструкції, розширення, технічного переозброєння і підтримки потужностей діючих об'єктів основних засобів. Створенню об'єктів основних засобів обов'язково передують їх проектування. Від якості проекту, рівня прогресивності прийнятих у ньому рішень залежить економічна ефективність капітальних вкладень у відтворення основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми теорії, методології та організації обліку і внутрішнього контролю витрат досліджували вітчизняні вчені: П.І. Атамас [1], Ф.Ф. Бутинець [2], Ю.М. Великий [3], І.Є. Давидович [4], П.О. Куцик [5], С.Л. Пакулін [6], В.М. Панасюк [7], Г.О. Партин [8] та ін. Однак низка проблем щодо організаційно-методичного забезпечення обліку та внутрішнього контролю витрат основної діяльності підприємств за умов формування нових підходів до управління потребує додаткових ґрунтовних досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Одним з актуальних завдань підвищення ефективності процесів проектних організацій і якості проектів, що готуються, є побудова ефективної системи управління процесами діяльності в проектних організаціях.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо зниження витрат і підвищення ефективності проектної діяльності в будівництві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Особливістю проектної галузі в будівництві є те, що в ланцюжку виконання будівельних робіт вона займає одне з провідних місць [9, с. 276]. Якість результату діяльності з будівництва об'єкту, а також витрати на його будівництво залежать від кожного етапу, але саме проектна діяльність є першим етапом у цьому ланцюжку, тому проектна документація має ключовий вплив на якість і вартість кінцевого продукту – об'єкта будівництва.

Нині підвищення ефективності діяльності є ключовим питанням для проектних організацій. Із точки зору процесного підходу діяль-

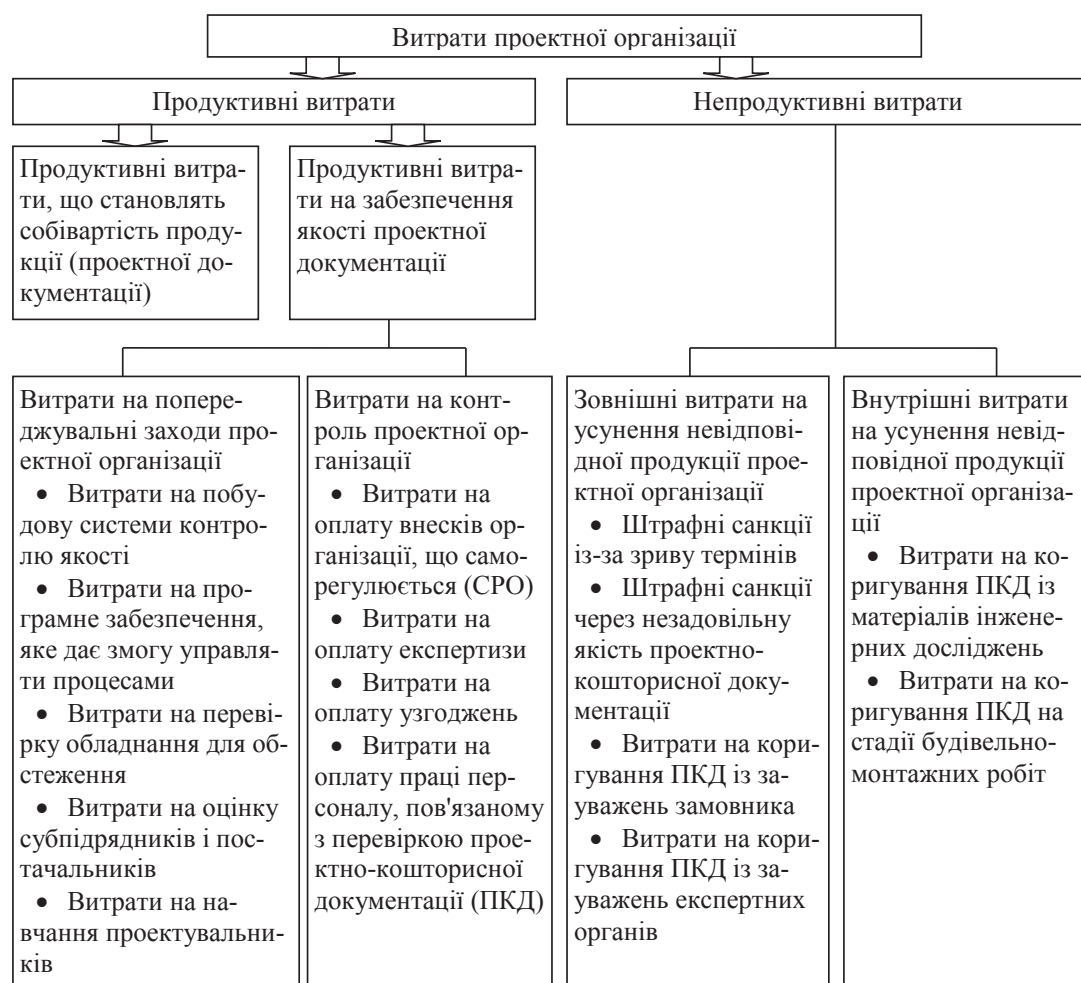


Рис. 1. Класифікація витрат проектної організації з точки зору забезпечення якості проектної документації (розроблено авторами)

ність проектної організації можна представити через низку взаємозв'язаних процесів, у результаті яких досягаються стратегічні цілі, встановлені керівництвом, а також задоволення вимог споживачів, які організація пови-

нна аналізувати. Впливаючи на неефективні процеси, можна добитися підвищення ефективності проектної організації в цілому, підвищити якість проектів і мінімізувати величину рекламаций.

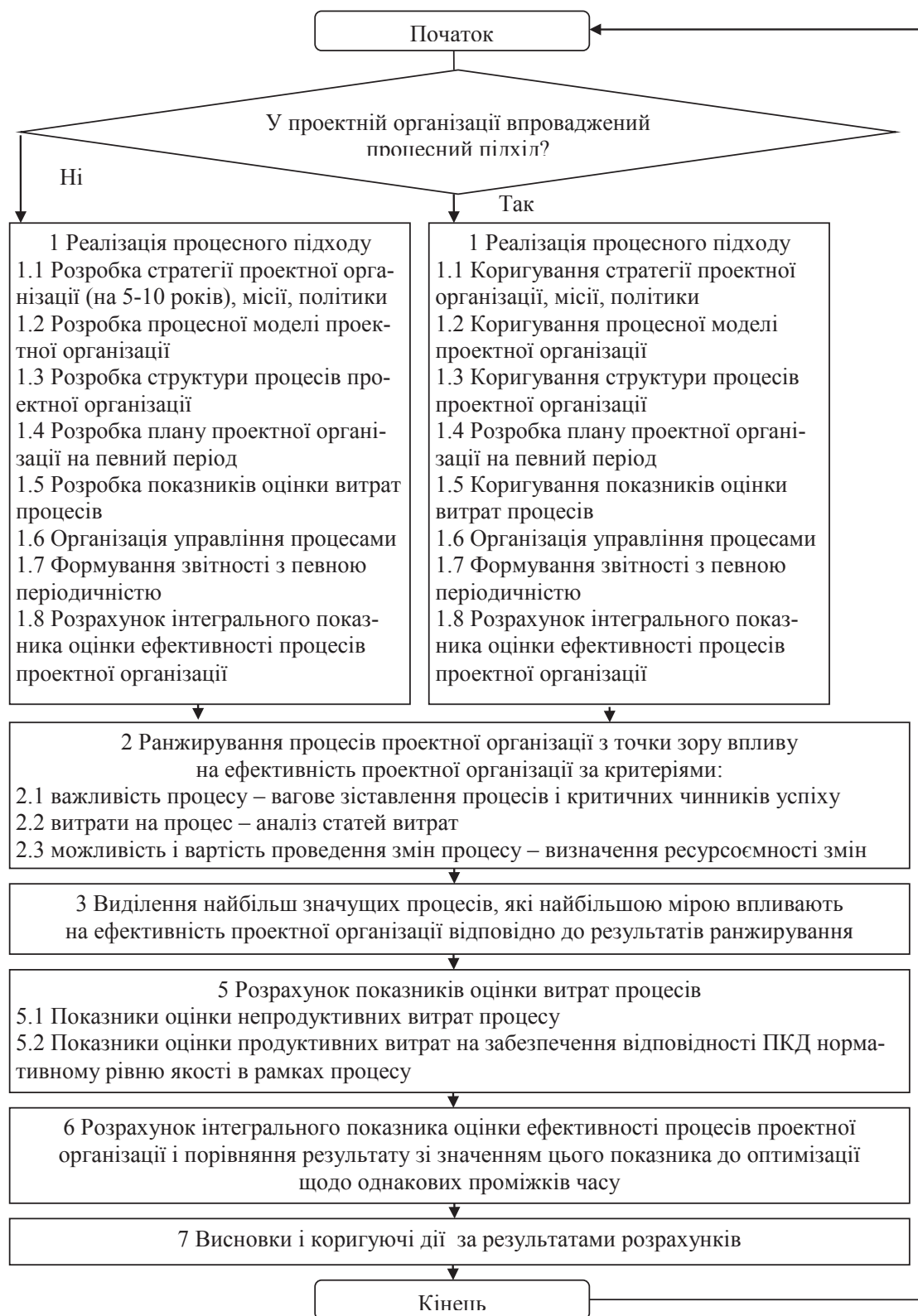


Рис. 2. Алгоритм забезпечення ефективності процесів проектної організації в будівництві (розроблено авторами)

Ефективність проектної організації може бути виражена не просто як співвідношення досягнутого результату (виручки) з витратами (собівартістю) у рамках усієї організації [10, с. 261], але й як сума ефектів за кожним процесом, виражених у скороченні непродуктивних витрат. У нашому дослідженні ми пропонуємо модернізувати вказану методику і розглянути оцінку ефективності проектної організації з точки зору оптимізації витрат із доцільності їх витрачання (продуктивні і непродуктивні), оскільки мінімізація витрат на виправлення браку і штрафні санкції не лише підвищить ефективність діяльності проектної організації, але й приведе до підвищення якості проектної документації і всієї будівельної продукції.

У ході проведеного дослідження нами була розроблена класифікація витрат проектної організації з точки зору забезпечення якості проектної документації (рис. 1).

Представлену класифікацію ми пропонуємо застосовувати під час розробки показників оцінки витрат процесів проектної організації. Оптимізація процесів дасть змогу підвищити ефективність цих процесів і приведе до зміни пропорції «продуктивні витрати на забезпечення якості проектної документації – непродуктивні витрати», в якій останні прагнутимуть до нульового значення.

У ході проведеного дослідження був розроблений алгоритм забезпечення ефективності процесів проектної організації з описом етапів, що належать до нього (рис. 2).

Застосування цього алгоритму дає змогу оцінити ефективність процесів проектної організації,

визначити необхідність і послідовність оптимізації, забезпечити підвищення ефективності проектної організації в цілому, а також сформулювати механізм забезпечення ефективності процесів проектної організації в будівництві.

В основі процесного підходу лежить розподіл усіх процесів менеджменту (ПМ) організацій на стратегічні (СПМ), основні (ОПМ), підтримувальні процеси менеджменту (ППМ) (рис. 3).

На практиці аналіз діяльності проектних організацій виявив проблематику, однією з ключових причин якої є присутність у щоденній роботі неефективних дій, що змушують організації нести значні, як правило, неявні, витрати. При цьому ефективність організації в цілому є комплексним показником, який складається з ефективності окремих процесів і завдань, що вирішуються в повсякденній діяльності. У нашому дослідженні під ефективністю діяльності проектної організації з урахуванням скорочення непродуктивних витрат розуміється досягнення позитивної різниці між величиною економії непродуктивних витрат під час реалізації процесів в організації і продуктивними витратами, пов'язаними з підвищенням якості процесів, попередженням штрафів і рекламаций.

У рамках кожного процесу нами розроблено показники оцінки непродуктивних витрат процесу, а також показники оцінки продуктивних витрат на забезпечення відповідності ПКД нормативному рівню якості в рамках процесу. Показники оцінки витрат процесів проектної організації (табл. 1) розроблено на основі карт процесів і класифікації витрат проектної організації з точки зору забезпечення якості проектної



Рис. 3. Процесна модель проектної організації (розроблено авторами)

документації (рис. 1). Для можливості порівняння показників процесів за різні періоди (рік, півріччя) пропонуємо співвідносити їх із сумою виручки проектної організації за певний період.

Для того щоб визначити ефективність окремо кожного процесу, необхідно вичислити різницю між показником оцінки продуктивних витрат процесу на забезпечення якості і показником оцінки непродуктивних витрат:

$$E_i = O_{pi} - O_{npi}, \quad (1)$$

де E_i – показник оцінки ефективності реалізації i -го процесу в організації, %; O_{pi} – показник оцінки продуктивних витрат i -го процесу на забезпечення якості, %; O_{npi} – показник оцінки непродуктивних витрат i -го процесу, %.

Якщо цей показник під час розрахунку виявився зі знаком «+», то процес ефективний, якщо зі знаком «-», – то процес неефективний.

Інтегральний показник оцінки ефективності процесів проектної організації (ІЕПО) визначається як різниця між сумою показників продук-

Таблиця 1

Показники оцінки витрат процесів проектної організації (розроблено авторами)

Процеси менеджменту	Показники оцінки непродуктивних витрат процесу	Показники оцінки продуктивних витрат на забезпечення відповідності ПКД нормативному рівню якості у рамках процесу
ОПМ 1. Аналіз контракту	$O_{npi1} = D_{cb} / V_{po} \times 100\%$, де O_{npi1} – показник оцінки непродуктивних витрат процесу ОПМ1, %; D_{cb} – сума вартостей договорів, які було програно на стадії оферти за формальною ознакою, тис. грн.; V_{po} – виручка проектної організації, тис. грн.	$O_{pi1} = V_n / V_{po} \times 100\%$, де O_{pi1} – показник оцінки продуктивних витрат на забезпечення якості процесу ОПМ1, %; V_n – сума внесків на електричні майданчики, СРО, систему менеджменту якості (СМК), ліцензії, тис. грн.
ОПМ 2. Проектування	$O_{npi2} = (C_{штраф} + V_{кор}) / V_{po} \times 100\%$, де O_{npi2} – показник оцінки непродуктивних витрат процесу ОПМ2, %; $C_{штраф}$ – сума штрафних санкцій за договорами, тис. грн.; $V_{кор}$ – сума витрат на коригування на етапі проектування, тис. грн.	$O_{pi2} = 3P_k / V_{po} \times 100\%$, де O_{pi2} – показник оцінки продуктивних витрат на забезпечення якості процесу ОПМ2, %; $3P_k$ – сума заробітної плати на контроль, тис. грн.
ОПМ 3. Управління узгодженнями і проходженням експертизи	$O_{npi3} = (C_{штраф\ узг} + V_{кор\ узг}) / V_{po} \times 100\%$, де O_{npi3} – показник оцінки непродуктивних витрат процесу ОПМ3, %; $C_{штраф\ узг}$ – сума штрафних санкцій за договорами за період узгодження, тис. грн.; $V_{кор\ узг}$ – сума витрат на коригування по зауваженнях погоджувальних органів, тис. грн.	$O_{pi3} = P_{веу} / V_{po} \times 100\%$, де O_{pi3} – показник оцінки продуктивних витрат на забезпечення якості процесу ОПМ3, %; $P_{веу}$ – сума витрат на підготовку внутрішнього експертного висновку, тис. грн.
ОПМ 4. Аналіз виконаного контракту	$O_{npi4} = (C_{штраф\ бмр} + V_{корр\ бмр}) / V_{po} \times 100\%$, де O_{npi4} – показник оцінки непродуктивних витрат процесу ОПМ4, %; $C_{штраф\ бмр}$ – сума штрафних санкцій на стадії будівельно-монтажних робіт (БМР), тис. грн.; $V_{корр\ бмр}$ – сума витрат на коригування на стадії будівельно-монтажних робіт, тис. грн.	$O_{pi4} = V_{виїзд} / V_{po} \times 100\%$, де O_{pi4} – показник оцінки продуктивних витрат на забезпечення якості процесу ОПМ4, %; $V_{виїзд}$ – сума витрат на виїзди на об'єкт, тис. грн.
ППМ 1. Управління матеріально-технічним постачанням	$O_{npi5} = V_{невідп.з} / V_{po} \times 100\%$, де O_{npi5} – показник оцінки непродуктивних витрат процесу ППМ1, %; $V_{невідп.з}$ – фактичні витрати на усунення невідповідності заявкам в розрізі матеріально-технічного постачання за період, тис. грн.	$O_{pi5} = V_{оц.пост.} / V_{po} \times 100\%$, де O_{pi5} – показник оцінки продуктивних витрат на забезпечення якості процесу ППМ1, %; $V_{оц.пост.}$ – витрати на оцінку і вибір постачальників, тис. грн.
ППМ 2. Управління персоналом	$O_{npi6} = C_{штраф\ квал} / V_{po} \times 100\%$, де O_{npi6} – показник оцінки непродуктивних витрат процесу ППМ2, %; $C_{штраф\ квал}$ – сума штрафних санкцій, пов'язаних з відсутністю необхідної кваліфікації персоналу, тис. грн.	$O_{pi6} = V_{квал} / V_{po} \times 100\%$, де O_{pi6} – показник оцінки продуктивних витрат на забезпечення якості процесу ППМ2, %; $V_{квал}$ – сума витрат на підвищення кваліфікації персоналу, тис. грн.

тивних витрат процесів проектної організації на забезпечення якості і сумою показників процесів проектної організації непродуктивних витрат:

$$IE_{\text{по}} = \sum_{i=1}^n O_{\text{п}i} - \sum_{i=1}^n O_{\text{нп}i}, \quad (2)$$

де $IE_{\text{по}}$ – інтегральний показник оцінки ефективності процесів проектної організації, %;

$\sum_{i=1}^n O_{\text{п}i}$ – сума показників продуктивних витрат на забезпечення якості продукції процесів проектної організації від $i = 1$ до n , %;

$\sum_{i=1}^n O_{\text{нп}i}$ – сума показників непродуктивних витрат на забезпечення якості продукції процесів проектної організації від $i = 1$ до n , %, n – кількість процесів в проектній організації.

Якщо інтегральний показник під час розрахунку виявився зі знаком «+», то діяльність проектної організації ефективна, якщо зі знаком «-», – то діяльність проектної організації неефективна.

Інтегральний показник також можна виразити в грошових одиницях:

$$IE_{\text{по}} (\text{грн.}) = IE_{\text{по}} (\%) \times B_{\text{по}} / 100, \quad (3)$$

де $IE_{\text{по}} (\text{грн.})$ – інтегральний показник оцінки ефективності процесів проектної організації, грн.;

$IE_{\text{по}} (\%)$ – інтегральний показник оцінки ефективності процесів проектної організації, %.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розроблена класифікація витрат проектних організацій за доцільністю витрачання потрібна для підвищення якості продукції й ефективності процесів проектної організації шляхом зменшення непродуктивних витрат, а також зміни співвідношення «непродуктивні витрати – витрати на забезпечення нормативної якості продукції» у бік останніх.

Застосування розробленого алгоритму забезпечення ефективності процесів проектної організації з описом етапів, що належать до

нього, дає змогу оцінити ефективність процесів проектної організації, визначити необхідність і послідовність їх оптимізації.

Авторський підхід до визначення ефективності процесів проектної організації дає змогу порівнювати ефективність процесів проектної організації за різні тимчасові періоди або ефективність процесів однієї проектної організації щодо іншої.

Теоретична значущість отриманих результатів дослідження полягає в доповненні і розвитку механізму забезпечення ефективності процесів проектної організації в будівництві, наукові положення, висновки і рекомендації дослідження можуть застосовуватися керівництвом проектних організацій під час оптимізації системи управління.

Запропоновані у статті рекомендації щодо застосування сформованого механізму носять науково-прикладний характер і можуть застосовуватися для побудови рейтингу проектних організацій усіма зацікавленими організаціями.

Практична значущість проведеного дослідження полягає в можливості використовувати сформований механізм забезпечення ефективності процесів проектними організаціями в будівництві, зацікавленими в підвищенні ефективності діяльності і підвищенні якості проектної документації.

Перспективні подальші наукові дослідження, які спрямовані на розробку методичних рекомендацій із побудови рейтингу проектних організацій на основі результатів дослідження в рамках формування механізму забезпечення ефективності процесів проектної організації. Як базовий показник побудови і ведення рейтингу пропонується використовувати інтегральний показник, що дає змогу порівняти організації різних видів економічної діяльності, різних за обсягом діяльності, чисельності персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. праць. – 2012. – № 1(22). – С. 11–18.
3. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства: [монографія] / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Х.: ІНЖЕК, 2009. – 192 с.
4. Давидович І. Є. Управління витратами: [навч. посіб.] / І.Є. Давидович. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
5. Куцук П. О. Обліково-аналітична концепція управління загальноновиробничими витратами підприємства: [монографія] / П.О. Куцук, О.М. Мазуренко. – Львів: Растр-7, 2014. – 288 с.
6. Пакулін С.Л. Удосконалення управління витратами підприємства / С.Л. Пакулін, А.А. Пакуліна, О.Г. Кірдіна // Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції «Научная индустрия Европейского континента – 2006» (1–15 декабря 2006 г.). Т. 2. – Экономические науки. – Днепропетровск: Наука и образование, 2006. – С. 75–77.
7. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект / В.М. Панасюк. – Тернопіль: Астон, 2005. – 288 с.
8. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: [монографія] / Г.О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.

9. Пакуліна А.А. Створення комплексної системи управління витратами на будівельному підприємстві / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна, О.С. Рибалко // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів» (Харків, 20–21 квітня 2016 р.): тези доповідей. Ч. 2. – Харків: ХНУБА, 2016. – С. 275–277.

10. Пакуліна А.А. Удосконалення управління витратами підприємства в умовах євроінтеграційних та глобалізаційних перетворень / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна, А.Г. Селегей // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів» (Харків, 20–21 квітня 2016 р.): тези доповідей. Ч. 2. – Харків: ХНУБА, 2016. – С. 259–262.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В АДАПТАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ К МИРОВЫМ ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

THE ROLE OF GOVERNMENT IN THE ADAPTATION OF NATIONAL ECONOMIC ENTITIES TO GLOBAL PROCESSES OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Персий Ю.А.

аспирант,

Восточнотрапийский национальный университет
имени Владимира Дала

Уровень развития национальной экономики государства напрямую зависит от процессов глобализации, происходящих в мировой экономике. В статье изложено влияние государства на адаптацию национальной экономики к процессам глобализации. Предложены варианты решения задачи путем реализации регулирующей функции государства.

Ключевые слова: глобализация, национальная экономика, адаптация, государство, регулирование, управление, мировая экономика.

Рівень розвитку національної економіки держави безпосередньо залежить від процесів глобалізації, що відбуваються у світовій економіці. У статті йдеться про вплив держави на адаптацію національної економіки до процесів глобалізації. Запропоновано варіанти рішення завдання шляхом реалізації регулюючої функції держави.

Ключові слова: глобалізація, національна економіка, адаптація, держава, регулювання, уряд, світова економіка.

The level of development of the national economy of the state depends on the globalization processes occurring in the global economy. The article described the state's influence on the adaptation of national economies to globalization. The variants of solving the problem through the implementation of the regulatory functions of the state.

Keywords: globalization, national economy, adaptation, state, regulation, the government, world economy.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. В настоящее время современный экономический мир тесно взаимосвязан. Это обусловлено влиянием множества различных факторов, таких как научно-технический прогресс, международное разделение труда, развитие информационных технологий (Интернет), миграция капиталов и рабочей силы, энергетическая зависимость, различная сырьевая составляющая национальных экономик. На мировом уровне эти факторы оказывают воздействие на результаты деятельности национальных экономик различных государств.

Результаты влияния могут быть как положительными, так и отрицательными. К положительным результатам мировой глобализации можно отнести внедрение более современных технологий, ускорение экономического развития и экономический рост, повышение благосостояния населения, создание альянсов для защиты суверенитета мелких государств, свободное

пересечение границ гражданами других государств, повышение уровня жизни и уровня взаимопонимания между странами. Отрицательными сторонами можно считать неспособность многих национальных экономик приспособиться к происходящим процессам, что негативно сказывается на уровне жизни населения и развитии экономики в целом. Также можно отметить, что с развитием этих процессов постоянно усиливается так называемая пропасть между богатыми и бедными слоями населения практически во всех государствах, что ведет к расслоению общества и снижению удельного веса среднего класса. Приводит это и к развитию международных монополий, что негативно влияет на деятельность более мелких отечественных игроков рынка, поэтому исследование проблемы адаптации национальной экономики к требованиям экономической глобализации является своевременным и актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение дан-

ной проблемы и на которые опирается автор. Вопросы зависимости результатов развития отдельных государств в мировом экономическом пространстве изложены в трудах О. Билоруса, В. Гееца, В. Радаева, и др. [1–3]. В основном эти работы имели своей целью поиск путей решения имеющихся проблем на момент их возникновения, но не ставили перед собой задачу упорядочить и систематизировать работу в данном направлении.

Не умаляя значимости проведенных ранее исследований, следует отметить, что вопросам государственного управления адаптацией национальных субъектов хозяйствования в мировую экономическую систему, практически не уделено внимания.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Целью данного исследования является определение путей получения максимальной экономической выгоды от преимуществ процессов глобализации и снижения ее негативных последствий путем реализации функций государственного управления.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Основным фактором, оказывающим влияние на развитие экономики Украины в мировом экономическом пространстве, выступает ее географическое расположение по отношению к другим странам. Страна расположена на границе экономических и политических интересов различных сил, которые уже определились со своими симпатиями и прошли через определенные стадии интеграционных процессов. Это влечет за собой большие риски, связанные с возможной потерей суверенитета, а также оказывает огромное влияние на уровень развития экономики.

Особенностью экономики Украины является наличие очень тесных экономических связей как со странами Евросоюза, так и со странами СНГ, большая экономическая зависимость от энергоресурсов Российской Федерации и большая импортная составляющая в национальном товарообороте. В свою очередь, Украина заинтересована в экспортных поставках своей продукции. Таким образом, можно утверждать, что государство является активным участником процессов глобализации. Со временем эта зависимость начинает влиять на деятельность национальных хозяйствующих субъектов. Влияние последствий мировых процессов глобализации на национальную экономику представлено в табл. 1.

Поскольку у глобализации есть как положительные, так и отрицательные последствия, основной задачей государства является нивелирование негативного влияния. Это можно осуществить путем использования функции регулирования, то есть создания компетентного государственного органа, способствующего адаптации национальных субъектов хозяйствования к процессам глобализации, происходящим в мировой экономике. Сферой деятельности этого органа может быть изучение опыта других государств, анализ и мониторинг изменений, происходящих внутри государства, изучение различных рынков и новых игроков на них, а также исследование последствий влияния глобализации на результаты хозяйствования отдельных субъектов предпринимательства. Результатом работы этого органа могут быть:

– внесение законодательных инициатив по усовершенствованию действующего законодательства и адаптации его к требованиям мировых экономических процессов глобализации;

Таблица 1
Последствия влияния процессов глобализации на национальную экономику

Результаты влияния	
положительные	отрицательные
внедрение более современных или энергосберегающих технологий; ускорение экономического развития и экономический рост, повышение благосостояния населения; создание альянсов для защиты суверенитета мелких государств; свободное пересечение границ гражданами других государств; повышение уровня жизни и уровня взаимопонимания между странами; усиление внимания к важным проблемам человечества и совместное решение их в рамках межгосударственных соглашений; приведение мировой экономики к единым стандартам, ценностям, принципам функционирования; совместное решение имеющихся проблем, которые не в состоянии решить отдельно взятое государство путем совместного использования имеющихся ресурсов	неспособность многих национальных экономик приспособиться к происходящим процессам; усиливается так называемая пропасть между богатыми и бедными слоями населения; развитие международных монополий; углубление процессов международного разделения труда вносит необходимость переобучения трудоспособной части населения; усиление взаимозависимости национальных экономик и их взаимопроникновение; возможны проявления агрессии в отношении государств, находящихся в точках пересечения транснациональных экономических и политических интересов; возникновение политических, экономических, социальных шоков

- привлечение международных организаций для проведения консультаций;
- разработка новых и дополнительных стандартов в различных отраслях;
- обучение или переобучение определенных слоев населения;
- определение конкурентных преимуществ национальной экономики перед другими государствами и своевременное развитие стратегических отраслей на государственном уровне;
- возможное совместное сотрудничество в различных сферах с другими государствами;
- изучение опыта других стран для определения собственной внутригосударственной стратегии;
- пересмотр стандартов национальной безопасности;
- внесение соответствующих изменений в налоговое законодательство, регулирование, таким образом, развития приоритетных отраслей экономики;
- анализ влияния происходящих изменений в каждой отрасли экономики, каждой сфере жизнедеятельности.

Это поможет своевременно выявить возникающие перед национальной экономикой риски, разработать и внедрить различные инструменты для их избегания или же снижения последствий негативного влияния.

Государственное управление адаптацией национальной экономики к мировой глобализации может осуществляться как путем создания нового государственного органа, так и прописывания обязанностей управления уже существующим. Необходимость решения вопроса в Украине уже перешла из внешнеполитической во внутреннеполитическую проблему, решение которой полностью зависит от государства.

Примером решения государственного управления может служить Хорватия – на сегодняшний день последнее из государств, ставших членом Евросоюза. Так, заявка на вступление в Евросоюз была подана ещё в 2003 г., а фактически вступление произошло 01.07.2013. То есть у государства было около 10 лет для проведения работы по адаптации национальной экономики к потребностям Евросоюза. За этот период была проведена большая аналитическая работа, выявлены возможные экономические риски, а именно увеличение безработицы, рост цен, потеря контроля над самыми доходными сферами экономики, которые могут скупить европейцы. Боялись хорваты и замораживания зарплат, и введения ограничений на социальные проекты, и ужесточения требований к ведению бизнеса, и наплыва нелегальных эмигрантов и др. Здесь должно было оказать свое влияние государство путем реализации регулирующей функции, однако политическая ситуация внутри страны привела к тому, что правительство должным образом не подготовилось к проектам для европейских фондов, не велась работа по снижению возможных отрицательных

последствий членства в Евросоюзе. Как результат, Хорватия не смогла вовремя использовать имеющиеся преимущества, возможные риски не были снижены системной работой государственного органа. Сейчас специалисты заявляют об отсутствии видимых положительных эффектов для национальной экономики Хорватии от членства в ЕС.

Очевидно, что в настоящее время управление адаптацией национальной экономики к процессам глобализации необходимо выделять в одно из стратегических направлений деятельности государства.

За годы независимости были определены попытки взять процессы глобализации под контроль. В 2001–2005 гг. функции интеграции Украины в Европейский экономический союз были возложены на Министерство экономики Украины, которое фактически не решало каких-либо задач. Скорее это было политическим необходимым действием без желания каких-либо изменений в самом государстве. В 2008 г. было создано Координационное бюро по европейской и евроатлантической интеграции. Фактически данное бюро особой пользы не принесло, а занималось организационными вопросами в оказании помощи высшим должностным лицам государства по ведению внешней политики в этом направлении. В 2007–2010 гг. в Кабинете Министров Украины была даже должность вице-премьера по вопросам евроинтеграции, однако основной задачей этой структуры была подготовка Соглашения об ассоциации с ЕС, то есть фактически в эти периоды времени не велась работа по адаптации национальной экономики к процессам глобализации, происходящим во всем мире.

В настоящее время управление регулированием происходит таким образом, что во многих министерствах существуют департаменты или управления международного сотрудничества и европейской интеграции, которые выполняют в основном номинальную функцию и созданы в соответствии с какими-либо требованиями. Таким образом, адаптация Украины к мировым процессам на сегодняшний день осуществляется на уровне мониторинга и наблюдений и, возможно, путем принятия отдельных внешнеполитических или внешнеэкономических решений. Системного подхода к решению проблемы нет.

Однако уровень развития любой национальной экономики всегда напрямую зависит от состояния экономики большинства её субъектов хозяйствования, и именно субъекты должны быть обеспечены со стороны государства всеми необходимыми условиями для развития своего процесса воспроизводства. В первую очередь со стороны государства необходимо изучить возможные последствия происходящих процессов для отдельных субъектов национальной экономики. Следующим этапом должен стать системный подход к раз-

работке различных стратегических программ и планов развития, причем на этом этапе целесообразно привлекать к сотрудничеству как представителей самих субъектов хозяйствования, так и экспертов в различных отраслях. Далее следует провести ряд мероприятий по внедрению в жизнь разработанных ранее планов и программ, на этом этапе активные действия со стороны государства могут быть самые разнообразные – начиная от организации обучения и переобучения населения и заканчивая внесением необходимых изменений в действующее законодательство.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Для системного управления адаптацией национальной экономики в мировое экономическое сообщество необходим государственный орган, который бы создавал условия на локальном уровне для субъектов хозяйствования по оказанию практической помощи для выхода этих субъектов на мировые рынки. Без создания этого органа национальной экономике будет очень сложно адаптироваться к происходящим процессам, что повлечет за собой глубокие кризисные явления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму / О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2003. – 360 с.
2. Геєць В. Сенс у тому, щоб капітал, розвиваючись, виконував свою соціальну функцію / В. Геєць // Дзеркало тижня. – 2006. – № 11(590). – 25 березня. – С. 149–157.
3. Радаев В.В. Институциональная динамика рынков и легализация бизнеса / В.В. Радаев // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры; под ред. Я.И. Кузьмина. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 584 с.

МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ У КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ

LOCAL ECONOMIC BEHAVIOR IN THE CLASSIFICATION OF HUMAN BEHAVIOR

Петришин Л.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний аграрний університет

У статті відображено сутність та наведено класифікацію видів людської поведінки відповідно до соціального, економічного та психологічного підходів до її характеристики. Визначено місце економічної поведінки людей серед інших її видів за критерієм призначення. Узагальнено сучасні погляди на сутність економічної поведінки людей відповідно до міждисциплінарного підходу.

Ключові слова: поведінка людей, класифікація видів, економічна поведінка, міждисциплінарний підхід.

В статье отражена сущность и приведена классификация видов человеческого поведения в соответствии с социальным, экономическим и психологическим подходами к его характеристике. Определено место экономического поведения людей среди других его видов по критерию назначения. Обобщены современные взгляды на сущность экономического поведения людей в соответствии с междисциплинарным подходом.

Ключевые слова: поведение людей, классификация видов, экономическое поведение, междисциплинарный подход.

The article reflects the nature and classification of given human behavior according to the social, economic and psychological approaches to its characteristics. The place of economic behavior among its species criterion for appointment. Overview current views on the nature of economic behavior according to a multidisciplinary approach.

Keywords: human behavior, classification of species, economic behavior, interdisciplinary approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Останніми роками все більшої популярності набувають наукові публікації, присвячені результатам досліджень у сфері економічної поведінки людей, підприємств, відкриваються нові аспекти даної проблеми. Її розв'язанню присвячують свої праці і прихильники неокласичного підходу в економічній теорії, і неокласичного та ін. Однак завжди виявляється, що економічна поведінка людини є органічним складником загально-людської поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема сутності економічної поведінки людини знайшла своє відображення в публікаціях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Ю. Вінтюк, Ю. Дорохова, І. Павлов, А. Шабунова та ін. Вони розкрили різноманітні її аспекти. Однак існує гостра потреба в розкритті механізму взаємозв'язку між економічною та загальною поведінкою людей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Автор вбачає завдання даної статті

у відображенні сучасних поглядів на місце економічної поведінки людей серед інших її видів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Історичний досвід людства, його усвідомлення інтелектуальним прошарком спільноти, серед усього іншого, знаходять своє відображення в наукових поглядах на сутність тих чи інших суспільних явищ і процесів. Поведінка людей у суспільстві традиційно є предметом дослідження науки психології. Згідно з її постулатами, «поведінка – властива всім живим істотам взаємодія з оточуючим середовищем, опосередкована їх зовнішньою (рухливою) і внутрішньою (психічною) активністю. Термін «поведінка» стосується як окремих осіб, індивідів, так і їх сукупностей (поведінка біологічного виду, соціальної групи)» [1, с. 173].

Існують також інші підходи до розуміння сутності поведінки. Зокрема, на нашу думку, досить суттєвим є такий: «Поведінка – зовні спостережувана рухлива активність живих істот, включаючи моменти нерухомості, виконавча ланка вищого рівня взаємодії цілісного організму з оточуючим середовищем. Вона є цілеспрямованою

системою послідовно виконуваних дій, які здійснюють практичний контакт організму з оточуючими умовами й опосередковують відношення живих істот до тих властивостей середовища, від яких залежить збереження і розвиток їхнього життя, підготовляють задоволення потреб організму і забезпечують досягнення певних цілей [2, с. 129]. Однак незважаючи на, здавалося б, суттєві відмінності в обох визначеннях, вони не є значними. Основне, що їх об'єднує, – визначення поведінки живого організму як взаємодії з оточуючим середовищем для задоволення певних його потреб, а також той факт, що ця взаємодія може здійснюватися як в індивідуальній, так і в колективній (соціальній) формі.

У науковій літературі знайшли відображення спроби класифікації видів поведінки живих істот. Докладний огляд цих спроб наведено в науковій статті Ю. Вінтюка [3]. Він зробив висновок про значні відмінності в поведінці людей і тварин, незважаючи на наявність спільного, а також запропонував власну класифікацію видів поведінки людини. Опираючись висновки вченого, нами розроблена така класифікація проявів поведінки людей (табл. 1).

У табл. 1 проведено класифікацію проявів поведінки людей, які є актуальними в контексті нашого дослідження. Крім наведених, виділяють також такі критерії, як за походженням, за відповідністю прийнятим суспільним нормам, організаційним вимогам, за кількістю учасників взаємодії, за наслідками для здоров'я тощо. Серед наведених критеріїв класифікації проявів поведінки людей ключовим вважаємо критерій «за призначенням», оскільки він дає змогу найбільш чітко виділити місце економічної пове-

дінки людей серед інших її видів. У зв'язку з цим доцільно відобразити це схематично (рис. 1).

Таблиця 1
Класифікація проявів поведінки людей

Критерій	Вид поведінки
За призначенням	Комунікативна, дослідницька, ігрова, практична, трудова, економічна, навчальна, сексуальна, репродуктивна, батьківська
За походженням	Спадкова, набута
За відповідністю прийнятим суспільним нормам	Соціально прийнятна, соціально неприйнятна
За відповідністю організаційним нормам	Дисциплінована, недисциплінована
За кількістю учасників взаємодії	Індивідуальна, соціальна
За стосунками із середовищем	Неконфліктна, конфліктна
За ставленням до власного здоров'я	Нормальна, патологічна
За зумовленістю внутрішнім станом	Агресивна, рішуча, стримана, спокійна, доброзичлива, активна, пасивна тощо

Джерело: розробка автора

Економічна поведінка людей активно вивчається в рамках соціології, зокрема економічної. У широкому розумінні слова вона визначається як низка цілеспрямованих дій людини, орієнтованих у своїй сукупності на реалізацію певної



Рис. 1. Місце економічної поведінки людей серед інших її видів

Джерело: розробка автора

моделі господарської активності, яка здійснюється для задоволення потреб. У вузькому розумінні економічну поведінку можна трактувати як обраний особою спосіб заробляння грошей [4]. У сучасному суспільстві такими способами є наймана праця, підприємництво, франчайзинг, фондова біржа, використання індивідуальних талантів, мережевий (багаторівневий) маркетинг, зайнятість в особистому підсобному господарстві тощо.

Останніми роками бурхливими темпами розвивається наука, в якій поєднуються досягнення таких наук, як психологія та економіка, – нейро-економіка, або поведінкова економіка. Виникнення цієї науки пов'язане з наявністю протиріччя між реальною поведінкою людей в економічній сфері та її відображенням в економічній теорії.

Класична економічна наука виходить із того, що в процесі господарської діяльності люди поступають раціонально. Однак насправді людина економічна дуже часто поступає ірраціонально, насамперед у процесі споживчого вибору та у фінансовій сфері. Сучасні методи дослідження мозку людини дають змогу вивчати процеси прийняття рішень як окремими індивідами, так і їх групами, що дає можливість використати їх результати в економічній науці. Із використанням методу відображення магнітного резонансу вченим удалося виявити, у чому саме полягають нейрофізіологічні причини прийняття людьми ірраціональних рішень, а також конкретні ділянки мозку, відповідальні за це.

Потужного імпульсу розвитку нейроекономіки надали праці Д. Канемана та А. Тверські, зокрема їхня «Теорія перспектив: вивчення процесу прийняття рішень в умовах ризику» [5]. Вони зробили висновок про первісність морального мислення у процесі вирішення людьми економічних проблем. При цьому людський мозок не надто придатний для прийняття економічних рішень, оскільки у цій сфері дуже високий рівень невизначеності.

Структура людського мозку побудована таким чином, що він інтуїтивно завищує можливі втрати як наслідок вирішення економічних проблем, а вигоди, навпаки, занижуються. У зв'язку із цим здебільшого приймаються економічні рішення із завідомо заниженими вигодами, але зате менш ризиковані. Сформульоване цими вченими положення про так звану «асиметрію вигащів і втрат» суперечить положенням класичної економічної теорії про їхню рівнозначність, а також про раціональність економічної поведінки людей.

Нейроекономіка заперечила положення неокласичної економічної теорії про особливу роль економічної поведінки людей, у концентрованому вигляді виражене Г. Беккером: «Я впевнений, що економічна теорія як наукова дисципліна більше всього відрізняється від інших галузей суспільствознавства не предме-

том, а своїм підходом. Серцевину економічного підходу, у моєму розумінні, утворюють пов'язані воєдино передбачення про максимізуючу поведінку, ринкову рівновагу і стабільність пріоритетів... Я дійшов висновку, що економічний підхід є всеохоплюючим, його можна застосувати до будь-якої людської поведінки» [6, с. 203].

Таким чином, у сучасній науці сформувалися три підходи до характеристики поведінки людини – економічний, соціологічний та психологічний, які в межах відповідних наук використовують моделі людини: *homo economicus*, *homo sociologicus*, *homo psychologicus*. Для означення людини економічної в науковій літературі використовується акронім REMM (винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина), для людини соціологічної – SRSM (людина соціалізована, виконавиця ролей, із санкціонованою суспільством поведінкою), а також OSAM (людина, яка має власну думку, сприйнятлива, діюча). Кожна з моделей має певні обмеження, припущення, абстракції, які забезпечують її спрощення. Зокрема, *homo economicus* спрямовує свою діяльність на отримання максимальної вигоди за найменших витрат, що вимагає від неї раціональності в усіх своїх вчинках, інформованості та егоїзму. Якщо вона не наділена цими рисами чи їй перешкоджають у цьому певні переконання і принципи, вона не досягне успіху в житті, який трактується як успішність економічної поведінки.

Людина соціальна як абстрактна субстанція теж має певні умовності, які спрощують процес її моделювання. Вона свою діяльність спрямовує на реалізацію певних соціальних ролей усередині соціуму, які мають чітко окреслені межі і пов'язані з ними обов'язки щодо виконання цих ролей. Індивідум повинен адаптуватися до цих ролей, його поведінка санкціонується суспільством.

Економічна поведінка з великими труднощами вписується у структуру людини соціальної. Якщо людина робить спроби виходу за межі визначених суспільством ролей, до неї застосовуються різноманітні санкції. В основі моделі соціальної людини лежить принцип суворого дотримання норм, санкцій і ролей, вироблених суспільством. Для неї не мають великого значення процес вибору, максимізація вигод та обмеженість ресурсів, що характерне для людини економічної.

Психологічна наука у процесі дослідження людини психологічної абстрагується від тих проблем, які стали предметом досліджень економічної науки. Її цікавить насамперед механізм прийняття економічних рішень у мозку людини, завдяки чому вона формує певні пріоритети поведінки.

А.А. Шабунова та Г.В. Белехова у результаті вивчення названих вище підходів зробили такий висновок: «Розглянуті моделі побудовані від протилежного: економічна – надраціональна, соціологічна і психологічна – надірраціональні;

економічна людина не піддається впливу інших людей, а соціальна і психологізована людина завжди є частиною групи і співвідносить свою поведінку з іншими її членами; економічна людина має стійкий набір потреб, пріоритетів і відповідних варіантів поведінки для максимізації корисності, а соціалізована і психологізована людина змінює моделі своєї поведінки залежно від соціально-економічної ситуації, традицій і суспільних норм, психофізіологічних характеристик» [4, с. 20].

Міждисциплінарні підходи до вивчення економічної поведінки людей дають змогу поглибити її розуміння і закономірності її формування в мінливих соціально-економічних умовах. Інтеграція економічної, соціологічної та психологічної наук у цій царині забезпечить значно вищий рівень теоретичного пізнання економічної поведінки людей, що зменшить кількість «білих плям» в економічній теорії.

Слід зазначити, що міждисциплінарний підхід до вивчення економічної поведінки людей формувався не лише на сучасному етапі розвитку науки. Ще в середині минулого століття відомий економіст Людвіг фон Мізес розробив основи праксеології як науки про людську діяльність. Вона має чітко окреслений міждисциплінарний характер. Учений визначив людську діяльність як цілеспрямовану поведінку: «Можна сказати й інакше: діяльність є воля, приведена в рух і трансформована в силу; рух до мети; осмислена реакція суб'єкта на подразник і умови середовища; свідоме пристосування людини до стану Всесвіту, який визначає її життя» [7].

Людвіг фон Мізес не поділяв людську діяльність на раціональну та ірраціональну. Він уважав, що «людська діяльність завжди необхідно раціональна. Поняття «раціональна діяльність» надмірне і як таке повинно бути відкинутим. Щодо кінцевих цілей діяльності поняття «раціональний» і «ірраціональний» не потрібні та недоречні. Кінцева мета діяльності завжди полягає в задоволенні певних бажань діяльності людини» [7].

Науковець уважав помилковими погляди багатьох учених, згідно з якими діяльність, спрямована на отримання ідеального і вищого задоволення на шкоду матеріальним і доступним вигодам, є ірраціональною. Спрямованість людської діяльності на досягнення будь-яких цілей є раціональною.

На жаль, дослідження, започатковані Людвігом фон Мізесом, практично не знайшли продовження у працях його наукових послідовників. Можливо, це зумовлено наявністю помітних протиріч у наукових поглядах ученого, викликаних, серед іншого, його неприйняттям використання математичних методів в економіці. Можливо, негативну роль відіграли його різко негативні відгуки про інших наукових авторитетів в економічній науці і надмірна самовпевненість ученого, безапеляційність тверджень, але, на нашу

думку, його ідеї через певний час стануть основою для поглиблених досліджень із використанням розроблених ним методологічних підходів.

Поняття економічної людини в економічну науку ввели класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо. Основні риси такої людини, на їхню думку, такі: визначальне значення власного егоїстичного інтересу в економічній поведінці; компетентність в особистих справах; основною рушійною силою економічної поведінки є максимізація прибутку з урахуванням нематеріальних чинників добробуту (успіху у справах, престижу, легкості збагачення тощо).

Основоположник неокласичної політекономії А. Маршалл увів у науковий обіг поняття нормальної діяльності як очікуваний образ дій людини чи групи людей, який є результатом вільної конкуренції та відповідає моральним засадам, які виробило суспільство. У своїх дослідженнях він вивчав економічну поведінку не абстрактної людини, як це робили А. Сміт та Д. Рікардо, а реального ринкового агента, який здійснює свою діяльність в умовах часткової рівноваги між намаганням отримати якомога більше благ (яке породжує попит) і намаганням зменшити зусилля щодо їх набуття (що породжує пропозицію).

Образно вимоги до моделі «економічної людини» як споживача (у рамках неокласичної економічної теорії) виразила Ю.В. Дорохова: «По-перше, її дії підпорядковані одному очолюючому утилітаристському мотиву – егоїстичному прагненню до власного блага, що виражається в максимізації корисності. По-друге, «економічна людина», яка виступає в ролі споживача, має добре визначені потреби, які фактично не обмежені нічим, окрім наявних ресурсів. По-третє, споживач демонструє явну стійкість переваг, яка зумовлена раціональністю ухвалених ним рішень. Нарешті, по-четверте, у кожному аспекті споживчого вибору «економічна людина» демонструє свою автономію – вона ухвалює рішення, незалежні і від потреб інших споживачів, і від свого минулого досвіду. На неї не роблять істотного впливу ні взаємодії з іншими людьми, ні поведінка представників референтних соціальних груп, ні наявні правила поведінки, ні вироблені звички або культурні цінності» [8, с. 51]. Можливо, такий висновок надто категоричний, але він недалекокий від істини.

А. Маршалл, характеризуючи людську природу, писав: «Економісти мають справу з людиною як такою, не з певною абстрактною чи економічною людиною, а з людиною з плоті і крові. Вони мають справу з людиною, яка у своїй господарській діяльності керується більшою мірою егоїстичними мотивами і такою ж мірою враховує егоїстичні мотиви інших, з людиною, якій притаманні як марнославство і безпечність, так і почуття насолоди самим процесом доброго виконання своєї роботи або готовності принести себе в жертву заради сім'ї, сусідів або своєї кра-

їни, з людиною, якій не чужа тяга до добродійного способу життя заради власних достоїнств останнього» [9, с. 83].

Але в межах неокласичної економічної теорії врахувати названі вченим чинники економічної поведінки людини неможливо. У зв'язку із цим протягом кількох останніх десятиліть з'явилися нові напрями розвитку теоретичної економічної науки, які дають змогу враховувати, хоча й неповною мірою, ці чинники. Серед таких напрямів слід виділити:

1. Теорію раціонального вибору індивіда в умовах ризику та невизначеності.
2. Теорію ігор та теорію торгу.
3. Теорію аукціонів.

Завдяки науковим розробкам учених-економістів у цій сфері сформувався цілий напрям так званої поведінкової економічної теорії. Як класична та неокласична економічні теорії, її розвиток спрямований на адекватне відображення реального економічного життя в теоретичних положеннях задля розробки практичних рекомендацій із покращення управління економікою і досягнення кінцевої мети її розвитку – підвищення рівня добробуту населення.

Вчені інших галузей наук часто закидали економістам-теоретикам відсутність експериментальних та емпіричних підтверджень їхніх умовиводів. Вони не розуміли, чому в економічній науці апріорі приймається постулат про раціональність економічної поведінки людини в ринковій економіці, якщо факти реального економічного життя здебільшого не тільки не підтверджують цього, але й суперечать йому. У цьому є основна слабінка формалізованих моделей економічної поведінки.

Усунути цей недолік прагнуть учені таких галузей науки, як психологія та математика, які розробили і продовжують удосконалювати теоретичні концепції поведінкової економічної теорії з експериментальним та емпіричним їх обґрунтуванням. Прогрес у цих двох галузях науки дав змогу багатьом їх представникам сконцентрувати свої досягнення на вирішенні теоретичних та прикладних проблем економіки.

Особливо популярними стали економічні дослідження представників когнітивної психології – розділу психології, який активно розвивається і вивчає пізнавальні процеси людської психіки. До кола наукових інтересів учених, які займаються проблемами когнітивної психології, входять такі характеристики індивідуума, як пам'ять, увага, уява, почуття, логічність мислення. Найбільш близькою сферою досліджень, яка має прикладне і теоретичне значення для економічної науки, є такий розділ когнітивної психології, як вивчення здатності людини до прийняття рішень.

Важливу роль у розвитку цього розділу когнітивної психології відіграв поступ комп'ютерних наук. Значну частину своїх теоретичних положень когнітивна психологія будує на аналогії,

співпадінні пізнавальних процесів у людини і процесу перетворення інформації в обчислювальних пристроях. Завдяки цьому стало можливим використання лабораторних методів в економічних дослідженнях. Найбільш відомий у цій сфері вчений – американський професор Вернон Сміт – у 2002 р. отримав Нобелівську премію з економіки. Як зауважив І.О. Павлов, «значною мірою саме експериментальні роботи стали тією критичною точкою в галузі сучасної теорії раціонального вибору, відштовхуючись від якої значна кількість учених (економістів, психологів) переглянули традиційні погляди й методологію наукового дослідження в бік більш позитивного аналізу поведінки економічних суб'єктів. Основним рушійним началом стало виступати бажання виявити і врахувати в теоретичних моделях різноманітні психологічні та соціальні чинники, які відображали б характеристики й якості, притаманні людській природі (обмежені когнітивні можливості та відхилення, властиві процесу обробки інформації, прагнення індивідів до справедливості, взаємодії одного з одним; стадне почуття; важливість соціального статусу і т. д.)» [10, с. 10].

Використання експериментальних, лабораторних методів в економічних дослідженнях дало змогу виявити вплив кожного з чинників зовнішнього середовища на економічну поведінку індивіда. Ортодоксальна неокласична теорія такої можливості не давала, оскільки розглядала людину як пучок суспільних відносин. Поведінкова економічна теорія, не заперечуючи, а розвиваючи основні положення неокласичної економічної теорії, стала результатом кооперації науковців – економістів, психологів, математиків. Вона дала змогу економістам позбутися багатьох стереотипів, які стримували процес теоретичного осмислення економічної діяльності людей.

Основоположниками теорії раціонального вибору індивіда в умовах ризику та невизначеності є згадані вище Д. Канеман і А. Тверські. Розроблена ними теорія Перспектив змогла пояснити багато аномальних явищ в економічній поведінці індивідів, які не змогли знайти пояснення в традиційній економічній науці. Із цією метою вченими використано три невід'ємних властивості функції простих ризикових лотерей чи шансів: залежність від вихідного положення, ухилення від втрат і знижувана чутливість. Перша властивість пов'язана з принципами світосприйняття, характерними для людської психології: люди, як правило, погано сприймають абсолютні величини чого-небудь, наприклад температури повітря чи цін на певний вид товару. Вони краще реагують на зміни у цих абсолютних величинах, порівнюючи їх з первісним варіантом, тобто з вихідним положенням. Отже, подразниками, які викликають зміни в економічній поведінці, є не це вихідне положення, а зміни, які в ньому відбуваються.

Друга властивість людської психології, яку основоположники теорії Перспектив використали для формування висновків щодо економічної поведінки індивідів, називається ухилення від утрат. Люди завжди важче переживають утрату певного обсягу благ, ніж такого самого обсягу їх надбання, адже в першому випадку в них погіршуються умови життя.

Третю властивість – понижуючу чутливість – вчені використали для оцінки змін у грошових доходах індивідів. Згідно з даними психологічної науки, спостерігається обернено пропорційна залежність між силою певного психологічного подразника і величиною відповідного йому психологічного відчуття. Це означає, зокрема, що зростання суми виграшу в лотерею з 200 до 300 доларів сприймається зі значно позитивнішими емоціями, ніж із 1 200 до 1300 доларів.

Такі основоположні психологічні властивості людей дали змогу Д. Канеману та А. Тверські зробити висновок про нелінійний характер світосприйняття індивідуумами зовнішнього середовища. Відбувається перекид: люди надають надмірного значення одним подіям за недооцінки значення інших подій. Зокрема, під час прийняття рішень виявляється, що роль малоімовірних подій переоцінюється, а значно ймовірніших, навпаки, недооцінюється.

Ці конкретні висновки вчених активно використовуються для аналізу і прогнозування процесів у таких сферах економіки, як поведінка споживачів, фінанси, страхування. Вони значно розширили межі економічних досліджень, оскільки висновки вчених спираються на конкретні закономірності людської природи, а не на апріорний характер оптимальної поведінки людини, як це відбувається в неокласичній економічній теорії.

Слід зазначити, що теоретичні розробки Д. Канемана та А. Тверські з'явилися не на порожньому місці. Ще задовго до появи їхніх наукових праць, наприклад, так званими законами Паркінсона було сформульовано висновок, що бюрократичні структури значно менше витрачають часу на затвердження крупних за обсягом витрат статей бюджету, ніж менших за обсягом. Непрямо це вказує на дію принципу ухилення від утрат, описаного вище. Дію цього ж принципу інтуїтивно використав австрійський учений Е. Енгель, який зробив висно-

вок, що найбідніші родини більшу частину приросту своїх доходів використовують для покращення харчування. Для прийняття такого висновку також необхідне використання елементів такого принципу когнітивної психології, як залежність від вихідного положення. Нагадаємо, що Е. Енгель працював за 100 років до появи праць Д. Канемана та А. Тверські.

Поряд із досягненнями у сфері когнітивної психології значного прогресу в теоретичному осмисленні економічних явищ і процесів у минулому і поточному століттях досягнуто завдяки використанню для їх оцінки і прогнозування такого розділу математики, як поведінкова теорія ігор. Найбільш відомими вченими у цій галузі є Дж. Неш, Л. Шеплі, Дж. Харманьї, Р. Зельтен та ін. Вони стали основоположниками надзвичайно важливих для економічної науки теорій соціальних переваг і справедливого розподілу. Для цього відкрито нові можливості, характерні для стандартної теорії ігор, так званої «гри з ультиматумом». Ученим удалося залучити до експериментальної бази такі характеристики людської психології, як почуття справедливості, альтруїзму, заздрості тощо. Базуючись на моделях, розроблених вищезазначеними вченими, американський професор М. Рабин обґрунтував концепцію «справедливої рівноваги», яка привнесла нові ідеї в економічну теорію розподілу суспільних благ на основі процесу взаємодії між економічними агентами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Економічна теорія, зокрема поведінкова економічна теорія, – науки, які динамічно розвиваються, особливо впродовж кількох останніх десятиліть. Очевидно, що вже в найближчі роки з'являться нові теоретичні розробки, моделі, за допомогою яких можна буде достовірніше, ніж зараз, проводити оцінки економічного життя та прогнозувати його. Підставою для такого висновку є все тісніша кооперація вчених різних галузей науки для вдосконалення основних положень економічної теорії, у тому числі у сфері економічної поведінки індивідів, суб'єктів господарювання. Від цього залежить покращення процесів управління економікою, що в кінцевому підсумку призведе до підвищення рівня добробуту кожного з членів суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краткий психологический словарь / Л.А. Карпенко, А.В. Петровский, М.Г. Ярошевский. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. – 215 с.
2. Большой психологический словарь / Под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. – М.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 457 с.
3. Вінтюк Ю.В. Класифікація видів поведінки: спроба аналізу та оптимізації / Ю.В. Вінтюк // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. «Філософ. науки». – 2011. – Вип. 14. – С. 184–192.
4. Шабунова А.А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты / А.А.Шабунова. – Вологда, 2012. – 116 с.
5. Теория перспектив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.monographies.ru/ru/book/section?id=4239.

6. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический поход / Г. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 352 с.
7. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес; 2-е испр. изд. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
8. Дорохова Ю.В. Исследовательские подходы к потребительскому поведению в системе социально-экономических отношений / Ю.В. Дорохова // Среднерусский вестник общественных наук. Социология и жизнь. – 2010. – № 4. – С. 50–56.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. / А. Маршалл. – М., 1993. – 831 с.
10. Павлов И.А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад) / И.А. Павлов. – М.: ИЭ РАН, 2007. – 62 с.

СИСТЕМА БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ

BUSINESS PLANNING SYSTEM AT THE ENTERPRISE AND ITS ELEMENTS

Селезньова Г.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Сиров В.В.

магістр факультету економіки і права,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті досліджено підходи до визначення сутності поняття «система бізнес-планування» та її елементів на основі узагальнення літературних джерел. Запропоновано елементи даної системи, які забезпечують процес бізнес-планування та включають: кадри, інформацію, організаційну структуру, функції, методи управління, техніку та технологію управління.

Ключові слова: бізнес-план, бізнес-планування, елементи системи, бізнес-ідеї, забезпечення бізнес-планування.

В статье исследованы подходы к определению сущности понятия «система бизнес-планирования» и ее элементов на основе обобщения литературных источников. Предложены элементы данной системы, обеспечивающие процесс бизнес-планирования и включающие: кадры, информацию, организационную структуру, функции, методы управления, технику и технологию управления.

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес-планирование, элементы системы, бизнес-идеи, обеспечение бизнес-планирования.

In the following article there have been studied the approaches to definition of essence of concept «the system of business planning» and its elements based on generalization of literary sources. Proposed elements of the system ensure the process of business planning and include: personnel, information, organizational structure, functions, management methods, equipment and control technology.

Keywords: business plan, business planning, system components, business ideas, providing business planning.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах динамічного розвитку ринку бізнес-план виступає ефективним стратегічним інструментом обґрунтування нових напрямів підприємницької діяльності. Формування бізнес-плану здійснюється в межах системи бізнес-планування на підприємстві. При цьому дана система може існувати в неявному виді, що погіршує якість та збільшує ризики розроблених бізнес-планів. Це зумовлює необхідність дослідження сутності та особливостей елементів системи бізнес-планування на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми бізнес-планування висвітлено в наукових пра-

цях таких учених, як К. Барроу, Р. Браун [1], Б. Форд [2], І.З. Должанський, Т.О. Загорна [3], С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев [4], В.В. Іванова [5] та багатьох інших. Але питання формування системи бізнес-планування з точки зору організації даного процесу є недостатньо розкритими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні підходів до визначення сутності поняття «система бізнес-планування» та виділенні її елементів на основі узагальнення літературних джерел.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У науковій літературі існує багато визначень бізнес-плану. Так, на думку В.В. Іванової, «бізнес-план – це план, що розробляється на певний термін для залучення необхідних коштів під час створення нового підприємства

або підрозділу, започаткуванні та розвитку нового виду діяльності, впровадженні інвестицій» [5, с. 423]. І.З. Должанський та Т.О. Загорна вважають, що «бізнес-план – це типові (уніфіковані) проектні рішення на досить віддалену перспективу (5, 10 і більше років), в якому дається науково обґрунтована оцінка можливих на даному сегменті ринку кінцевих цільових економічних, фінансових та інших результатів (трудових, виробничих, соціальних, екологічних) діяльності підприємства, що базуються на реальному виробничому, інвестиційному, матеріально-технічному, організаційному і логістичному забезпеченні» [3, с. 10]. У бізнес-плані розглядається комплекс заходів різного характеру (організаційного, науково-технічного, фінансово-економічного, технологічного, соціального тощо), що забезпечують реалізацію підприємницького проекту [6, с. 238].

На нашу думку, більш повно сутність бізнес-плану розкрито у визначенні, запропонованому С.Ф. Покропивним, С.М. Соболевим і Г.О. Швиданенко, які під бізнес-планом розуміють письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним [4, с. 6].

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, присвячених питанням розробки бізнес-плану, слід зазначити, що переважну більшість із них направлено на розкриття особливостей безпосередньо бізнес-плану, тобто увага акцентується на його змісті, структурі, цілях, для яких даний вид плану розробляється. Але, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється організаційним аспектам забезпечення бізнес-планування. Щодо процесу розробки бізнес-плану, то виділяються декілька етапів: підготовчий, розроблення бізнес-плану, реалізація бізнес-плану. Саме підготовчий етап передбачає виконання певних дій, які забезпечують подальшу розробку бізнес-плану та його реалізацію.

Підготовчий етап складання бізнес-плану включає таку послідовність дій [7, с. 18]:

формалізація ідеї проведення підготовчої стадії розробки бізнес-плану, визначення її ключових цілей;

підбір виконавців та розподіл обов'язків між ними;

складання плану-графіку виконання робіт;

збір необхідної внутрішньої і зовнішньої інформації; оформлення попередніх результатів стратегічного аналізу підприємницького проекту та обговорення їх з керівництвом проекту;

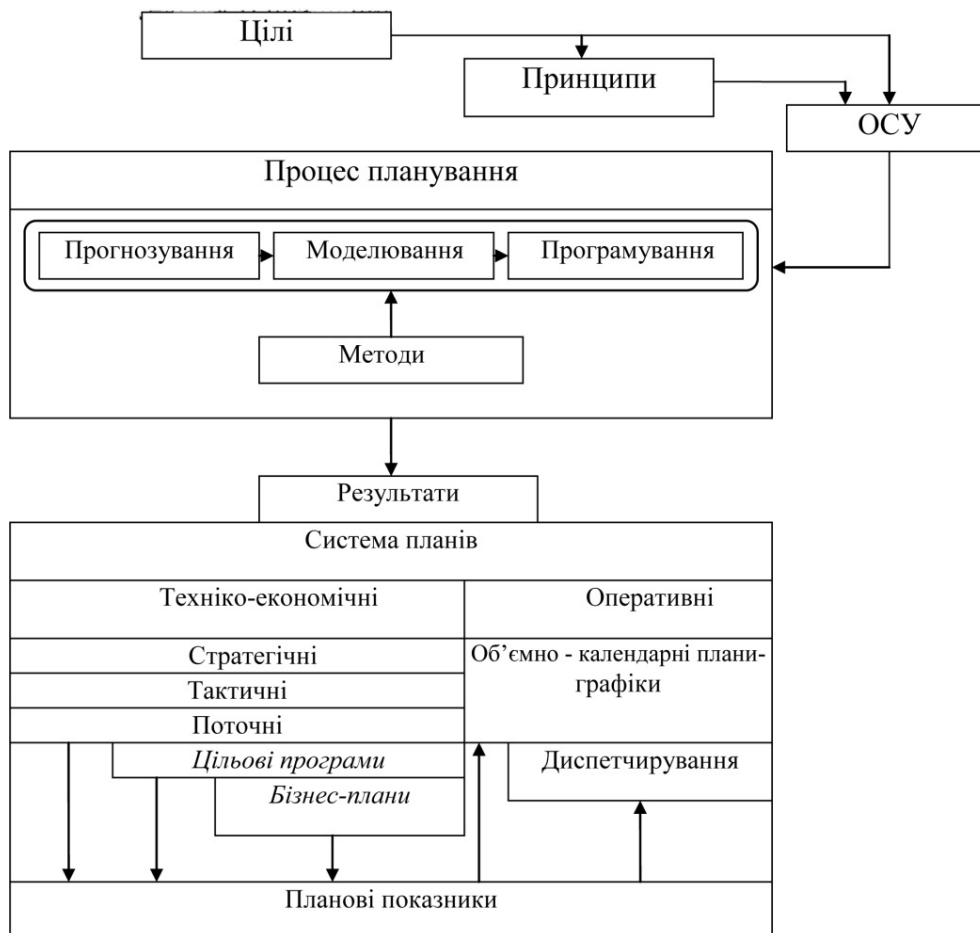


Рис. 1. Система планування [8, с. 9]

затвердження остаточних результатів, формулювання місії та основних цілей проекту, обрання стратегії та тактики реалізації підприємницького проекту; прийняття рішення про розробку бізнес-плану.

Виконання перелічених дій можливе за умови наявності на підприємстві сформованої системи бізнес-планування, направленої на забезпечення планової діяльності та її результатів у вигляді бізнес-плану.

Аналіз наукових публікацій дає підстави зробити висновок щодо відсутності єдиного розуміння сутності та елементів системи бізнес-планування.

Під системою планування у загальному вигляді розуміють сукупність структурних елементів, які забезпечують планову діяльність та її результати у вигляді планів різних типів та планових показників. Так, на думку колективу авторів [8, с. 9], система планування підприємства представлена як цілі, принципи, процес, організаційна структура управління, методи і планові показники (рис. 1).

Недоліком даного підходу до системи планування є відсутність функції організації розробленого плану з контролем над результатами його виконання. Так, кінцевим результатом запропонованої системи є планові показники, проте на практиці важливим аспектом є забезпечення виконання поставленого плану з метою отримання фактичних показників та врахування отриманих результатів у подальшому плануванні. Для реалізації планових показників необхідне кадрове забезпечення даного процесу з чітко визначеною функціональною структурою та методами управління. Окрім того, приведена вище система поверхово розкриває сутність формування цілей, які повинні базуватися на інформаційному забезпеченні та бути адаптивними до факторів зовнішнього оточення.

На думку О.М. Бекетової [9], для успішної організації бізнес-планування в комерційної організації необхідна наявність чотирьох обов'язкових умов (компонентів), які тісно пов'язані між собою і становлять інфраструктуру процесу бізнес-планування комерційної організації:

наявність відповідної методологічної та методичної бази розробки, контролю та аналізу виконання бізнес-плану, а також достатньо кваліфікованих працівників фінансово-економічних служб, щоб уміти застосовувати цю методологію на практиці. Науковець вважає, що методологічна і методична база складання, контролю та виконання бізнес-плану утворює аналітичний блок (або компонент) процесу фінансового планування;

наявність внутрішньої інформації про діяльність підприємства і зовнішньої інформації, що є основою інформаційного блоку (компонента);

відповідність організаційного блоку процесу, тобто процес бізнес-планування завжди реалізується через відповідні організаційну структуру і систему управління. На думку науковця,

поняття організаційної структури містить у собі кількість і функції служб апарату управління, у чиї обов'язки входять розробка, контроль і аналіз бізнес-плану комерційної організації, сукупність структурних підрозділів, які відповідальні за виконання бізнес-плану;

у процесі фінансового планування та контролю відбуваються реєстрація і обробка великих масивів інформації. Програмно-технічні засоби, що використовуються в процесі фінансового планування та контролю, становлять програмно-технічний блок системи фінансового планування.

Таким чином, О.М. Бекетова виділяє чотири блоки: аналітичний, організаційний, інформаційний та програмно-технічний, що, на нашу думку, достатньо повно відображає елементи, які мають формувати систему бізнес-планування.

Є.В. Солнцева [10] досліджує систему бізнес-планування інноваційної діяльності, яка, на думку науковця, включає сукупність організаційних структур, учасників, а також конкретні процедури, форми і методи управління, що забезпечують вироблення і реалізацію цілісного комплексу дій по бізнес-плануванню, створення і впровадження нововведень. Формована система є цілеспрямовано діючою, складною за формою і змістом, що підкоряється системним законам і принципам функціонування і розвитку. Автор даного підходу включає у систему бізнес-планування процедури, форми і методи управління, які необхідні для ефективного здійснення бізнес-планування.

Є. Гайдарь [11] пропонує концепцію вдосконалення системи бізнес-планування, виділяючи такі основні складники, як блок побудови системи бізнес-планування та блок функціонування системи бізнес-планування. Але у даному підході не визначено роль та місце кадрового забезпечення у процесі бізнес-планування. Крім того, основою бізнес-планування є пошук ідей, їх аналіз, відбір та формалізація, що не відображено у запропонованому підході.

Таким чином, аналіз літературних джерел та узагальнення думок та підходів науковців дали змогу зробити такі висновки.

Оскільки до основних проблем бізнес-планування належить не тільки низький рівень розробленого бізнес-плану, а й неспроможність упровадження гарних ідей та обґрунтованих бізнес-планів, то головне призначення системи бізнес-планування на підприємстві – забезпечення даного процесу. У зв'язку із цим під системою бізнес-планування слід розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, наявність яких спрямована на забезпечення формування бізнес-ідей та організацію здійснення бізнес-планування на підприємстві. Структурні елементи, які становлять систему бізнес-планування, мають включати: кадри, інформацію, організаційну структуру, функції, методи управління, техніку та технологію управління. Таке виділення елементів має спільну ознаку – забез-

печення (структурно-функціональне, кадрове, інформаційне тощо).

Система забезпечення процесу бізнес-планування на підприємстві наведена на рис. 2.

Головним складником, на нашу думку, є кадрове забезпечення, яке неможливе без структурного оформлення функції бізнес-планування з визначенням виконавців як початкового етапу, так і розробки бізнес-плану та його впровадження у виробництво з визначенням зв'язків між виконавцями та схеми їх взаємодії. Управління кадрами здійснюється за допомогою методів управління. Від рівня компетентності персоналу буде залежати якість інформаційного забезпечення та оптимального вибору бізнес-ідеї з організацією її виконання. Саме кадрове забезпечення дає змогу сформувати кваліфікований склад персоналу для ефективної реалізації процесу бізнес-планування. Також важливим аспектом системи бізнес-планування є техніка і технологія управління, які забезпечують функціонування системи необхідним програмним забезпеченням та організаційною технікою.

Слід підкреслити значення інформаційного забезпечення системи бізнес-планування, яке спрямоване на своєчасне отримання достовірної повної інформації стосовно ринкових тенденцій, що в цілому дасть змогу сформувати бізнес-ідею проекту.

На вітчизняних підприємствах джерелами формування бізнес-ідей виступають зазвичай керівники підприємства, при цьому зовнішні джерела майже не враховуються. Це є значним недоліком наявної системи бізнес-планування, оскільки зовнішні джерела дають змогу аналізувати різні ніші ринку, що в цілому допоможе підприємству диверсифікувати свою діяльність та мінімізувати ризики, тому в запропонованій системі бізнес-планування доцільно використовувати як зовнішні, так і внутрішні джерела. До внутрішніх джерел виникнення бізнес-ідей належать працівники фактично всіх структурних відділень. Зовнішніми джерелами формування бізнес-ідей можуть виступати науково-дослідні інститути, начальні заклади, споживачі та інші юридичні особи.

Після сформованого переліку бізнес-ідей, необхідно провести їх аналіз та обрати на основі

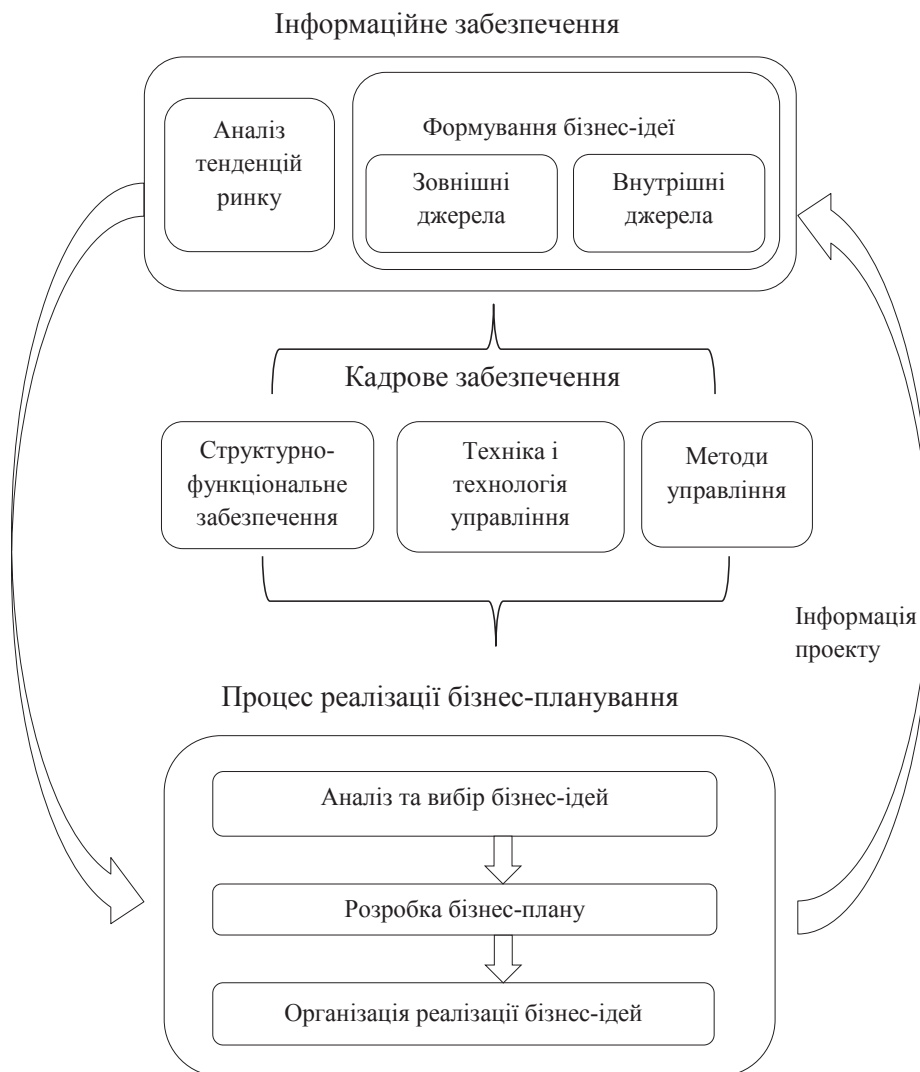


Рис. 2. Система забезпечення процесу бізнес-планування

розрахунку показників оцінки економічної ефективності та ризиків найбільш пріоритетні ідеї та реалізувати їх. Реалізація бізнес-ідеї здійснюється на основі розробленого за відповідною методикою бізнес-плану.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, у роботі досліджено підходи до визначення сутності поняття «система бізнес-планування», на основі узагальнення наукової літератури запропоновано розглядати систему бізнес-планування як сукупність взаємозв'язаних елементів, наявність яких направлена на забезпечення формування бізнес-ідей та організацію здійснення бізнес-планування на підприємстві. Елементи даної сис-

теми, на думку авторів статті, мають включати: кадри, інформацію, організаційну структуру, функції, методи управління, техніку та технологію управління. Таке групування елементів має загальну ознаку – забезпечення (структурно-функціональне, кадрове, інформаційне та ін.) виконання робіт щодо розробки та реалізації бізнес-плану підприємства. Практичне використання запропонованого підходу дасть змогу ефективно здійснювати не тільки пошук бізнес-ідей та розробку бізнес-планів, але й реально впроваджувати ідеї у виробництво. Визначення характеристик елементів системи бізнес-планування та більш детальний аналіз взаємозв'язків між ними є перспективою подальших досліджень у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. К. Барроу. Бізнес-план: [практичний посібник] / К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун; пер. з 4-го англ. вид. – К.: Знання, 2005. – 376 с.
2. Б. Форд. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов / Б. Форд, Д. Бористайн, П. Прюэтт. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 264 с.
3. Должанський І.З. Бізнес-план: технологія розробки: [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна; 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 384 с.
4. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: [навч. посіб.] / С.Ф. Покропивний [та ін.]; вид. 2-ге, доп. – К.: КНЕУ, 2010. – 379 с.
5. Іванова В.В. Планування і контроль на підприємстві: [навч. посіб.] / В.В. Іванова. – Суми: Університетська книга, 2011. – 443 с.
6. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Л.А. Швайка. – Львів: Новий Світ–2000, 2003. – 268 с.
7. Бізнес-планування: [навч. посіб.] / Т.Г. Васильців [та ін.]. – К.: Знання, 2013. – 173 с.
8. Планування діяльності підприємства: [опорний конспект лекцій] / Н.Г. Грядунів [та ін.]. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2009. – 56 с.
9. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование / О.Н. Бекетова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=31227>.
10. Солнцева Е.В. Система бизнес-планирования инновационной деятельности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е.В. Солнцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/sistema-biznes-planirovaniya-innovatsionnoi-deyatelnosti-predpriyatiya>.
11. Гайдарь Е. Концепция совершенствования системы бизнес-планирования на предприятии / Е. Гайдарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Mure/2007_10/12.pdf.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

THE MANAGEMENT CONCEPT OF ECONOMIC ENTERPRISE SECURITY

Судакова О.І.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Попова В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Медведовська Т.П.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний гірничий університет

Ганжа А.В.

магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розроблено концепцію управління економічною безпекою підприємства, яку засновано на структурно-функціональному підході до управління. Розроблено механізм діагностики рівня економічної безпеки підприємства, заснований на системі ключових показників; механізм вибору точок зростання підприємства, заснований на ідеях теорії обмежень; механізм виведення підприємства з кризи, заснований на концепції управління вартістю. Запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства на основі відтворювального підходу з урахуванням впливу економічних суперечностей.

Ключові слова: концепція управління, економічна безпека підприємства, діагностика економічної безпеки підприємства, система управління економічною безпекою підприємства, діагностика рівня безпеки.

В статье разработана концепция управления экономической безопасностью предприятия, которая основана на структурно-функциональном подходе к управлению. Разработаны механизм диагностики уровня экономической безопасности предприятия, основанный на системе ключевых показателей; механизм выбора точек роста предприятия, основанный на идеях теории ограничений; механизм выведения предприятия из кризиса, основанный на концепции управления стоимостью. Предложена система управления экономической безопасностью предприятия на основе воспроизводительного подхода с учетом влияния экономических противоречий.

Ключевые слова: концепция управления, экономическая безопасность предприятия, диагностика экономической безопасности предприятия, система управления экономической безопасностью предприятия, диагностика уровня безопасности.

The management concept of economic security of the enterprise is developed, which is based on the structurally – functional approach to management. The mechanism of growth points of enterprises is developed, which is based on the ideas of the theory of constraints. The mechanism of bailout is developed, which is based on the concept of value management. The system of management of entrepreneurial economic security, which is suggested in the thesis, is based on the reproductive approach taking into accounting influence of the economic contradictions.

Keywords: the management concept, economic security of the enterprise, diagnostics of economic security of the enterprise, management system of economic security of the enterprise, diagnostics of security level.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах загострення еконо-

мічної кризи, що поставила на межу виживання низку підприємств, які ще донедавна вважалися успішними і стабільно функціонуючими, питання

про економічну безпеку набуло особливої актуальності. Підвищення агресивності зовнішнього й частково внутрішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їхнього впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливо шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень у сфері управління та забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку із цим перед економістами і менеджерами виникло завдання перегляду наявних принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх удосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є оперативність і результативність управлінських рішень, що можна забезпечити, використовуючи сучасні інструменти управління, до яких належить і діагностика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки, у тому числі діагностики економічної безпеки. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Безугла Н.С., Бойкевич О.Р., Васильців Т.Г., Кірієнко А.В., Качалов Р.М., Козаченко Г.В., Кузенко Т.Б., Ліпкан В.А., Лоханова Н.О., Мамікіна А.П., Олейніков Є.О., Орлов П.І., Отенко І.П., Пастернак-Таранущенко Г.А., Подлужна Н.О., Пономарьов В.П., Пригунов В.Я., Соснін А.С., Шаваєв А.Г., Шликов В.В., Ярочкін В.І., Ячменюва В.М. та ін. [1–15].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити, для того щоб ужити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих. Отже, необхідним є створення системи управління економічною безпекою з безперервною діагностикою стану середовища та місця підприємства в ньому, оскільки метод прийняття управлінських рішень на основі лише інтуїції не може в наявних умовах забезпечити максимально ефективне функціонування суб'єктів господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак залишилася невирішена

проблема – формування концепції управління економічною безпекою підприємства в умовах нестабільного економічного середовища, що й зумовило вибір теми даної статті.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розробка концепції управління економічною безпекою підприємства в умовах нестабільного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині більшість науковців погоджуються з необхідністю врахування впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на рівень економічної безпеки підприємства, що підтверджується запропонованими ними підходами до діагностики економічної безпеки підприємства. Формування концепції управління економічною безпекою підприємства (ЕБП) виходить із необхідності пошуку й ефективного використання резервів для забезпечення стабільності його функціонування в умовах невідомого середовища.

Управління економічною безпекою підприємства є складним, динамічним, інерційним процесом, а отже, вимагає виділення груп стратегічних і тактичних заходів. При цьому необхідною умовою забезпечення ефективності управління є узгодження механізмів і заходів тактичного і стратегічного рівнів управління ЕБП. Таке узгодження проводиться на підставі оцінки ефективності політики точок зростання, оцінки ступеня досягнення стратегічних цілей, де мірою виступає вартість підприємства, а також оцінка дієвості програми виведення підприємства з кризи. Результати аналізу ефективності, таким чином, виступають зворотним зв'язком, який формує перелік завдань управління для подальшої розробки заходів щодо виведення підприємства з кризи.

Функціонування блоку стратегічного управління ЕБП регламентується законами України і статутом підприємства. Завдання тактичного управління визначаються прийнятою стратегією управління ЕБП і заданими цільовими показниками, які є виходами блоку стратегічного управління.

Стратегія і тактика управління економічною безпекою тісно взаємозв'язані. На підставі розробленої стратегії діяльності із забезпечення заданого рівня цільових показників функціонування підприємства, виробленої глобальної стратегії управління безпекою розробляються і впроваджуються заходи тактичного характеру, спрямовані на реалізацію стратегічних планів, однак водночас результати тактичного управління економічною безпекою є сигналами для зміни стратегії управління, прийнятої на базі ключових показників, наприклад вартості підприємства в попередньому періоді, результатів здійснення ним своєї фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, блок «стратегічне управління ЕБП» реалізує розробку та уточнення страте-

гії ЕБП на підставі аналізу динаміки вартості підприємства, наборів факторів та сценаріїв впливу ризиків на його подальшу діяльність, отриманих у ході реалізації заходів тактичного управління економічною безпекою.

Тактичний рівень на підставі дослідження умов функціонування підприємства дає змогу формувати і послідовно вирішувати комплекс завдань із забезпечення його економічної безпеки.

Такі результати функціонування блоку визначення умов функціонування підприємства, як набори факторів ЕБП, сценарії впливу ризиків, результати аналізу показників, є вхідними даними для реалізації другого блоку – блоку вирішення завдань забезпечення ЕБП, результатом функціонування якого є заходи забезпечення ЕБП, а також значення вартості підприємства. Своєю чергою, дані, крім результатів аналізу показників і заходів забезпечення ЕБП, є початковими для реалізації блоку стратегічного управління ЕБП і, по суті, є такими, що встановлюють зв'язок між стратегічним і тактичним управлінням.

Важливість процесу діагностики рівня економічної безпеки в кризових умовах функціонування підприємств визначається тим, що цей процес дає змогу своєчасно виявляти несприятливі тенденції і загрози економічній безпеці під-

приємства, що виникають як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. Своєю чергою, це дає змогу виявляти «слабкі місця» і, відповідно, забезпечувати оптимальний розподіл і ефективне використання ресурсів із точки зору ЕБ.

Суть наведеного на рис. 1 механізму діагностики рівня ЕБП полягає у визначенні стану економічної безпеки підприємства, за якого забезпечується можливість регулювання і коригування діяльності підприємства для зміни або підтримки поточного рівня економічної безпеки.

Мета, що поставлена перед підприємством, задає напрям і зумовлює постановку відповідних завдань його функціонування. Згідно із цільовими установками підприємства, формується набір показників, які якнайповніше характеризують його діяльність, а також є найбільш значущими індикаторами економічної безпеки, тобто мають найбільшу значущість серед усіх чинників для кожного з компонентів економічної безпеки підприємства. Запропоновані набори індикаторів підлягають вимірюванню на підставі попередньо обраного методу і з обґрунтованою періодичністю. Отримані значення індикаторів економічної безпеки підприємства формують базу для їх подальшого аналізу – відстежування тенденції їх зміни, порівняння з еталонними величинами. На підставі результатів аналізу

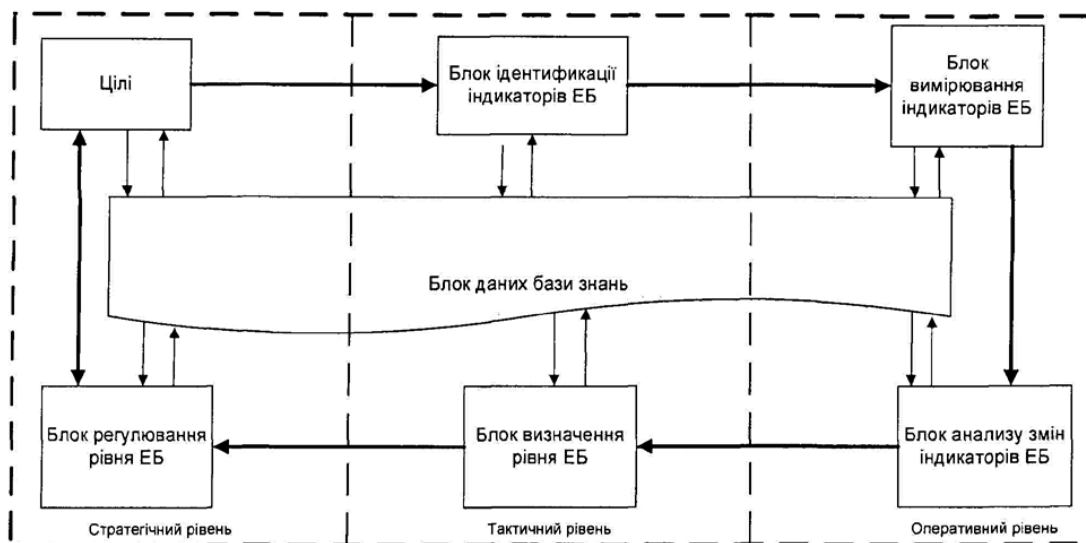


Рис. 1. Схема механізму діагностики рівня економічної безпеки підприємства



Рис. 2. Схема механізму вибору точок зростання

змін індикаторів економічної безпеки визначається вплив рівня на його регулювання, а також на перегляд цілей діяльності, що спричиняє зміни у функціонуванні підприємства, а отже, зміни у значеннях показників його діяльності і перегляд ключових індикаторів економічної безпеки, у зв'язку з чим знову змінюється рівень економічної безпеки і т. д.

На рівні підприємств полюсом зростання, або точкою зростання, виступає процес або об'єкт, який володіє потенціалом розвитку і реалізує його, а також сприяє розвитку пов'язаних із ним об'єктів або процесів. На рис. 2 представлено розроблений механізм вибору точок зростання підприємства.

Дослідження компонентів системи економічної безпеки підприємства на наявність проблем забезпечує виявлення обмежень у функціонуванні підприємства і визначення їх місця розташування, що є основою для їх аналізу: ідентифікації початкової причини виникнення обмеження, виявлення загальної картини взаємозв'язку всіх обмежень та їх впливу на ступінь досягнення мети системою, а також визначення чинників, які підтримують існування цих обмежень.

Ґрунтуючись на положенні теорії обмежень про можливість «розширення» вузьких місць, виявлені обмеження можуть розглядатися як потенційні точки зростання. Процес вибору точок зростання в даному механізмі підкріплений побудованою моделлю процесу «як є» і моделі «як має бути». У першій відбивається поточний стан з урахуванням наявних обмежень, візуалізуються проблеми і створюється цілісне уявлення про ситуацію на підприємстві, друга ж відображає бажаний стан, якого можна досягти шляхом зняття цих обмежень, тобто у разі застосування до них політики точок зростання.

Після того як моделі побудовані, оцінюється ефективність моделі «як є» з погляду необхідності перетворення обмеження системи в точку зростання підприємства, тобто приймається рішення про найбільш доцільне використання обмеження. Якщо обмеження обрано для перетворення в точку зростання, то для того, щоб це перетворення було ефективним, необхідно: по-перше, визначити можливість розширення вибраного вузького місця; по-друге, спрогнозувати період окупності витрат на здійснення цього процесу; по-третє, відстежити й оцінити позитивні і негативні ефекти, які спричинить ця подія; по-четверте, виявити перешкоди реалізації прийнятого рішення; по-п'яте, змінити підходи до управління системними ресурсами, які не є обмеженнями.

Таким чином, механізм вибору точок зростання забезпечує вибір проблемної області підприємства, найбільш сприятливої з погляду

застосування ресурсів і потенціалу розвитку, приведення способу її функціонування до такого, який на підставі нейтралізації визначаючих проблему обмежень забезпечує максимальний мультиплікативний ефект розвитку для всього підприємства.

Незважаючи на різноманітність чинників, які сприяють настанню кризових ситуацій на підприємстві, основною причиною виникнення кризи є недоліки в управлінні, результатом яких може стати банкрутство підприємства. Оцінка вартості підприємства може служити ефективним інструментом діагностування прихованої стадії кризи. Оскільки в умовах ринкової економіки найбільш поширеним є підхід до управління підприємством, направлений на максимізацію його вартості, з'являється необхідність в оцінці зміни вартості підприємства, а також в реалізації у відповідь реакцій із метою завчасного прогнозування зміни його стану. Підставою для управління вартістю підприємства може також служити той факт, що в Україні балансова вартість підприємств здебільшого істотно перевищує їх ринкову вартість.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Щоб підвищити ефективність управління і забезпечити необхідний рівень економічної безпеки для підтримки життєво важливих функцій підприємства і реалізації його потенціалу було розроблено теоретичні положення щодо діагностики економічної безпеки підприємства в умовах нестабільного економічного середовища, які передбачають структурування та класифікацію процесів щодо забезпечення економічної безпеки та дають змогу визначити комплекс механізмів управління економічною безпекою підприємства. Розроблений механізм діагностики рівня економічної безпеки підприємства, заснований на системі ключових показників, забезпечує можливість оперативного контролю, регулювання і коректування діяльності з управління економічною безпекою в нестабільних умовах. Запропоновано механізм вибору точок зростання підприємства, заснований на ідеях теорії обмежень, який дає змогу підвищити ефективність використання ресурсів підприємства, спрямованих на розвиток потенціалу його підрозділів, що призводить до формування синергетичного ефекту розвитку підприємства у цілому. Коригувати діяльність підприємства, реалізуючи потенціал його розвитку з урахуванням підвищення вартості підприємства, дає змогу розроблений механізм виведення підприємства з кризи, заснований на концепції управління вартістю. Запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства на основі відтворювального підходу з урахуванням впливу економічних суперечностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безуглая Н.С. Ризоматическая логика и экономическая безопасность предприятия / Н.С. Безуглая // Российское предпринимательство. – 2010. – № 8 (164). – С. 62–68 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/10756/>.
2. Бойкевич О.Р. Оцінка характеристик зовнішнього середовища у контексті формування системи економічної безпеки підприємства / О.Р. Бойкевич // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр.; Дніпропетр. нац. ун-т. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 252. – Т. 4. – С. 866–871.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
4. Веретенникова Г.Б. Економічна безпека підприємства: планування й організація / Г.Б. Веретенникова. – Харків: ХНЕУ, 2008. – 136 с.
5. Дубицький Д.П. Методологічні особливості оцінки економічної безпеки підприємства та аналізу зовнішньоекономічної діяльності / Д.П. Дубицький // Прометей: регіон. зб. наук. пр. з економіки; Дон. економіко-гуманітар. ін.-т, Мін-во освіти і науки України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2009. – Вип. 3(30). – С. 157–160.
6. Камышникова Э.В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э.В. Камышникова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 87–92.
7. Капітула С.В. Методика оцінки інвестиційної безпеки підприємства / С.В. Капітула, А.М. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2(80). – С. 140–143.
8. Ковальчук Н.А. Подходы к оценке финансово-экономической безопасности отечественных предприятий / Н.А. Ковальчук, А.Г. Корбутяк // Бизнес Информ. – 2014. – № 10. – С. 249–255 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_10_0&lang=ru&stqa=40.
9. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – Київ: Либра, 2003. – 280 с.
10. Пекна Г.Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки; Ун-т економіки та права «КРОК». – К., 2011. – Вип. 25. – С. 100–108.
11. Рудниченко Е.Н. Адаптация системы экономической безопасности предприятия к влиянию субъектов таможенного регулирования / Е.Н. Рудниченко // Бизнес Информ. – 2014. – № 4. – С. 303–307 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_04_0&lang=ru&stqa=50.
12. Судакова О.І. Оцінка економічної безпеки підприємства при взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища / О.І. Судакова, В.В. Попова, Т.П. Медведовська, М.М. Пашковський // Економічні студії. – Львів, 2015. – № 4(08). – С. 91–94.
13. Фісуненко П.А. Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства / П.А. Фісуненко, В.В. Нагорний, В.Ф. Левченко // Економічний простір. – 2008. – № 20/1 – С. 139–144.
14. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – № 10. – С. 178–181.
15. Шемаєва Л.Г. Бібліографічний огляд сучасних зарубіжних наукових досліджень у сфері управління стратегічною взаємодією підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища / Л.Г. Шемаєва // Економіка розвитку. – 2008. – № 3(47). – С. 61–66.

ПРОЦЕС ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ НА РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

PLANNING PROCESS ADVERTISING AIR MARKET AND ITS IMPACT ON THE RESULTS OF ENTERPRISE

Корж М.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

Хасан Алі Аль-Абабнех

кандидат технічних наук,
аспірант кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

У статті представлено результати дослідження специфіки сучасного ринку рекламних кампаній у сфері авіаперевезень, а саме особливості процесу планування елементів рекламної кампанії у сфері авіаперевезень. Розглянуто сутність та варіативність елементів планування рекламної кампанії у сфері авіаперевезень. Визначено та структуровано етапи планування рекламної кампанії. Надано оцінку кожному з елементів та етапів процесу планування рекламної кампанії. Зроблено висновки щодо оптимального алгоритму управління рекламною діяльністю у сфері авіаперевезень.

Ключові слова: реклама, маркетинговий комплекс, планування реклами, аеропорт, авіареклама.

В статье представлены результаты исследования специфики современного рынка рекламных кампаний в сфере авиаперевозок, а именно особенности процесса планирования элементов рекламной кампании в сфере авиаперевозок. Рассмотрены сущность и вариативность элементов планирования рекламной кампании в сфере авиаперевозок. Определены и структурированы этапы планирования рекламной кампании. Дана оценка каждому из элементов и этапов процесса планирования рекламной кампании. Сделаны выводы относительно оптимального алгоритма управления рекламной деятельностью в сфере авиаперевозок.

Ключевые слова: реклама, маркетинговый комплекс, планирование рекламы, аэропорт, авиареклама.

The article presents the results of the study the specifics of the modern market of advertising campaigns in the airline industry, and it features elements of the planning process of an advertising campaign in the airline industry. We consider the nature and variability of elements of advertising campaign planning in the airline industry. Defined and structured stages of planning an advertising campaign. The estimation of each of the elements and stages of planning an advertising campaign. The conclusions regarding the optimal control algorithm for promotional activities in the field of air transport.

Keywords: advertising, marketing mix, advertising planning, airport, aviareklama.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток соціуму та невпинний науково-технічний прогрес вимагають відповідної інтерпретації і самого маркетингу та шляхів його втілення у певних теоріях – концепціях маркетингу.

Усе більшого значення набувають тенденції маркетингу, що беруть до уваги потреби не конкретної групи потенційних споживачів реклами, а й ураховують потреби суспільства у цілому. На тлі цього актуальним є конкретний перспективний напрям – реклама на ринку авіаперевезень та особливості її планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Феномен реклами давно став предметом вивчення науковців різних галузей знання. Теоретичні і практичні розробки у сфері нестандартної реклами, до якої належить авіареклама, знайшли своє відображення в роботах Г. Картера, А.А. Кошелева, Е.М. Каневського, Б.Д. Семенова, Т.К. Серьогіной. Дані дослідники розглядають нестандартну рекламу як економічну категорію.

Реклама як один з елементів системи маркетингових комунікацій представлена в робо-

тах Д. Бернета, А. Дейа, Ф. Котлера, І. Крилова, С. Моріарти, Е. Ромата, Ж. Сегелі.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Зростаюча кількість споживачів послуг сфери ринку авіаперевезень та особливості процесу реалізації послуг зазначеної сфери (а саме особливості замкнутого простору, тривалість впливу реклами, спрямованість реклами, цілодобовий ефект впливу реклами та ін.) зумовлюють необхідність окремого дослідження процесу планування рекламної кампанії на ринку авіаперевезень, а не в загальному комплексі реклами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні особливостей процесу планування елементів реклами у сфері авіаперевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Планування рекламної діяльності являє собою етап управлінського процесу, у ході якого здійснюється постановка цілей та завдань і визначення шляхів їх реалізації з урахуванням наявних умов, зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначаються в процесі планування роботи з рекламодавцем і споживачем. Цілі планування рекламної діяльності переслідують істотне впорядкування і спрощення процесу управління рекламною діяльністю.

Для проведення рекламної кампанії на ринку авіаперевезень рекламодавець повинен мати чітке уявлення про потенційного споживача, до якого адресовано його звернення. Крім того, будь-яка рекламна кампанія неможлива без попереднього вивчення конкурентоспроможності товару, конкурентів, кон'юнктури товарного і рекламного ринків.

Під час планування рекламної кампанії необхідно приділяти багато уваги ключовим аспектам впливу на підсумковий результат, а саме плануванню елементів рекламної кампанії. Градація складників планування рекламного процесу може дуже відрізнитися залежно від рекламного продукту та сфери застосування. Проте жодна рекламна кампанія не обходиться без планування основних елементів:

- рекламного бюджету та його розподілу між обраними рекламними носіями;
 - вибору та розробки безпосередньо рекламного носія або декількох носіїв;
 - розробки безпосередньо рекламного звернення;
 - прогнозування впливу конкурентів;
 - розробки стратегії пострекламного періоду.
- Маркетинговий процес планування рекламної діяльності на ринку авіаперевезень включає:
- аналіз;
 - планування;
 - реалізацію;
 - контроль.

Функція аналізу не представляє самостійної операції, вона пронизує всю планову діяльність

рекламодавця. Етап планування включає розробку стратегій рекламної діяльності та медійних планів її реалізації. Етап реалізації відображає тактику виконання медіаплану. На етапі контролю проводиться оцінка ефективності рекламної кампанії і виробляються коригувальні дії. Приймаючи рішення маркетолог перевіряє розроблений план рекламної діяльності на відповідність стратегічним цілям маркетингу, виділеного рекламного бюджету і стверджує його [10].

У рекламній діяльності на ринку авіаперевезень, як і в будь-якій іншій сфері, слід виділити чотири рівня управлінських стратегій:

1) корпоративний, який визначає загальні стратегії управління рекламною діяльністю фірми на тривалий період;

2) маркетинговий, що визначає стратегії рекламної діяльності через прийняті стратегії маркетингу;

3) функціональний – визначає концепції реалізації стратегії реклами для рекламної служби;

4) оперативний – визначає і погоджує стратегії інших суб'єктів рекламної діяльності відповідно до функціональних стратегій рекламодавця.

Якщо уявити управлінські рівні у вигляді осей багатовимірної матриці, то поле перетину визначить безліч організаційних рішень в управлінні рекламною діяльністю, що породжує, своєю чергою, іншу безліч оргструктур управління рекламною діяльністю рекламодавця.

Проблема управління полягає в тому, що на більшості підприємств недостатньо приділяється уваги організації рекламної діяльності, не відпрацьовано схеми створення учасників рекламного процесу й інструкції щодо координації управлінських рішень. Працює переважно нижній, інструментальний рівень, інші оцінюють і стверджують його пропозиції, що негативно позначається на ефективності проведення рекламних кампаній.

Виходячи зі специфіки товару та споживчого ринку авіаперевезень, рекламодавець повинен випрацювати оптимальний набір рекламних комунікацій, які забезпечують необхідними інструментами систему управління рекламною діяльністю.

Планування як вид управлінської діяльності визначає систему функціонування і стабільного розвитку рекламодавця, всіх учасників рекламного процесу разом із вибором засобів і способів досягнення цих цілей. Воно спрямоване на створення альтернативних способів досягнення цілей рекламної кампанії, розробку алгоритму рекламного процесу, технології прийняття рішення, прогнозування результатів і контролю. Сучасна діяльність суб'єктів рекламного ринку авіаперевезень перетворюється в економіку утворених ними систем, які перейшли від стану стихійного саморегулювання у стан жорсткої самоорганізації [5, с. 88].

Процес планування рекламної кампанії на ринку авіаперевезень поділяється на два етапи.

1. Корпоративний етап в організації та управлінні рекламною діяльністю. Це підготовчий етап, на якому виробляють стратегії розвитку залежно від місії фірми і стратегічні цілі реклами у забезпеченні цього розвитку, а також внутрішні корпоративні цілі реклами.

2. Етап маркетингу в рекламній діяльності. На цьому етапі проводиться вся основна робота щодо розробки комунікаційних стратегій реклами, стратегій організації й управління рекламною діяльністю для забезпечення ефективної рекламної кампанії.

У плануванні рекламної кампанії на ринку авіаперевезень важливо виявити ступінь видимості і досяжності маркетингових цілей. Відповідно до категорій у маркетингу, потреба проявляється в необхідності вирішення рекламою безлічі бізнес-проблем рекламодавця. Потреба визначається тим, що може зробити реклама в конкретних цілях просування. Запит – це потреба рекламодавця, забезпечена виділеною величиною рекламного бюджету. Потреба мінус потреба – це те, що не може зробити реклама в теперішньому стані медіасередовища. Потреби мінус запит – це потенціал досягнення рекламою цілей рекламодавця. Ідеальна рекламна діяльність полягає в забезпеченні досягнення запиту рівня потреби за обмеженої величини рекламного бюджету.

З аналізу категорій реклами випливає, що на технологію планування рекламної кампанії ринку авіаперевезень може істотно вплинути величина рекламного бюджету. Для вибору оптимальних напрямків інвестиційних рекламних витрат, досягненню ефективності реклами служать програми з організації та управління рекламною діяльністю. На такі програми покладатиметься головне завдання – розробка та організація рекламної кампанії щодо стратегії маркетингу, орієнтованої на отримання заданої ефективності в рамках виділеного бюджету. Одні рекламодавці, як правило, більш досвідчені, з великими можливостями щодо формування рекламного бюджету, спочатку планують етапи для досягнення маркетингових цілей, а потім під це планування виділяють рекламні засоби (планування рекламного бюджету від цілей і завдань).

Інші, з обмеженими фінансовими ресурсами, спочатку виділяють кошти на рекламу за залишковим принципом, а потім під ці кошти планується рекламна кампанія зі спробою вирішення поставлених маркетингових завдань.

Планування кампанії здійснюють два активних суб'єкти: рекламодавець і рекламне агентство. Решта учасників займає пасивну позицію виконавців розроблених задумів. Розглянемо технологічні етапи планування рекламної кампанії і, відповідно, рекламної діяльності, а також їх зміст за розробленим алгоритмом.

I етап – ситуаційний аналіз рекламодавця. Він включає класичний аналіз безлічі економіч-

них чинників, які досить добре описані в літературі з управління. На базі ситуаційного аналізу приймається рішення щодо стратегії вибору виду маркетингового просування, а також вирішується питання про самостійну розробку реклами або звернення до рекламного агентства, інших рекламних посередників, які організують рекламну кампанію.

II етап – розробка цілей і завдань рекламної кампанії, визначення рівнів завдань і їх послідовності. На визначення цілей рекламної кампанії впливають такі основні фактори:

- поведінка конкурентів;
- величина рекламного бюджету;
- маркетингові стратегії;
- рівень розвиненості споживача.

Загалом мета рекламної кампанії полягає у вирішенні того, чого хоче досягти рекламодавець у разі задоволення рекламою цільової аудиторії. На цьому етапі необхідно проаналізувати товар щодо:

- а) відносних переваг перед конкуруючими аналогами;
- б) відповідності найбільш важливим запитам потенційних покупців (у тому числі їхнім звичкам);
- в) необхідної комплектності;
- г) доступності для покупців;
- д) впізнаваності зовнішнього виду в рекламі і відмінності від конкуруючих товарів.

Також необхідно визначити можливі цільові аудиторії рекламного впливу (демографічні показники, споживчі звички, психографічні показники, географію збуту, розміри аудиторії, профіль аудиторії), встановити, чи існують на різних ринках сегменти покупців, яких можна вважати ідентичними, провести детальний аналіз реклами конкурентів.

Аналіз цілей дає змогу визначити:

- стратегію охоплення аудиторій (кого ви хочете охопити?);
- стратегію поведінки (що ви їм хочете сказати?);
- стратегію засобів реклами (коли і де ви будете контактувати з ними?).

Підсумком етапу є вираз мети у вигляді стратегії реклами.

III етап – розробка стратегії рекламної кампанії. На цьому етапі залежно від маркетингових стратегій розробляється рекламна стратегія, яка вказує, як рекламодавець планує досягати реалізації маркетингових цілей засобами реклами.

Рекламодавець на базі маркетингових цілей формує для рекламного агентства бриф або розгорнуту мету рекламної комунікації для її втілення в рекламній діяльності. На підставі маркетингової мети розробляється стратегія реклами. До неї належать: стратегія рекламного повідомлення (креативна стратегія), медіастратегія, стратегія управління рекламною діяльністю та ін. Найбільш важливою частиною цього етапу

є творчий складник у розробці стратегії рекламного звернення. Структура розробки творчої стратегії рекламної діяльності така:

- 1) розробка концепції товару;
- 2) визначення цільової аудиторії рекламного звернення;
- 3) встановлення мети комунікаційного ефекту реклами [7, с. 11].

Стратегія поводження включає три основні пункти:

- 1) смислову основу – що й як сказати;
- 2) емоційно-художню основу – що й як представити споживачу;
- 3) технічну основу – які рекламоносії і за рахунок яких переваг можуть забезпечити найкраще потрапляння рекламного повідомлення в цільову аудиторію.

Ці стратегічні затвердження потім будуть кодовані у вигляді знаків, символів, звуків, художніх сюжетів, що і визначає якісний склад рекламного звернення, котрий переконує споживачів купити товар або віддати перевагу чомусь. Однак не кожне рекламне звернення після декодування споживачем викликає у нього комунікаційний ефект. Усе залежить від рівня креативу в рекламі та його відповідності рівню сприйняття цільової аудиторії.

Розуміння комунікацій і процесу переконання – найбільш важливий фактор, який на додаток до маркетингового плану враховується під час планування реклами. Важливо

пам'ятати, що реклама – це предмет, в якому існує лише кілька точних визначень.

Рекламна комунікація зазвичай включає елементи: джерело, повідомлення (звернення), канали комунікації й одержувач. Одержувач іноді сам може стати джерелом інформації, поділившись із нею з друзями. Подібний вид комунікації прийнято називати усною («із вуст в уста») комунікацією; вона передбачає соціальну взаємодію між людьми і є важливим засобом групового впливу і розповсюдження інформації [8, с. 19].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На підставі аналізу робіт із планування рекламної кампанії ринку авіаперевезень найбільш виправданим виявляється вдосконалений і апробований алгоритм управління рекламною діяльністю, в якому кожний наступний етап є продовженням дії попереднього. Сам алгоритм являє собою модель планування управління рекламною діяльністю в рекламній кампанії. Введення в алгоритмі зворотного зв'язку означає прийняття альтернативних (інноваційних) управлінських рішень щодо оптимізації процесу рекламної діяльності. Планування рекламної діяльності в загальному алгоритмі управління включає такі етапи: цілі, стратегію, тактику, дію. Якісна відмінність етапів визначається характером робіт суб'єктів рекламної діяльності з організації проведення рекламної кампанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рекламный менеджмент / Р. Батра, Д.Дж. Майерс, Д.А. Аакер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – С. 52.
2. Васильев Г.А. Основы рекламной деятельности / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С. 400–414.
3. Васильев Г.А., Поляков В.А. Рекламный маркетинг: [учеб. пособ.] / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. – М.: Вузовский учебник, 2008. – С. 197.
4. Веселов С.В. Как построить прогноз развития рекламного рынка / С.В. Веселов // Рекламные технологии. – 2004. – № 3. – С. 8–10.
5. Дейян А. Реклама / А. Дейян; пер. с фр. – М.: Сирин, 2005. – С. 88.
6. Джефкин Ф. Реклама / Ф. Джефкин; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – С. 90.
7. Карпова С.В. Рекламное дело: [учеб.-метод. пособие и практикум] / С.В. Карпова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 111.
8. Коротков В.А. Совершенствование управления маркетингом / В.А. Коротков // Маркетинг. – 2006. – № 1(86). – С. 19.
9. Лет У.Р., Рассел Дж. Реклама / У.Р. Лет, Дж. Рассел. – СПб.: Питер, 2007. – С. 66.
10. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
11. Кутталиев А., Попов А. Эффективность рекламы / А. Кутталиев, А. Попов. – М.: ЭКСМО, 2006. – С. 103.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ

INTELLECTUAL ENTREPRENEURSHIP MANAGEMENT PECULIARITIES

Червона О.Ю.

доцент кафедри економіки підприємства,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Статтю присвячено дослідженню та узагальненню особливостей управління інтелектуальним підприємством у сучасному конкурентному середовищі. Виокремлено два класи стратегій інтелектуального підприємництва залежно від особливостей інтелектуального продукту, який лежить в основі ведення бізнесу. Розроблено рекомендації щодо створення інтелектуальних систем як основи для ефективного функціонування даного виду підприємництва.

Ключові слова: інтелектуальне підприємництво, стратегія інтелектуального бізнесу, творчі процеси, інтелектуальні системи.

Статья посвящена исследованию и обобщению особенностей управления интеллектуальным предпринимательством в современной конкурентной среде. Выделены два класса стратегий интеллектуального предпринимательства в зависимости от особенностей интеллектуального продукта, который лежит в основе ведения бизнеса. Разработаны рекомендации по созданию интеллектуальных систем как основы для эффективного функционирования данного вида предпринимательства.

Ключевые слова: интеллектуальное предпринимательство, стратегия интеллектуального бизнеса, творческие процессы, интеллектуальные системы.

The article is devoted to the research and generalization of features of management of intellectual entrepreneurship in today's competitive environment. Thesis there is determined two classes of intellectual entrepreneurship strategies according to the characteristics of the intellectual product that is at the basis of business. The recommendations for the development of intelligent systems as a basis for the effective functioning of this type of business are designed.

Keywords: intellectual entrepreneurship, strategy of intellectual entrepreneurship, creative processes, intelligent systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основою успішного ведення бізнесу є здатність керівництва формувати і зберігати конкурентні переваги підприємства. У сучасних умовах стійкі конкурентні позиції на ринку можна отримати, залучаючи інтелектуальний потенціал для створення інноваційних продуктів. Розвивається інтелектуальне підприємництво як напрям бізнесу, в основі якого лежить творча діяльність для отримання доходу за результатами комерціалізації інтелектуального продукту. Інтелектуальний бізнес може здійснюватися у двох формах: як відокремлений бізнес, заснований фізичними або юридичними особами, для розробки, впровадження і просування тільки інтелектуальних продуктів; як окремі підрозділи чи структурні одиниці, що втілюють інноваційні розробки, у межах наявних підприємств.

Інтелектуальне підприємництво має низку особливостей, пов'язаних зі здатністю генерувати нові знання, знаходити й обробляти необхідну інформацію, з об'єктивністю рішень в

умовах інформаційної надмірності і невизначеності, з мотивацією виробництва нового знання. Ефективна реалізація нових знань та інформації забезпечує шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства і водночас вимагає обґрунтованого підходу до управління. Отже, актуальними є питання щодо формування ефективної системи управління інтелектуальним підприємством у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання управління інтелектуальним підприємством протягом останніх років стали дуже актуальними. До найбільш відомих дослідників указаної проблематики можна віднести таких, як: О. Амоша, Б. Писаренко, В. Геєць, С. Ілляшенко, М. Кондратьєв, А. Князевич, Н. Краснокутська, О. Мороз, А. Турило, Л. Федулова, Е. Шацька, Н. Щепкіна.

Роботи цих авторів висвітлюють управління підприємством в аспекті інноваційного розвитку, проте питання формування концептуальних засад управління інтелектуальним підприємством

цтвом досліджено недостатньо, що зумовило актуальність даної роботи.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у розробці основ формування системи управління інтелектуальним підприємництвом на основі комплексного підходу та з урахуванням особливостей даного виду бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основне завдання менеджменту інтелектуального підприємництва полягає в тому, щоб забезпечити довгострокове функціонування підприємства на основі ефективної організації інноваційних процесів і конкурентоспроможності інноваційної продукції.

Управління інтелектуальним підприємництвом – це сукупність принципів, методів і форм управління інтелектуальною діяльністю та персоналом, зайнятим цією діяльністю. Управління інтелектуальним бізнесом реалізовується через процес прийняття управлінських рішень, які формують сукупність відповідних функцій управління. Виділення функцій у менеджменті інтелектуального підприємництва зумовлене різноманітністю управлінської діяльності в ланцюзі «ідея – наукові дослідження – розробки – проектування – виробництво – реалізація інтелектуальних продуктів» [1, с. 102].

У теоретичних працях і в практичній діяльності представлено класифікацію функцій інтелектуального бізнесу, які відображають зміст інтелектуальної праці та її реалізації. До них належать: прогнозування (передбачення); формування інноваційних цілей; планування; координація; організація; стимулювання (активізація); контроль. Кожна з функцій розпадається на окремі види роботи (етапи), що пов'язані з багатогранною діяльністю підприємства і виконуються у відповідній послідовності.

Дані функції окреслюють предметні сфери управлінської діяльності, кожна з яких спрямована на вирішення специфічних і різноманітних питань взаємодії між окремими підрозділами фірми, що потребують здійснення великої кількості конкретних заходів. Для підприємств інтелектуального бізнесу дуже важливим є формування оптимальної структури фірми, яка б забезпечила успішну реалізацію названих функцій та інноваційних процесів.

На підприємствах, що здійснюють розробки інтелектуальних продуктів, можна виділити два основні види процесів:

1) творчі процеси, які включають вільне мислення, експериментування, дослідження, інтуїтивність, допитливість, відходження від штампів і стандартів та ін.;

2) процеси створення вартості (комерційні процеси) – інжиніринг, виробництво, чітке планування доходів і витрат, купівля-продаж, уникнення ризиків, виведення товару на ринок тощо.

Варто зазначити, що співвідношення між творчістю і процесами зі створення вартості змінюється залежно від етапу розвитку підприємства. Так, на стадії започаткування підприємство налаштовується на радикальні ідеї, фокусується на розробці винаходів, які можуть надати конкурентні переваги. Багато компаній-початківців та стартапів формують радикально нові бізнес-моделі.

Із ростом і розвитком підприємства виникає життєва необхідність отримувати вигоду від інновацій, що є наслідком творчих процесів, тому зменшується прагнення до творчості і зростає акцент на отриманні цінності (покращення процесів виробництва, доставки, продажу та ін.). А з часом підприємства входять в етап зрілості і починають боротьбу за частку ринку. При цьому творчість, особливо радикальна, втрачає свою цінність для керівництва, що з часом може суттєво послабити позиції фірми на ринку.

Головним завданням керівників інтелектуального бізнесу є досягнення балансу між творчістю і процесами щодо створення вартості. Для цього доцільно виокремити у структурі організації (особливо на великих підприємствах) інтелектуальні системи [5, с. 99]. Вони поєднують установлені принципи, процедури та інформаційні схеми, які забезпечують інтелектуальну діяльність у рамках організації. Інтелектуальні системи містять механізми, за допомогою яких створюється інтелектуальний продукт, і визначають форму щоденних взаємодій та рішень персоналу щодо поетапності та пріоритетності роботи. Прийняття рішень щодо створення інтелектуального продукту потребує спілкування між багатьма частинами організації, включаючи відділ розробок, виробництво, маркетинг і продаж, фінанси, а також процеси і критерії для прийняття рішень. Усі складові частини організації формують певну структуру. На думку багатьох менеджерів, структура і керований процес є ворогами творчості, креативності, однак правильно сформована структура сприяє інтелектуальній діяльності.

Інтелектуальні системи виконують такі функції.

1. Підсилення ефективності інтелектуальної діяльності. Система повинна розпізнавати і просувати вдалі ідеї (від концепції до комерціалізації) з максимальною швидкістю і мінімальними затратами ресурсів.

2. Створення відповідних ліній зв'язку всередині компанії та із зовнішніми контрагентами (оскільки для розвитку технологій необхідно знати потреби клієнтів та характеристики нових продуктів, мати доступ до знань інших відділів тощо).

3. Координація між розробниками інтелектуальних продуктів і рештою команди та організація своєчасної забезпеченості необхідними ресурсами.

4. Навчання, що полягає в пізнанні керівництвом та відповідними працівниками нових знань, які постійно створюються в процесі інте-

лектуальної діяльності. Системи можуть збирати інформацію та передавати її за вимогою, що дає змогу знаходити проблеми та шляхи їх вирішення. Що дуже важливо, навчання забезпечує розуміння самого інтелектуального процесу.

5. Синхронізація цілей різних контрагентів. Працівники організації мають розуміти стратегію компанії та її наслідки для всієї діяльності.

Спроектовані належним чином інтелектуальні системи можуть допомогти зібрати разом необхідних людей і потрібні знання для здійснення діяльності, необхідної для розробки інтелектуального продукту.

На початку створення інтелектуальних продуктів існує множина ідей, з яких вибирають тільки найкращі. Інтелектуальні системи керують потоком від множини ідей до кількох, які досягають комерціалізації. Цей процес проходить три стадії:

1) генерування ідей та їх просування по організації до етапу прийняття рішень щодо фінансування;

2) прийняття рішення про фінансування, де вибраний продукт або отримує початкове спонсорство, або його відхиляють;

3) комерціалізація інтелектуальних продуктів.

Інтелектуальні системи повинні виходити з обраної стратегії та інвестиційного портфелю для їх реалізації. Для цього необхідно чітко визначити, як підприємство буде вести гру на ринку, тобто яку вибере стратегію.

Стратегію можна розглядати як комплексний план, що орієнтує організацію не на сьогоднішнє, а на перспективу. Метою стратегії є забезпечення не стільки поточного успіху, скільки прискореного постійного розвитку організації в умовах конкуренції, лідерства на ринку.

Не існує переліку універсальних стратегій. Керівництво кожного підприємства має створити свою стратегію інтелектуального підприємництва, пристосовуючись до зміни умов середовища.

Залежно від особливостей інтелектуального продукту, який лежить в основі ведення бізнесу, виділяють дві стратегії інтелектуального бізнесу:

- стратегія «діяти, щоб виграти»;
- стратегія «діяти, щоб не програти»

[5, с. 50].

Стратегія «діяти, щоб виграти» – це стратегія, яка активно використовує інтелектуальну діяльність для стимулювання трансформацій в організації і створення ідей та продуктів, що змінюють ринок. Її мета – забезпечити конкурентні переваги, на які конкуренти не зможуть швидко відреагувати. Ця стратегія типова для фірм-початківців, які працюють у сфері високих технологій. Такі компанії фокусуються на випуску однієї нової технології чи бізнес-моделі. І майбутнє фірми залежить від однієї новації. У разі використання даної стратегії присутній великий ризик.

Часто молоді фірми чітко сфокусовані на початку розробок, а коли досягають успіху, то намагаються диференціювати діяльність

і долучити до нового інтелектуального продукту напіврадикальні та інкрементні інтелектуальні продукти. Однак при цьому можуть виникнути значні ризики. Великі компанії, які обирають дану стратегію, здійснюють значні інвестиції в інтелектуальну діяльність для розробки продукту, що забезпечить їм панування у своїх бізнес-секторах.

Стратегія «діяти, щоб виграти» є прибутковою і дуже ризиковою, тому інколи вигідно вибирати стратегію «діяти, щоб не програти». Це стратегія, яка, як правило, включає в себе більше інкрементних інтелектуальних продуктів, які мають забезпечити фірмі стабільне положення на ринку завдяки швидким діям у грі з конкурентами.

Вибираючи підхід «діяти, щоб не програти», підприємство слідує за вдосконаленням на зовнішньому ринку, покращує свої внутрішні можливості, прагне виснажити конкурентів тривалою грою і шукає можливості для переходу в необхідний момент на стратегію «діяти, щоб виграти».

Інколи компанія може вийти в лідери, не використовуючи стратегію «діяти, щоб виграти», поступово перемагаючи конкурентів, удосконалюючи наявні продукти.

Ризиком цієї стратегії є складність існування тривалий період часу і можливість утратити конкурентоспроможність через випуск радикально нового продукту конкурентами.

Для вибору чи корекції стратегії інтелектуального підприємництва необхідно врахувати внутрішні і зовнішні фактори. До внутрішніх належать: технічні можливості; успішність сформованої бізнес-моделі; організаційні можливості; фінансування; ефективність управлінських рішень.

До зовнішніх факторів належать: можливості у зовнішньому середовищі; структура галузі; конкуренція; ступінь технологічних змін.

Для визначення стратегії інтелектуального підприємництва керівництво має відповісти на питання, що стосуються: кількості інтелектуальних продуктів, необхідних компанії; сфер, в яких вони мають бути сконцентровані; типів інкрементних, напіврадикальних чи радикальних інтелектуальних продуктів, з яких має складатися портфель фірми.

Вищому керівництву необхідно визначити свої основні компетенції та переваги і створювати інтелектуальні продукти навколо них.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У сучасних висококонкурентних умовах для функціонування на ринку підприємствам інтелектуального бізнесу особливу увагу необхідно приділяти формуванню ефективного управління. У структурі підприємства доцільно виділити інтелектуальні системи, які б сприяли створенню інтелектуальних продуктів і налагодженню щоденних взаємодій та рішень персоналу. Такі системи пови-

нні забезпечити проходження на підприємстві і творчих процесів, і процесів щодо отримання цінності. Правильне функціонування інтелектуальних систем забезпечить активне створення інтелектуальних продуктів через формування ідей, вибір, розвиток ідей, їх утілення та комерціалізацію. Формувати інтелектуальні системи

на підприємстві необхідно виходячи зі стратегії. Керівництво має обрати стратегію залежно від особливостей інтелектуального продукту, який лежить в основі ведення бізнесу. Втілення названих засад управління інтелектуальним підприємництвом на практиці стане основою успішного функціонування бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко; 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: Університетська книга, 2005. – 324 с.
2. Корнух О.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.В. Корнух // Ефективна економіка. – 2013. – № 12.
3. Писаренко Б.А. Управління інноваційним розвитком підприємств / Б.А. Писаренко, Н.Б. Проценко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1(17). – С. 81–85.
4. Свидрук І.І. Креативний менеджмент: [навч. посіб.] / І.І. Свидрук. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
5. Тоні Д. Працююча інновація: Як управляти нею, вимірювати її та здобувати з неї вигоду/ Д. Тоні, М.Дж. Епштейн, Р. Шелтон; пер. з англ. за наук. ред. Т.Ф. Козицької. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 320 с.
6. Управління інноваційним розвитком підприємства: [монографія] / В.Г. Федоренко та ін.; за заг. ред. В.Г. Федоренка, Л.І. Федулової.; Акад. муніцип. упр., Екон. шк. акад. УАН В.Г. Федоренка. – Київ: ДКС центр, 2014. – 345 с.

МОТИВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДОПОМІЖНИМИ ВИРОБНИЦТВАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE MOTIVATIONAL ASPECT OF THE ORGANIZATION MANAGEMENT AUXILIARY PRODUCTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Шерер І.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Одеський національний економічний університет

У статті розглянуто можливі підходи до побудови мотиваційної моделі управління підрозділами допоміжного виробництва промислових підприємств, яка би враховувала, з одного боку, стратегію підприємства на випуск високоякісної продукції, що відповідає вимогам світових стандартів, а з іншого – оптимізацію витрат. Розроблено інтегральні показники ефективності господарської діяльності окремих видів допоміжних виробництв.

Ключові слова: допоміжні виробництва, промислові підприємства, технічні служби, інтегральний коефіцієнт ефективності, фонд оплати праці.

В статье рассмотрены возможные подходы к построению мотивационной модели управления подразделениями вспомогательного производства промышленных предприятий, которая учитывала бы, с одной стороны, стратегию предприятия на выпуск высококачественной продукции, отвечающей требованиям мировых стандартов, а с другой – оптимизацию расходов. Разработаны интегральные показатели эффективности хозяйственной деятельности отдельных видов вспомогательных производств.

Ключевые слова: вспомогательные производства, промышленные предприятия, технические службы, интегральный коэффициент эффективности, фонд оплаты труда.

The article deals with possible approaches to build a motivational model of management support of auxiliary production of industrial enterprises, which would take into account on the one hand the strategy of the enterprise for the production of high quality products that, meet the requirements of world standards, on the other – the optimization of costs. Developed integrated indicators of efficiency of economic activities of certain types of ancillary industries.

Keywords: secondary production, industrial enterprises, technical services, integral coefficient of efficiency, the payroll.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Система матеріального стимулювання забезпечує зацікавленість колективів внутрішніх підрозділів промислових підприємств у високих результатах праці за допомогою встановлення прямої залежності між ступенем задоволення потреб і кінцевими результатами їхньої діяльності.

Необхідність такої залежності, що характеризує істотну сторону стимулювання, неодноразово відзначалася в літературі [3, с. 210; 5, с. 40]. Вона досягається, з одного боку, шляхом матеріального заохочення колективів підрозділів по показниках їх діяльності, а з іншого – шляхом установлення матеріальної відповідальності підрозділів за порушення своїх обов'язків перед іншими ланками й підприємством у цілому. Це

дає змогу виявити реальний внесок кожного підрозділу в загальні результати роботи підприємства, відповідно до якого і визначається розмір їх заохочувальних фондів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання організації матеріального стимулювання персоналу підприємства розглядалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів: Богині Д., Гавкалової Н., Гриньової В., Горєлова Д., Іванілова О., Новікової О., Онікієнка В., Оніщенко Т., Тридіда О., Уотермена Р., Уткіна Е.

Шукаючи можливі шляхи вирішення проблеми, більшість економістів вважає за необхідне, по-перше, формувати у виробничих підрозділах індивідуальні фонди матеріального заохочення шляхом розподілу коштів централізованого

фонду підприємства відповідно до заздалегідь розроблених критеріїв ефективності, що максимально враховують внесок кожного підрозділу в досягнення кінцевих результатів діяльності підприємства, по-друге, – створити діючу систему відповідальності за результати діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Погоджуючись у цілому із пропонованим у низці робіт підходом і методичними рішеннями, що впливають із нього, відзначимо, що розробки безпосередньо не торкаються області економічної діяльності допоміжних виробництв. В одних випадках завдання вирішене для основних цехів [4; 8], в інших – для відділів і служб підприємства [1].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є побудова мотиваційної моделі управління підрозділами допоміжного виробництва промислових підприємств, яка би враховувала, з одного боку, стратегію підприємства на випуск високоякісної продукції, що відповідає вимогам світових стандартів, а з іншого – оптимізацію витрат.

Завдання полягає в тому, щоб визначити місце допоміжних виробництв у загальній системі мотивації персоналу підприємства та запропонувати для них такий механізм утворення фондів стимулювання, який би узгоджувався з особливостями їх діяльності і водночас «вписувався» у загальну систему стимулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для основних і допоміжних виробництв практично загальним є зміст економічних цілей та економічних показників, що конкретизують їх, тому що діяльність усіх виробничих підрозділів підпорядкована завданням виготовлення продукції, виконання робіт і послуг виробничого характеру, раціонального використання основних засобів, предметів праці й трудових ресурсів. Через цю обставину для утворення фондів оплати праці допоміжних підрозділів доцільно використовувати підхід до цехів основного виробництва [4; 8], який полягає у такому.

1. Джерелом матеріального стимулювання на підприємстві повинен бути єдиний фонд оплати праці. Його кошти необхідно спрямовувати у фонди оплати праці виробничих підрозділів, відділів і служб. Можливості їх стимулювання, безумовно, залежать від величини доходу підприємства.

2. Слід оцінювати та стимулювати діяльність трудових колективів за ступенем досягнення ними власних локальних цілей. Удавана на перший погляд логічною ідея встановлення твердої залежності розмірів фонду оплати праці підрозділів від абсолютної величини зміни доходу підприємства, викликаного діяльністю кожного підрозділу, на практиці виявляється не здійсненою в силу низки об'єктивних причин. Із цього випливає, що фонди оплати праці підрозділу потрібно

формувати на основі економічних показників, що відображають ступінь реалізації цілей.

3. Вихідною базою для розподілу централізованого фонду оплати праці між підрозділами підприємства доцільно обрати систему стабільних довгострокових нормативів. Для створення кожному підрозділу рівних «стартових» можливостей в основу формування системи вихідних нормативів повинна бути покладена структура розподілу фонду заробітної плати, що склалася до моменту впровадження пропонованої моделі стимулювання.

Вихідні нормативи є стабільними й характеризують пайовий розподіл фонду оплати праці підприємства у разі реалізації кожним економічним підрозділом власних цілей із рівним ступенем ефективності. Реально така ситуація практично неможлива, тому вихідні нормативи необхідно коректувати залежно від ступеня досягнення цілей.

4. Коректування виконується за допомогою інтегральних показників ефективності, що відображають найбільш важливі результати господарської діяльності та мають різну конструкцію залежно від характеру вхідних у них показників.

Для виробничих підрозділів може бути використаний інтегральний коефіцієнт ефективності (K_e), який обчислюється на основі окремих коефіцієнтів, що становлять відношення фактичних величин економічних показників до планових, за формулою (1).

$$K_e = \frac{K_o \times K_y}{K_f \times K_n \times K_v}, \quad (1)$$

де: K_o – коефіцієнт обсягу виробництва;

K_y – коефіцієнт якості продукції;

K_f – коефіцієнт наявності виробничих фондів;

K_n – коефіцієнт чисельності;

K_v – коефіцієнт витрат на виробництво.

Така конструкція інтегрального показника орієнтує колективи цехів на підвищення результатів виробництва (значення чисельника формули), скорочення обсягів залучених ресурсів і зниження витрат виробництва (значення знаменника формули) і дає можливість оцінити сукупні результати роботи кожного цеху.

Для посилення значимості тих або інших окремих коефіцієнтів у формулу можуть вводитися коригувальні величини, одержувані за допомогою методів математичної кореляції. Інтегральний показник слід використовувати для узагальнюючої характеристики та стимулювання тих відділів і служб, діяльність яких безпосередньо пов'язана з формуванням економічних результатів і піддається кількісній оцінці за відповідними їхніми функціональними специфічними показниками.

5. Доцільно розподіляти фонд оплати праці цехів між окремими структурними підрозділами. У цьому разі слід керуватися тими ж міркуваннями, якими обґрунтовувалася необхідність формування цехових фондів. Кількісні й якісні результати виробництва створюються безпосередньо в бригадах, і ця обставина повинна

бути визначальною у вирішенні проблеми цілеспрямованого стимулювання. Розподіл цехових фондів між бригадами може здійснюватися за інтегральним показником ($Ke(б)$), що враховує результати роботи колективів по встановлених планових завданнях (2).

$$Ke(б) = \frac{Ko(б) \times Kя(б)}{Kч(б) \times Kв(б)}, \quad (2)$$

де: $Ko(б)$ – коефіцієнт обсягу виробництва бригади;

$Kя(б)$ – коефіцієнт якості продукції бригади;

$Kч(б)$ – коефіцієнт чисельності бригади;

$Kв(б)$ – коефіцієнт витрат на виробництва бригади.

6. Фонди оплати праці підрозділів можуть збільшуватися або зменшуватися у зв'язку із пред'явленням і задоволенням внутрішньозаводських економічних санкцій. На думку дослідників, це може здійснюватися трьома способами відшкодування сум пред'явлених претензій: 1) шляхом їхнього вилучення з витрат підрозділів, що понесли матеріальні втрати, і включення у витрати винуватців; 2) шляхом виключення їх із загальних витрат підрозділів, що понесли збиток, і віднесення у зменшення фондів оплати праці тих ланок, із вини яких він утворювався; 3) шляхом виключення їх із витрат підрозділів, яким заподіяний збиток і включення в загальногосподарські витрати підприємства по статті «Непродуктивні видатки». Останній спосіб може використовуватися тоді, коли збиток утворювався через зовнішні для підприємства причини, що виключає можливість пред'явлення претензій заводським службам.

На нашу думку, описані рішення являють собою досить струнку й обґрунтовану систему

формування фондів оплати праці в цехах і відділах промислового підприємства. Завдання, таким чином, полягає в тому, щоб визначити у цій системі місце допоміжних виробництв, запропонувати для них такий механізм утворення фондів стимулювання, який би узгоджувався з особливостями їх діяльності і водночас «вписувався» у загальну систему стимулювання.

Для цього необхідно вирішити такі питання: 1) виділити ті характеристики, які визначають спільність підходів до утворення фондів оплати праці підрозділів основного й допоміжного виробництва, й ті, які вносять у них які-небудь особливості; 2) обґрунтувати можливість використання загального підходу до утворення фондів оплати праці колективів цільових комплексів, розроблених для окремих видів допоміжних виробництв, або довести необхідність вироблення індивідуальних рішень; 3) розробити методику матеріального стимулювання внутрішніх підрозділів цільових комплексів в умовах наявних обмежень, що накладаються розмірами власних фондів оплати праці; 4) виділити основні показники економічної відповідальності, пов'язані з діяльністю допоміжних виробництв.

Ураховуючи викладені вище загальні положення, слід зазначити таке. Специфіка діяльності допоміжних виробництв і особливості, що впливають із її цілей, полягають у тому, що прагнення до необґрунтованого збільшення послуг основним цехам може привести до негативних наслідків для підприємства у цілому. Це положення справедливе для всіх видів допоміжних виробництв – інструментальних, ремонтних, транспортних і енергетичних. От чому оцінка діяльності цільових комплексів по інтегральному

Таблиця 1

Методика розрахунків коефіцієнта обсягу виробництва (Ko)

Номенклатура продукції, робіт, послуг	Обсяг робіт, обчислювальний в умовно-натуральних одиницях				Зараховується у виконання плану	
	план		фактично			
	варіант 1	варіант 2	варіант І	варіант 2	варіант 1	варіант 2
Роботи для внутрішніх потреб підприємства						
1.	100	100	110	100	100	100
2.	200	200	200	180	200	180
3.	50	50	51	50	50	50
4.	300	300	300	320	300	300
5.	100	100	100	90	100	90
Разом	750	750	761	740	750	720
Роботи на сторону						
1.	200	200	250	250	250	250
2.	100	100	130	130	130	130
3.	80	80	50	50	50	50
4.	350	350	400	400	400	400
5.	100	100	100	100	100	100
Разом	830	830	930	930	930	930
Усього	1580	1580	1691	1670	1680	1650

коефіцієнту ефективності (K_e), в якому коефіцієнт виробництва розраховується як відношення фактичного обсягу до планового, тобто перенесення у сферу допоміжних виробництв методики, що застосовується для основних цехів, буде орієнтувати колективи цільових комплексів на постійне збільшення обсягів продукції, робіт і послуг, що не завжди виправдане. У цьому разі підвищується значення конкретного показника в чисельнику формули, а за інших рівних умов – загального інтегрального коефіцієнта.

Разом із тим представляється виправданим ріст обсягів послуг, надаваних стороннім організаціям не на шкоду інтересам свого підприємства. Необхідно, таким чином, з одного боку, стримати збільшення непотрібних підприємству робіт, а з іншого – активізувати допоміжні виробництва в пошуку резервів підвищення ефективності за рахунок доцільного надання послуг на сторону.

Керуючись цими міркуваннями, для цільових комплексів коефіцієнт обсягу виробництва (K_o) необхідно обчислювати в такий спосіб: 1) для робіт і послуг внутрішнього характеру ввести обмеження $K_o \leq 1$; 2) роботи та послуги зовнішнім споживачам оцінювати без обмежень, якщо виконаний план по номенклатурі для внутрішніх потреб. Методику розрахунків K_o показано в табл. 1.

Використання пропонованої методики стимулює рішення двох завдань: 1) виконання робіт, необхідних для безперервної діяльності внутрішніх підрозділів підприємства; 2) підвищення ефективності виробництва шляхом надання послуг стороннім організаціям за рахунок реалізації внутрішніх резервів.

Якщо перше завдання виконане (варіант 1 табл. 1), у розрахунках приймається весь фактичний обсяг виробництва (у нашому прикладі $K_o = 1680/1580 = 1,06$). У разі невиконання плану по номенклатурі (варіант 2 табл. 1) показник обсягу робіт стороннім організаціям у розрахунок не включається ($K_o = 720/750 = 0,96$), а це робить не вигідним нарощування обсягів стороннім організаціям на шкоду інтересам свого підприємства.

Методика прийнятна для всіх видів допоміжних виробництв. Відмінності будуть полягати лише у вимірниках обсягу виробництва.

У діяльності допоміжних виробництв винятково важливе значення має своєчасне виконання робіт і надання послуг основним цехам, тому в інтегральний показник ми вводимо коефіцієнт ритмічності. У підсумку інтегральний коефіцієнт ефективності господарської діяльності інструментального, ремонтно-механічного, ремонтно-будівельного, транспортного й енергетичного комплексів буде мати такий вигляд (3).

$$K_e(б) = \frac{K_o \times K_{\text{я}} \times K_{\text{р}}}{K_{\text{ф}} \times K_{\text{м}} \times K_{\text{ч}} \times K_{\text{в}}}, \quad (3)$$

де: K_o – коефіцієнт обсягу виробництва;
 $K_{\text{я}}$ – коефіцієнт якості продукції, робіт, послуг;
 $K_{\text{р}}$ – коефіцієнт ритмічності виробництва;

$K_{\text{ф}}$ – коефіцієнт наявності виробничих фондів;
 $K_{\text{м}}$ – коефіцієнт наявності матеріальних ресурсів;

$K_{\text{ч}}$ – коефіцієнт чисельності;

$K_{\text{в}}$ – коефіцієнт витрат на виробництво.

У рамках традиційної організації управління допоміжними виробництвами може бути використаний підхід, в основі якого лежить роздільне формування фондів оплати праці цехів і заводських служб головного механіка, головного енергетика та ін. Тоді нормативна заробітна плата цехів буде коректуватися на запропонований інтегральний коефіцієнт ефективності, а заводських служб – на їхні індивідуальні коефіцієнти.

Упровадження в практику розробленої системи цільових комплексів суттєво міняє методику оцінки економічних результатів і формування фонду оплати праці [6, с. 19-24]. Принципова відмінність полягає в тому, що фонд створюється для комплексу в цілому виходячи із загальних кінцевих результатів і призначений для оплати праці як працівників виробничих підрозділів, так і управлінських служб.

Необхідно, таким чином, розподілити його між підрозділами комплексу залежно від результатів господарської діяльності. На нашу думку, це доцільно зробити в такий спосіб:

– по кожному структурному підрозділу комплексу розраховується стабільно використовувана вихідна база для розподілу загального фонду оплати праці, що ґрунтується на штатному розкладі, окладах і тарифних ставках;

– за необхідності нормативні показники кожного підрозділу коректуються за допомогою інтегрального коефіцієнта ефективності, у підсумку утворюються базові величини, які повинні бути прийняті в розрахунки під час розподілу фонду оплати праці;

– усередині підрозділів нормативні показники коректуються за коефіцієнтом трудової участі.

Залежно від організаційної структури комплексу може бути застосовано два варіанти методики розподілу фонду оплати праці між його підрозділами.

Перший варіант доцільно використовувати в комплексах, що мають складну організаційну структуру. Наявність у цехах ділянок і бригад визначає необхідність виділення їм коштів на оплату праці відповідно до реальних економічних результатів. Завдання може бути вирішено шляхом коректування нормативних фондів оплати праці низових підрозділів на їхній коефіцієнт ефективності $K_e(б)$. Формула розрахунків має такий вигляд (4).

$$K_e(б) = \frac{K_o(б) \times K_{\text{я}}(б) \times K_{\text{р}}(б)}{K_{\text{ф}}(б) \times K_{\text{в}}(б)}, \quad (4)$$

де: $K_o(б)$ – коефіцієнт обсягу виробництва бригади;

$K_{\text{я}}(б)$ – коефіцієнт якості продукції, робіт, послуг, бригади;

$K_{\text{р}}(б)$ – коефіцієнт ритмічності роботи бригади;

Кч(б) – коефіцієнт чисельності бригади;
Кв(б) – коефіцієнт витрат на виробництва бригади.

Для коректування нормативного фонду управлінських підрозділів потрібно використовувати загальний інтегральний показник комплексу (формула 1), відповідно до якого йому були виділені кошти загальнозаводського фонду оплати праці.

Другий варіант доцільно використовувати в комплексах або виробництвах, що не мають бригадного розподілу. За такої структури нормативний фонд оплати праці робітників і управлінського персоналу слід скорегувати на інтегральний коефіцієнт ефективності діяльності комплексу (формула 1), а всередині окремих трудових колективів застосувати коефіцієнт трудової участі.

Приклад розподілу фонду оплати праці між підрозділами комплексу за обох варіантів показаний у табл. 2.

Виходячи з того, що матеріальна відповідальність є зворотною стороною матеріального заохочення, ці два елементи механізму стимулювання повинні діяти в одному напрямі. Розробка стрункої

системи матеріальної відповідальності представляється нам самостійним предметом дослідження, тому в табл. 3 виявлено найбільш важливі, на нашу думку, недоліки, які повинні знижувати розмір фондів оплати праці допоміжних виробництв.

Ми поділяємо думку, згідно з якою нанесений цими виробництвами фактичний збиток повинен негативно вплинути на показники їх витрат, а отже, і на інтегральний показник ефективності [2].

У результаті економічні санкції знизять розміри фондів оплати праці підрозділів, що допустили негативні відхилення від заданих параметрів. Пряме ж зменшення фондів оплати праці на яку-небудь абсолютну величину виправдане, на нашу думку, тільки тоді, коли мова йде про штрафи, сплачені підприємством, з вини допоміжних виробництв.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Такі можливі шляхи вдосконалення механізму мотивації персоналу допоміжних виробництв. Не вважаючи їх єдиною можливими, ми, проте, вважаємо, що вони є досить ефективними та можуть суттєво поліпшити діючу практику.

Таблиця 2

Розподіл фонду оплати праці між підрозділами комплексу

Підрозділи комплексу	Варіант I					Варіант II		
	Нормативний фонд оплати праці	Ke	Нормативний фонд оплати праці, скоректований на Ke	Базовий коефіцієнт розподілу	Фактичний фонд оплати праці	Нормативний фонд оплати праці	Ke	Фактичний фонд оплати праці
Апарат управління (у т.ч. цеховий персонал)	20,0	1,1	22,0	1,07	23,54	20,0	1,1	22,0
Бригада 1	60,0	1,1	66,0	1,07	70,62	–		
Бригада 2	60,0	0,9	54,0	1,07	57,78	–		
Бригада 3	60,0	1,05	63,0	1,07	68,06	–		
Разом виробничий персонал цеху	180,0	X	183,0	X	196,46	180,0	1,1	198,0
Усього з комплексу	200,0	1,1	205,0	1,07	220,0	200,0	1,1	220,0

Таблиця 3

Основні показники відповідальності, пов'язані з діяльністю допоміжних виробництв

№ з/п	Вид порушень, за які стягуються санкції	Хто пред'являє санкції	Винні підрозділи	Підстава для пред'явлення санкцій	Характер і розмір застосовуваних санкцій
1.	Несвоєчасне забезпечення споживачів продукцією, послугами	Підрозділи основного й допоміжного виробництв	Цільові комплекси, цехи, ділянки допоміжного виробництва	Звіт про виконання виробничого завдання. Графік виробництва. Акт простою, акт претензії	Включення в собівартість винного підрозділу вартості простою робітників і встаткування
2.	Невідповідність якості встановленим нормам	—	—	Звіт про виконання виробничого завдання. Акт про брак, акт простою акт претензії	Включення в собівартість винного підрозділу вартості простою робітників і встаткування, а також додаткових видатків щодо виправлення браку

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко Д.О., Мищенко В.О. Моделювання механізмів побудови системи матеріального стимулювання персоналу малих і середніх підприємств машинобудування / Д.О. Бондаренко, В.О. Мищенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive.pdf>.
2. Грищак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства / М.Г. Грищак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econbooks.ru/books/part/16838>.
3. М'яких І.М. Перспективні напрями мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах України / І.М. М'яких // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 210–211.
4. Полянський М. Мотивація персоналу на промислових підприємствах / М. Полянський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1127>.
5. Фаїна Ф. Найбільш ефективні методи мотивації персоналу / Ф. Фаїна // Менеджмент і менеджер. – 2011. – № 1. – С. 39–41.
6. Шерер І.Л. Організація внутрішнього контролю в системі управління допоміжними виробництвами промислових підприємств / І.Л. Шерер // Облік і контроль в управлінні економічною стійкістю підприємств в умовах глобалізації: [монографія] / За ред. д.е.н., проф. В.Ф. Максимової. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – С. 294–317.
7. Шерер І.Л. Цільовий підхід до організації управління допоміжними виробництвами промислового підприємства / І.Л. Шерер // Сучасні технології управління підприємством та можливості використання інформаційних систем: стан, проблеми, перспективи: матеріали VIII між нар. наук.-практ. конф. (Одеса, 29–30 березня 2013 р.); ОНУ ім. Мечникова. – Одеса: Букаєв В.В., 2013. – С. 118–119.
8. Юрлова Н.С. Аналіз основних методів мотивації працівників промислового підприємства / Н.С. Юрлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka-rastudent.ru/13/2405/>.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

REGISTRATION-ANALYTICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT 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

Існування, ефективне функціонування та розвиток кожного суб'єкта господарювання є неможливими без забезпечення прийнятного рівня економічної безпеки. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства уможливорює формування інформаційного базису діяльності суб'єктів безпеки шляхом надання якісної інформації про зміни зовнішнього та внутрішнього середовища господарської діяльності. Розроблені методичні засади визначають базові засади й вимоги формування та принципи функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, інформація, економічна безпека підприємства, безпека, загрози, облік, аналіз.

Существование, эффективное функционирование и развитие каждого субъекта хозяйствования не возможны без обеспечения приемлемого уровня экономической безопасности. Учетно-аналитическое обеспечение управления экономической безопасностью предприятия позволяет формировать информационный базис деятельности субъектов безопасности путем предоставления качественной информации об изменениях внешней и внутренней среды хозяйственной деятельности. Разработанные методические основы определяют базовые принципы и требования формирования и принципы функционирования системы учетно-аналитического обеспечения.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, информация, экономическая безопасность предприятия, безопасность, угрозы, учет, анализ.

The existence of effective functioning and development of each business entity is impossible without ensuring an acceptable level of economic security. Registration-analytical maintenance of management with the economic security of the enterprise allows to form the basis of the information activities of the security subjects by providing quality information on the changes in the external and internal environment of business. The developed methodical bases define the basic principles and requirements for the formation and operation of the accounting and analytical support systems.

Keywords: accounting and analytical support, information, economic security, safety, threat, accounting, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процес управління вітчизняними підприємствами, ускладнений швидкими і непередбачуваними змінами середовища функціонування, вимагає формування якісного інформаційного підґрунтя для прийняття адекватних до ситуації управлінських рішень. Економічна безпека підприємства, яка є важливою умовою існування, функціонування та розвитку кожного суб'єкта господарювання, потребує для цілей

управління також інформаційної основи – обліково-аналітичного забезпечення.

Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинне уможливлювати отримання достовірної, своєчасної та повної інформації з різних джерел про зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, які б указували на виникнення чи зростання впливу чинників на рівень безпеки, що вимагає подальшого наукового пошуку та розроблення методичних засад, що відповідають умовам функціонування в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичний розробці питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на всіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. На проблемі обліково-аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю підприємств зосереджували увагу П. Буряк, Ф. Бутинець, Л. Гнилицька, Т. Карпова, Г. Кірейцев, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, В. Лень, М. Пушкар, П. Саблук, В. Сопко, Л. Сук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти гарантування економічної безпеки, зокрема в частині розв'язання проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в удосконаленні методичних засад формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливими та необхідними етапами вдосконалення управління економічною безпекою підприємства на більшості вітчизняних підприємств є дослідження, аналіз і коригування зовнішніх та внутрішніх інформаційних потоків, які формують інформаційний базис для прийняття управлінських рішень.

Із точки зору забезпечення безпеки доцільно погодитися із визначенням інформації, яке пропонує М. Пушкар, згідно з яким інформація – це субстрат, необхідний і обов'язковий для того, щоб оцінити ситуацію, виробити можливі альтернативи управлінських рішень та відібрати найдоцільнішу з них для практичного використання [5, с. 54].

Відповідно до процитованого вище визначення, можна стверджувати, що інформація як сукупність даних про стан та зміну внутрішнього та зовнішнього середовища в системі економічної безпеки підприємства використовується для дослідження, оцінки й аналізу економічних явищ і процесів із метою розроблення та прийняття управлінських рішень для забезпечення необхідного для існування та розвитку рівня безпеки. Управління економічною безпекою підприємства – це неперервний процес (від заснування до

ліквідації підприємства) моніторингу середовища функціонування з метою виявлення впливу всіх чинників на рівень безпеки як основа для розроблення, реалізації та контролю кожного управлінського рішення в межах підприємства.

Погляди вчених щодо формування інформаційного базису управління економічною безпекою підприємства суттєво різняться, передусім терміном, який можна взяти за основу. Так, поширеними є поняття «обліково-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітична система», «обліково-інформаційне забезпечення», «інформаційне забезпечення».

Обліково-аналітичне забезпечення розглядається в наукових працях таких учених, як А. Загородній, О. Кравченко, Т. Камінська, Н. Голячук, В. Волощук. Так, А. Загородній розглядає його як форму організації всіх видів обліку й аналізу, метою якого є забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю над їхньою реалізацією [4, с. 31].

Обліково-аналітичну систему розглядають Я. Соколов, Е. Негашев, С. Барановська, Л. Усатова, О. Гудзинський, Г. Кірейцев, Т. Пахомова, Л. Попова, Б. Маслов, І. Маслова. Так, С. Барановська визначає обліково-аналітичну систему як таку, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації [1, с. 9].

Р. Бруханський приділяє увагу обліково-інформаційному забезпеченню, яке повинне враховувати як внутрішні, так і зовнішні інформаційні сфери, відображаючи комплексну консолідовану інформацію про діяльність підприємства та його перспективи. Основними джерелами обліково-інформаційного забезпечення є фінансовий облік і звітність, управлінський облік і звітність, результати моніторингу бізнес-середовища [3, с. 32–33].

І. Бланк, В. Смирнова, А. Апостолов та М. Крамчанінова наголошують на важливості інформаційного забезпечення в управлінні системою економічної безпеки підприємства. І. Бланк визначає інформаційне забезпечення як процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних оперативних управлінських рішень по всіх аспектах фінансової діяльності підприємства [2].

На нашу думку, серед названих основних термінів до процесу гарантування економічної безпеки підприємства доцільно застосувати «обліково-аналітичне забезпечення». Незважаючи те, що обліково-аналітичне забезпечення наявне на кожному підприємстві, доволі часто його рівень не є достатнім для ефективного виконання завдань у системі економічної безпеки підприємства. Узагальнюючи напрацювання науковців

[1–7], нами розроблено теоретичні засади формування обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві (рис. 1).

Обліково-аналітичне забезпечення – це процес підготовки обліково-аналітичної інформації,

який можна розділити на кілька ключових етапів, це:

- збір, реєстрація та узагальнення даних;
- перевірка інформації для забезпечення необхідної якості;

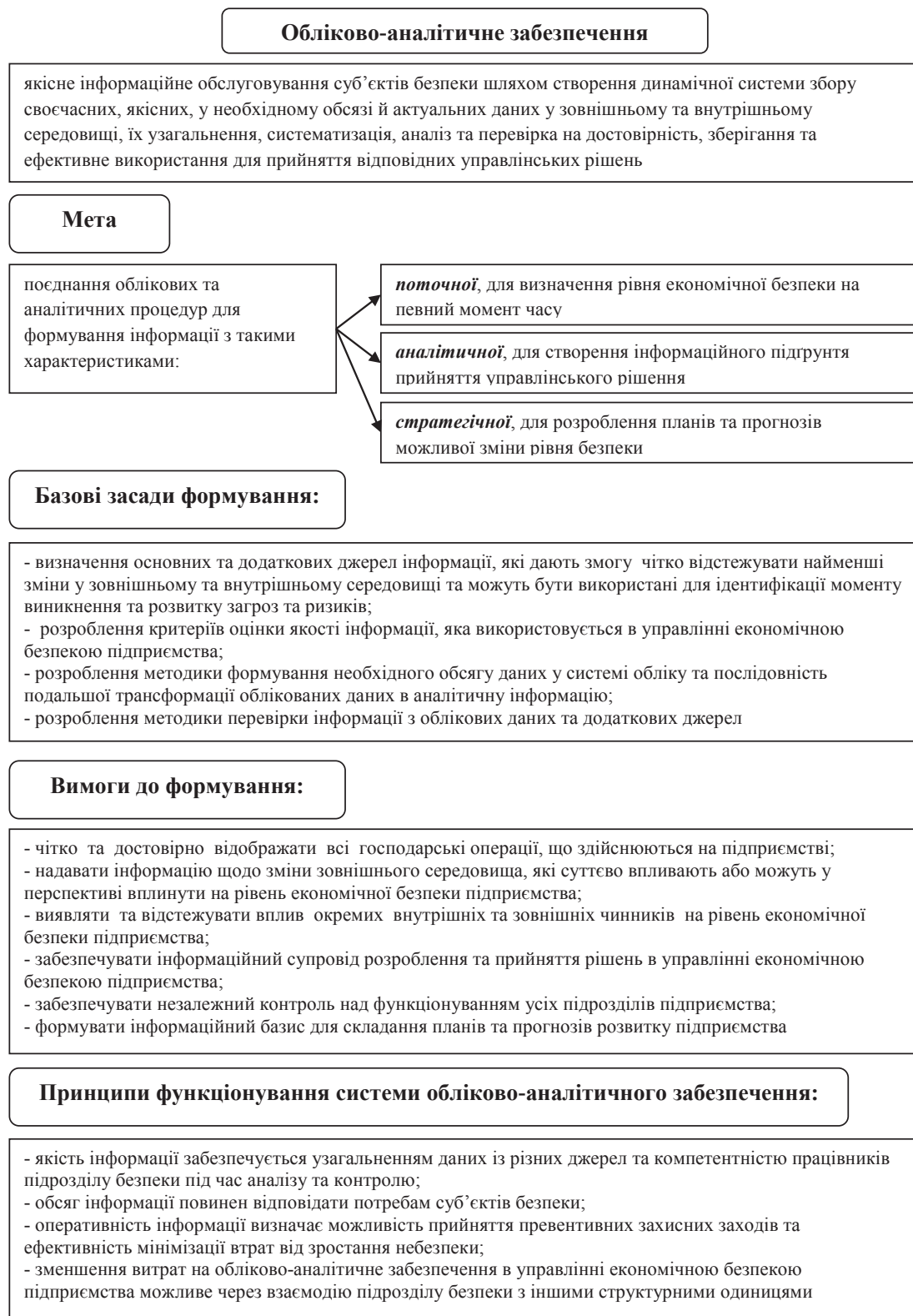


Рис. 1. Теоретичні засади формування
обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві

- аналітичне опрацювання;
- збереження та передача інформації;
- формування інформаційного базису для розроблення рішень.

Обліково-аналітичне забезпечення, будучи складовою частиною системи управління економічною безпекою підприємства, спирається на чітке об'єднання облікових та аналітичних операцій.

Основою обліково-аналітичного забезпечення є дані оперативного, статистичного, фінансового й управлінського обліку, а також виробнича, комерційна, фінансова, довідкова та інші види інформації щодо стану та зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Джерелами інформації є всі доступні засоби масової комунікації, зокрема періодичні видання, телебачення, Інтернет, а також інформація, отримана шляхом конкурентної розвідки.

Поєднання облікової та іншої інформації повинне забезпечити як високу якість, так і контроль, отже, й підвищити ефективність реалізації управлінських рішень.

Постійні непередбачувані зміни зовнішнього середовища, необхідність посилення контролю над внутрішніми процесами підвищують вимоги до обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою, зокрема через поглиблення взаємозв'язків з іншими інформаційними системами управління підприємством. Часткове вирішення цієї проблеми забезпечується швидким зростанням можливостей і покращенням техніко-технологічних характеристик сучасних засобів обробки інформації та програмного забезпечення для збору, обробки і передавання значних обсягів даних. Водночас актуальною є проблема не лише отримання та передачі необхідної інформації, але й обмеження тієї частини, яка у сфері безпеки називається «інформаційним шумом». Надлишкова, неякісна, несвоєчасна та недостовірна інформація не лише перевантажує інформаційні канали, вимагає додаткових витрат на її перевірку та опрацювання, але й збільшує ризик

прийняття помилкових рішень. Безперечно, що один із базових принципів забезпечення безпеки на будь-якому рівні та сфері передбачає обов'язкове використання інформації з різних джерел та її перевірку на достовірність. Отже, не машинне опрацювання бази даних, а лише компетентність працівників підрозділу безпеки дає змогу із сукупності даних виділяти ті, які повинні стати інформаційним базисом розроблення та прийняття управлінських рішень.

Узагальнена та перевірена інформація підлягає аналізу шляхом застосування аналітичних і економіко-математичних методів для дослідження динаміки, структури, взаємозв'язку між явищами та процесами, що визначають рівень безпеки.

Результатом функціонування обліково-аналітичного забезпечення повинні бути звіти, документи, довідки та вихідна інформація, що є основою для прийняття рішень і контролю над виконанням поставлених завдань.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Узагальнюючи, доцільно ще раз підкреслити, що управління економічною безпекою підприємства вимагає якісного інформаційного забезпечення, формування якого вимагає застосування відповідного методичного забезпечення. Сьогодні в науковій літературі присутні суттєві відмінні точки зору щодо суті та процесу збору, обробки, аналізу інформації, що не сприяє вирішенню проблеми гарантування економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Розроблені методичні засади визначають базові засади й вимоги формування та принципи функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення, покликані сприяти вирішенню життєво важливої проблеми для вітчизняних підприємств – гарантування необхідних безпечних умов розвитку.

Подальшого дослідження потребує проблема ідентифікації моменту виникнення та розвитку внутрішніх та зовнішніх загроз шляхом застосування економіко-математичних методів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством / С.П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: збірник наукових праць; відповідальний редактор О.Є. Кузьмін. – Львів: Львівська політехніка, 2012. – С. 8–11.
2. Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера: в 4-х т. Т. 1. Концептуальные основы финансового менеджмента / И.А. Бланк; 2-е изд., стереотип. – М.: Омега-Л, 2008. – 447 с.
3. Бруханський Р.Ф. Модернізація обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств / Р. Ф. Бруханський // Матеріали колективної монографії: у 2-х т. Т. 1. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект / За ред. П.Й. Атамаса. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – С. 21–34.
4. Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства / А.Г. Загородній // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні» (Тернопіль, 23–24 квітня 2010 р.); М-во освіти і науки України, ТНЕУ. – Т.: Крок, 2010. – С. 31–32.
5. Пушкар. М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 334 с.

6. Теоретико-методичні засади формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою машинобудівного підприємства: [монографія] / О.В. Халіна, А.М. Штангрет, Л.Є. Сухомлин, О.В. Мельников; за заг. ред. А.М. Штангрета. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. – 220 с.

7. Фінансова безпека машинобудівного підприємства: Методичні засади формування та забезпечення: [монографія] / Х.О. Мандзіновська, А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський, О.В. Мельников; за заг. ред. А.М. Штангрета. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2016. – 226 с.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

FACTORS INFLUENCING THE MECHANISM OF EFFECTIVE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

Щеглова О.Ю.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Бородін М.О.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Хомайченко О.О.

магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглядаються етапи механізму управління ефективним розвитком сучасних підприємств, а також фактори, що впливають на досліджуваний механізм. Визначено елементи, що входять до складу механізму управління ефективним розвитком – економічні, організаційні, управлінські, філософії ведення бізнесу. Запропоновано алгоритм оцінки ефективності механізму управління розвитком підприємств та рекомендації по вдосконаленню цього механізму в сучасних умовах економіки.

Ключові слова: фактори впливу, механізм управління, ефективний розвиток, підприємство, бізнес, ринкові відносини.

В статье рассматриваются этапы механизма управления эффективным развитием современных предприятий, а также факторы, оказывающие влияние на исследуемый механизм. Определены элементы, входящие в состав механизма управления эффективным развитием – экономические, организационные, управленческие, философии ведения бизнеса. Предложен алгоритм оценки эффективности механизма управления развитием предприятий и рекомендации по совершенствованию данного механизма в современных условиях экономики.

Ключевые слова: факторы влияния, механизм управления, эффективное развитие, предприятие, бизнес, рыночные отношения.

The article considers the stages of the mechanism of management of the effective development of modern enterprises and the factors influencing the studied mechanism. Define the elements included in the mechanism of management of effective development – economic, organizational, management, philosophy of business. The algorithm of estimation of efficiency of the mechanism of development control of enterprises and recommendations for the improvement of this mechanism in modern conditions of economy.

Keywords: influence factors, mechanism of management, effective development, enterprise, business, market relations.

Постановка проблеми. Виявлення резервів підвищення ефективності управління підприємством на основі аналізу впливу соціально-економічних факторів є однією з актуальних проблем розвитку економіки. Дослідження проблем підвищення ефективності управління підприємством знаходиться в центрі уваги вче-

них і фахівців. Ступінь впливу соціально-економічних факторів на даний процес може бути виявлена науково-теоретичними і практичними підходами, що відповідають вимогам ринкових відносин. Актуальність даної проблеми зростає в зв'язку з тим, що перетворення в українській економіці носять соціально-орієнтова-

ний характер. Аналіз ефективності управління передбачає виявлення взаємодії підприємства з соціальними явищами, що відбуваються в суспільстві. Підприємство як соціальний інститут переслідує як економічні, так і соціальні цілі. Висока ступінь гармонізації цих цілей досягається ефективним управлінням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З метою дослідження питання щодо складу чинників зовнішнього середовища та їх впливу на ефективність управління підприємством вивчені праці таких авторів як Н. Туленков, І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге, М.М. Максимцов, А.В. Ігнат'єва, М.А. Комаров, Н.І. Кабушкін, П.В. Журавльов, Р.С. Седегов, В.Г. Янчевський, М. Вудкок, Д. Френсіс, Р. Каплан, Д. Нортон, Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі, З.П. Румянцева та ін. Аналіз праць зазначених авторів показав, що в управлінській науці на сьогоднішній день розглядається багато різноманітних чинників ефективності управління. Однозначності в поглядах щодо складу чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, які впливають на ефективність управління підприємством, серед різних авторів не існує.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на ефективність управління підприємством, та дослідження характеру впливу таких чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах формування ринкових відносин підвищення ефективності управління за рахунок взаємодії двох основних компонентів – економічного і соціального стає найбільш актуальним для підприємства. Організація, прагнучи до отримання доходу, з одного боку, повинна підтримувати певний соціальний статус, з іншого. Підвищення ефективності управління організацією залежить від рівня задоволення соціальних потреб працівників. При цьому однією з умов поєднання цілей і цінностей організації є соціальна відповідальність керівників і працівників [5, с. 264]. Використання можливостей ринку для задоволення соціальних потреб працівників організації здобуває особливу значимість.

Особливістю ефективності управління є те, що вона може бути досягнута за рахунок раціональних комбінацій методів управління організацією як складним соціально-економічним процесом, що враховують вплив зовнішніх і внутрішніх чинників [4, с. 68].

Спробуємо провести класифікацію чинників, що впливають на механізм управління ефективним розвитком підприємства.

Раніше підприємство розглядалося як замкнута виробнича система, і практично не враховувався вплив навколишнього середовища на його розвиток. Вважалося, що зовнішнє середовище практично не діє на підприємство, і наукові дослідження в основному були спрямовані на дослідження і вдосконалення внутрішнього

середовища підприємства. За часів адміністративно-командної системи, централізованої планової економіки з цим можна було б погодитися. В умовах ринкової економіки підприємства вже не можуть ігнорувати вплив зовнішнього середовища. Ігнорування зовнішнього середовища сьогодні означає банкрутство підприємства завтра.

Зовнішнє середовище, яке безпосередньо визначає стійкість діяльності підприємства, впливає на підприємство за допомогою об'єктивних і суб'єктивних чинників. Дія кожного чинника може по-різному виявлятися на ефективності роботи підприємства. Крім зовнішніх чинників на стійкість підприємства впливають чинники внутрішнього середовища підприємства. Отже, об'єктивні зовнішні чинники – сукупність факторів зовнішнього середовища, що має прямий вплив на функціонування і розвиток підприємства. До даної групи чинників відносять постачальників трудових, фінансових, інформаційних, матеріальних та ін. ресурсів, споживачів, конкурентів і т. д. [6, с. 92].

Суб'єктивні зовнішні чинники – сукупність факторів зовнішнього середовища, має непрямий вплив на функціонування і розвиток підприємства. Чинники непрямого впливу відіграють роль фонових факторів, що збільшують або зменшують економічну стійкість. До даної групи чинників відносять стан економіки, природні, соціально-політичні чинники тощо [1, с. 37].

До чинників непрямого впливу підприємство змушене максимально пристосовувати свої цілі, завдання, структуру, технологію, персонал.

Визнаючи глибоку і нерозривний зв'язок чинників прямого та непрямого впливу, їх взаємобумовленість, слід зазначити, що в ті чи інші періоди розвитку суспільства, особливо в період трансформації суспільно-економічних відносин, найчастіше детермінуюча роль належить чинникам непрямого впливу (політичним, правовим, екологічним) [7, с. 4]. Кардинальні зміни економічного курсу, впровадження капіталістичних економічних відносин в суспільстві стало результатом, насамперед, впливу політичних чинників. Впровадження приватної власності, приватизація – одночасно форма і результат цього впливу.

Внутрішні чинники – чинники внутрішнього середовища підприємства, що впливають на його функціонування та розвиток. Перерахуємо їх:

1. Виробництво – складний процес, який характеризується застосуванням устаткування, технологіями, кваліфікацією персоналу. Від того наскільки абсолютно обладнання та технології, які застосовуються, залежить якість продукції і, отже, її конкурентоспроможність. Виробництво є основним внутрішнім фактором, що визначає ефективний розвиток підприємства.

2. Особливу роль у забезпеченні економічної ефективності підприємств відіграє система стратегічного менеджменту. Стратегічний менеджмент дозволяє підприємству підвищити

ефективність управління, закласти основи стабільного розвитку бізнесу і, передбачивши можливі негативні впливи зовнішнього середовища, розробити заходи протидії [3, с. 215]. Стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства і затвердження курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей.

3. Фінанси – від того, як відбувається на підприємстві планування фінансів, залежить залучення інвестицій, поповнення обігових коштів, використання отриманого прибутку і в цілому розвиток підприємства.

4. Організаційну структуру слід розглядати як систему, що дозволяє раціонально використовувати людей, фінанси, устаткування, предмети праці, площі підприємства.

5. Персонал – розглядається як один з основних видів ресурсів, без якого неможливе функціонування підприємства. Від кваліфікації персоналу, від мотиваційних стимулів безпосередньо залежить стійкість діяльності підприємства та його сталий розвиток.

6. НДДКР – наукові дослідження та організація конструкторських розробок впливають на розвиток підприємства, дають підприємству йти в ногу з часом, удосконалюючи технології, підвищуючи конкурентоспроможність.

До чинників, не залежних від діяльності підприємства, відносяться:

- загальноєкономічні, такі як зменшення об'єму національного доходу, ріст інфляції, уповільнення платіжного обороту, нестабільність податкової системи та регулюючого законодавства, зниження рівня реальних доходів населення, зростання безробіття;

- ринкові, такі як зниження ємності внутрішнього ринку, посилення монополізму на ринку, істотне зниження попиту, зростання пропозиції товарів-субститутів, зниження активності фондового ринку, нестабільність валютного ринку;

- інші, такі як політична нестабільність, негативні демографічні тенденції, стихійні лиха, погіршення криміногенної обстановки [2, с. 384].

Здатність підприємства долати кризи, перемагати в конкурентній боротьбі, зберігати сталий розвиток багато в чому залежить від дії внутрішньої групи чинників.

Дотримання чинників внутрішньої ефективності управління підприємством дозволить говорити про виконання таких характеристик існування системи управління, як оперативність, організованість, економічність і результативність.

На основі викладеного матеріалу можна констатувати, що для цілей проведення оцінки ефективності управління, насамперед, необхідно виділити чинники, які впливають на меха-

нізм управління ефективним розвитком підприємства [8, с. 121]. Загальний взаємозв'язок основних характеристик системи управління та чинників внутрішнього та зовнішнього середовища представлено на рис. 1.



Рис. 1. Чинники, які впливають на механізм ефективного розвитку підприємства

Висновки. Оскільки оцінку ефективності управління доцільно проводити на основі системного підходу, то виділення чинників, які впливають на ефективність управління, має проходити з урахуванням основних загальних характеристик існування системи управління, а саме: адаптованості, оперативності, організованості, економічності та результативності. Спираючись на виділені характеристики, стає очевидним, що ключові чинники, які впливають на механізм управління ефективним розвитком підприємства перебувають у двох сферах – у зовнішній і внутрішній. Причому чинники зовнішнього середовища, які визначають зовнішню ефективність управління, доцільно встановлювати відповідно до суб'єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють з підприємством. Чинники внутрішнього середовища, котрі визначають внутрішню ефективність управління підприємством, устанавлюються відповідно до елементів самої системи управління та процесів, що проходять усередині цієї системи. Саме таке визначення та поєднання чинників, які визначають ефективність управління, дозволить оцінити стан підприємства, виявити причини нестійкого розвитку для подальшого вибору альтернатив стратегічного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятий: монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Харьков: Изд. дом «Инжек», 2003. – 184 с.
2. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2000. – 546 с.
3. Ладико І. Ю., Сумцов В. Г. Загальний менеджмент: навч. посібник / І. Ю. Ладико, В. Г. Сумцов. – Луганськ: Вид-во Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2004. – 282 с.
4. Михельс В. А. Анализ производственно-финансовой деятельности предприятия методом «Гонки за лидером» / В. А. Михельс, В. П. Бондар, Ю. В. Дорошук // Будівельне виробництво. – 2006. – № 47. – С. 66–69.
5. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. : пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
6. Ольве Н. Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Ольве Н. Г., Рой Ж., Ветер М: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 304 с.
7. Пархоменко В. В. Оцінка інвестиційного потенціалу будівельної організації : дис. ... канд. економ. наук: 08.07.03 / Пархоменко Вікторія Вікторівна. – К., 1999. – 19 с.
8. Туленков Н. Социальная эффективность управления // Персонал / Н. Туленков. – 1997. – № 2, 3. – С. 3-7.
9. Христенко Л. М. Удосконалення оцінки ефективності управління підприємством: Дис. канд. наук: 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами. – Луганск, 2007. – 237 с.

ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

APPLICATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT AS A MECHANISM OF ECONOMIC SAFETY AT AN ENTERPRISE

Юр'єва І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто проблеми застосування концепції соціальної відповідальності як механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, необхідності впровадження принципів соціальної відповідальності на підприємстві. Надано класифікацію визначень концепції соціальної відповідальності підприємства. Визначено необхідність упровадження принципів механізму соціальної відповідальності в контексті системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: соціальна відповідальність, економічна безпека, підприємство, механізм, концепція, проблема, система, етап, рівень, внутрішня погроза, зовнішня погроза, управління, організація, відносини, принципи.

В статье рассмотрены проблемы применения концепции социальной ответственности как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, необходимости внедрения принципов социальной ответственности на предприятии. Представлена классификация определений концепции социальной ответственности предприятия. Определена необходимость внедрения механизма социальной ответственности в контексте системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность, экономическая безопасность, предприятие, механизм, концепция, проблема, система, этап, уровень, внутренняя угроза, внешняя угроза, управление, организация, отношения, принципы.

The issue of applying social responsibility concept as a mechanism of economic safety at an enterprise has been considered, as well as the necessity for implementing principles of social responsibility. Classification of definitions of social responsibility at an enterprise has been carried out. The necessity of implementing principles of social responsibility mechanism in the context of economic safety at an enterprise was identified.

Keywords: social responsibility, economic safety, enterprise, mechanism, concept, problem, system, stage, level, inner threat, external threat, management, organization, relations, principle.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Застосування концепції соціальної відповідальності як механізму забезпечення економічної безпеки підприємства розглядається як необхідний етап дослідження проблем, що мають місце у процесі життєдіяльності системи забезпечення соціального управління та економічної безпеки на підприємстві, які відображають певне загальне співвідношення між особистістю, групою та суспільством. Сутність концепції полягає у тому, що між суспільством та працівниками підприємства існує взаємозв'язок, який, своєю чергою, є запобіжником економічної безпеки підприємства. З одного боку, суспільство покладає на персонал підприємства обов'язок вчиняти соціально корисні вчинки, а

з іншого – воно зобов'язане сприяти суб'єкту у здійсненні ним своїх прав та обов'язків та несе за це відповідальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Розв'язанням проблем із запровадження концепції соціальної відповідальності як механізму забезпечення економічної безпеки на підприємствах висвітлено в роботах багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних учених. Значну їх кількість присвячено питанням соціальної відповідальності та економічної безпеки на різних рівнях. Теоретичні та практичні питання застосування концепції соціальної відповідальності як механізму забезпечення економічної безпеки підприємства знайшли відображення в роботах В. Апо-

пія, К. Девіса, С. Задека, Е. Карнегі, Г. Ленсена, М. Фрідмена, О. Шелдона, А. Базиліюка, Г. Башняніна, М. Бутко, В. Воробей, С. Ілляшенко, С. Князь, О. Кузьміна, А. Садекова, М. Стародубської, М. Туган-Барановського, В.М. Шаповал, С.Н. Ілляшенка, А. Одінцова, В. Волошина, О. Ареф'єва, Д. Ковальова, С. Покропивного, Т. Васильєва та ін. Внесок у дослідження економічної безпеки підприємства зробили відомі вчені-економісти: Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко, В. Тамбовцев, Р. Дацків, І. Плєтнікова, В. Шликов, А. Кірієнко. У спеціалізованій літературі також проводилося дослідження взаємоузгодження концепції соціальної відповідальності як механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, де було визначено, що соціальна відповідальність спрямована насамперед на діалектичний взаємозв'язок між особою та суспільством, яке характеризується взаємними правами та обов'язками з виконання приписів соціальних норм та покладенням різноманітних засобів впливу у разі її порушення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Із аналітичних завдань, які потребують подальшого дослідження з точки зору запровадження концепції соціальної відповідальності як механізму забезпечення економічної безпеки на підприємствах, є такі: соціальне партнерство як інструмент формування соціальної відповідальності; внутрішня направленість корпоративної соціальної відповідальності; формування відносин бізнесу із зовнішніми організаціями на засадах соціальної відповідальності; оцінювання ефективності соціальної відповідальності як діючого механізму економічної безпеки підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для запровадження концепції соціальної відповідальності як механізму забезпечення економічної безпеки на підприємствах необхідно розглянути систему соціальної відповідальності, будувати систему соціального управління, урахування основних принципів соціальної відповідальності, які забезпечують економічну безпеку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальна відповідальність об'єднує, інтегрує суспільні процеси в єдину, цілісну систему, що дає змогу визначити її як загальну ознаку соціальних явищ, як усебічний соціальний інтегратор. Відповідальність, яка ініціюється законодавчо, має на увазі необхідність дотримання підприємцями правових норм ринкової економіки, в яких зафіксовано суспільні очікування, відповідність їх діяльності цим очікуванням. Відповідальність ініціюється моральними нормами, вимагає від підприємців відповідності очікуванням суспільства, не зафіксованим у правових нормах, але заснованим на нормах моралі. Правова відповідальність відбиває відпо-

відність бізнесу формальним правилам і інститутам, а етична відповідальність – неформальним. Під системою соціальної відповідальності розуміється сукупність функцій та повноважень, які необхідні для здійснення управлінського впливу, у тому числі і соціального. Система соціального управління повинна будуватися з урахуванням таких основних принципів: функціональної інтеграції (соціальне управління не може бути ефективним, якщо воно спиратиметься тільки на розв'язування оперативних та тактичних завдань); необхідно весь менеджмент підприємства, всі його функції орієнтувати на соціальну відповідальність, а в разі виникнення ознак кризового стану – на їх локалізацію, що забезпечить економічну безпеку; професіоналізму, що передбачає наявність спеціальної підготовки тих осіб, які приймають на себе відповідальність за дієвість соціального управління, опанування певних знань та навичок для безпосереднього проведення або управління цією роботою; відповідальності за наслідки рішень, які приймаються, насамперед фінансових; оптимального співвідношення централізму та децентралізму у прийнятті відповідних рішень, максимальне залучення персоналу підприємства, яке опинилося в кризовому стані, до розробки та впровадження соціальних заходів.

Вимоги до системи управління підприємством зумовлені концепцією його соціальної відповідальності та економічної безпеки, яка сприяє сталому розвитку, у тому числі здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах.

Соціальна відповідальність – це концепція, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності.

Соціальна відповідальність бізнесу є добровільною діяльністю компаній приватного і державного секторів, спрямованою на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо, для вирівнювання наявних економічних і соціальних диспропорцій; створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; покращання результативності бізнесу та показників прибутковості у довгостроковому періоді. Основними характеристиками соціальної відповідальності є: добровільність; інтегрованість у бізнес-стратегію організації, компанії; системність; користь для всіх сторін: співробітників, споживачів, акціонерів, громади тощо, а також для самого підприємства; внесок у процес сталого розвитку.

Соціальна відповідальність бізнесу містить у собі процедури і практики компаній із семи аспектів діяльності: організаційне управління; права людини; трудові відносини; етична операційна діяльність; захист навколишнього середовища; захист прав споживачів; розвиток місцевих громад і співпраця з ними.

Значення економічної безпеки в діяльності підприємства дуже важливе і покликане зіграти чільну роль у забезпеченні позитивної динаміки його розвитку, що можливо за дотримання низки вимог до системи соціального управління підприємством, зумовлених концепцією соціальної відповідальності та економічної безпеки підприємства. Кожна людина має своє уявлення про особисту соціальну відповідальність, яка визначається її цінностями, настановами, сформованими завдяки родині, суспільству, державі, освіті, діяльності тощо та вилилася у певну соціальну поведінку. Відповідальність за себе та свої дії посіла перше місце через розуміння її впливу на інші складники прояву соціальної відповідальності людини – за роботу, близьких, суспільство та людство – відповідальність за життя, природу, майбутнє покоління, свою країну, моральний образ, дані обіцянки, а також внутрішні переконання та цінності людини. Соціальна відповідальність особистості є тією базою, що формує соціальну відповідальність бізнесу, держави, суспільства. Вона зумовлює форми прояву і реалізації принципу соціальної відповідальності людини. На думку експертів, передусім це виконання зобов'язань перед собою, членами родини, колективом і суспільством (86,7%), дотримання правових і соціальних норм (57,6%), що закріплюються у соціально відповідальній поведінці (41,8%), сумлінному ставленні до праці, обов'язків, відданості дорученій справі та приводить до розвитку моральних якостей особистості – чесності, обов'язковості, надійності (31,6%).

Прояви соціальної відповідальності людини: постійний особистісний розвиток; високий професіоналізм, якості працівника; готовність брати на себе відповідальність за свою сім'ю, розвиток міста, регіону, країни; адекватна поведінка, допомога слабким, бажання відрізнитися, формування позитивного особистісного іміджу; діяльність, яка відповідає вимогам суспільства і відповідним чином оцінюється самою особистістю; поведінка, яка не завдає шкоди здоров'ю людей та природі, не сприяє скороченню життя; екологічна відповідальність; сталий розвиток.

Соціальна відповідальність виступає соціальним механізмом контролю принципів економічної безпеки підприємств, який складається з: архайчного елемента, який включає менталітет, традиції, звичаї, норми; соціального елемента, який включає зовнішні норми, правила, закони; світоглядного елемента, що складається із цінностей, настанов, моральних принципів та переконань. Доцільно до визначених

включити інституціональний елемент, основу якого становить інституціональний механізм втілення та реалізації соціальної відповідальності. Будучи елементом соціальної структури особистості, соціальна відповідальність відтворює всю визначену систему. На розвиток соціальної відповідальності впливають різні соціальні інститути – від мікро- (родина, трудовий колектив, формальні та неформальні соціальні групи), мезо- (система середньої, спеціальної, вищої освіти, засоби масової інформації, органи влади, правоохоронні органи, громадські та професійні організації, об'єднання) до макрорівня (держава, органи та інститути влади).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, концепція соціальної відповідальності має кілька складників. По-перше, соціальна відповідальність бізнесу – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. По-друге, соціальна відповідальність – це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають. По-третє, соціальна відповідальність виступає соціальним механізмом контролю принципів економічної безпеки підприємств. По-четверте, соціальна відповідальність бізнесу містить у собі процедури і практики компаній із семи аспектів діяльності: організаційного управління; прав людини; трудових відносин; етичної операційної діяльності; захисту навколишнього середовища; захисту прав споживачів; розвитку місцевих громад і співпраці з ними. Криза цінностей у суспільстві знищує принципи економічної безпеки на підприємстві, це: корупція, основною цінністю стали гроші та нажива; повне свідоме знищення виховного складника системи неперервної якісної освіти, підвищення кваліфікації; приклад безвідповідальності влади і бізнесу та подвійних стандартів; аморальності; відсутність соціального запиту «хворого» суспільства на соціально відповідальну поведінку; нерозвиненість традицій соціальної відповідальності. Спрацьовує механізм неупорядкованості в системі суспільних відносин, їх суперечливість, що поглиблюється нестабільними соціальними умовами і призводить до значного зниження соціальних стандартів, звуження інформаційно-комунікаційних відносин, зниження організаційної культури, вибору помилкових поведінкових стратегій.

Щоб вчасно запровадити концепції соціальної відповідальності як механізм забезпечення економічної безпеки на підприємствах, необхідно ідентифікувати модель, систему, етапи корпоративної соціальної відповідальності в контексті економічної безпеки підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризове управління на вітчизняних та закордонних підприємствах: теорія, діагностика кризового стану, соціально-економічний аспект управління: монографія / О.І. Линник, Р.Ф. Смоловик, І.А. Юр'єва. – Харків: НТУ «ХПІ», 2012. – 543 с.
2. Юр'єва І.А., Побережна Н.М. Дослідження та оптимізація економічних процесів: [монографія] / І.А. Юр'єва, Н.М. Побережна; за ред. О.В. Манойленко. – Х.: Щедра садиба плюс, 2014. – С. 412–431.
3. Іващенко О.В., Гельман В.М. Фінансово-економічна безпека держави / О.В. Іващенко, В.М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(1). – С. 121–131 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(1)_16.pdf).
4. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів: Видавництво, 2012. – 386 с.
5. Дослідження формування корпоративного середовища соціальної відповідальності підприємства: [монографія] / І. Юр'єва, А. Олейнікова, В. Бойко; за ред. О.В. Манойленко. – Х.: Щедра садиба плюс, 2015. – С. 209–223
6. Юр'єва І.А. Антикризове управління підприємством / Н.Ю. Єршова, О.В. Портная; уклад. І.А. Юр'єва. – Львів: Магнолія 2006, 2013. – 283 с.
7. Дослідження рівнів організаційної культури як чинник соціальної відповідальності підприємств / І. Юр'єва, А. Олейнікова, В. Бойко // Матеріали 11-й міжнародної научно-практичної конференції «Исследования и оптимизация экономических процессов «Оптимум-2015»», (Харьков, 7–9 декабря, 2015 г.). – С. 236–238.
8. Юр'єва І.А. Механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки підприємства / І.А. Юр'єва // Вісник НТУ «ХПІ». Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ, 2013. – № 1040. – С. 186–190.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 005.35:005.73-027.541

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

STRATEGY OF FORMATION OF DOMESTIC ENTERPRISES' ORGANIZATIONAL CULTURE BASED ON CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: A REGIONAL ASPECT

Ворончак І.О.

кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту
та адміністрування,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка

Демачкович Л.М.

студентка,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка

У статті обґрунтовано необхідність формування організаційної культури вітчизняних підприємств на засадах соціальної відповідальності бізнесу. З'ясовано чинники регіональної диференціації практики соціальної відповідальності бізнесу як основи регіональної політики розвитку соціальної відповідальності бізнесу, відповідної умовам конкретного регіону. Проаналізовано зарубіжний досвід стимулювання соціальної відповідальності бізнесу, класифіковано інструменти стимулюючого впливу. Визначено сутність, механізм формування та реалізації регіональної стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: організаційна культура, соціальна відповідальність бізнесу, інструментарій стимулювання соціальної відповідальності бізнесу, регіональна стратегія розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

В статье обоснована необходимость формирования организационной культуры отечественных предприятий на принципах социальной ответственности бизнеса. Выявлены факторы региональной дифференциации практики социальной ответственности бизнеса как основы региональной политики развития социальной ответственности бизнеса, соответствующей условиям конкретного региона. Проанализирован зарубежный опыт стимулирования социальной ответственности бизнеса, классифицированы инструменты стимулирующего воздействия. Определены сущность и механизм формирования и реализации региональной стратегии развития социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: организационная культура, социальная ответственность бизнеса, инструментарий стимулирования социальной ответственности бизнеса, региональная стратегия развития социальной ответственности бизнеса.

In the article the necessity of formation of domestic enterprises' organizational culture based on corporate social responsibility has been grounded. Factors of regional differentiation of corporate social responsibility practices have been founded as the basis for regional corporate social responsibility development policy, which fulfill the conditions of the particular region. The foreign experience of corporate social responsibility stimulation has been analyzed, its instruments have been classified. The formation and implementation mechanism of regional strategy of corporate social responsibility development has been determined.

Keywords: organizational culture, corporate social responsibility, corporate social responsibility stimulation's instruments, the regional strategy of corporate social responsibility development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Інтеграція нашої держави в єдиний європейський економічний та культурний простір вимагають, зокрема, кардинальної зміни філософії ведення бізнесу і передусім заміни трансформованих соціалістичних моделей організаційної культури вітчизняних підприємств та моделей управління, характерних для «дикого капіталізму», на європейські підходи до корпоративного управління, що зорієнтовані на гуманістичні цінності (забезпечення прав людини, сталий розвиток, охорону навколишнього середовища, ділову етику, соціально-етичний маркетинг, інформаційну відкритість і підзвітність суспільним інститутам). Механізм інтеграції такої філософії бізнесу у повсякденну практику господарської діяльності пропонує концепція соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) – складова частина ціннісного (за Е. Шейном [1, с. 35–42]) рівня організаційної культури – системи принципів управління, зорієнтованих на свідоме врахування бізнесом вимог законодавства та інтересів громадян (окремих осіб, соціальних груп, регіональних та національних інтересів, глобальних цілей сталого розвитку) для забезпечення суспільного добробуту.

Проблема утвердження відповідного типу мислення та цільових установок підприємців має декілька вимірів:

- правовий (створення законодавчих умов для відповідальної ділової практики, забезпечення відповідальності органів влади на всіх рівнях);
- економічний (матеріальне заохочення представників бізнесу до свідомого ухвалення відповідальних рішень, санкції за безвідповідальну поведінку);
- інформаційний (пропаганда відповідального підходу до ведення бізнесу, суспільне визнання досягнень вітчизняних підприємств у сфері ділової етики);
- педагогічний (виховання на принципах СВБ майбутньої бізнес-еліти України у ВНЗ економічного профілю) тощо.

Лише послідовна державна політика, що комплексно поєднує вплив на організаційну культуру з точки зору зазначених аспектів СВБ, може бути дієвим механізмом утвердження відповідальності та ділової етики в менеджменті.

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

даної проблеми і на які спираються автори. Теоретико-методологічні основи концепції СВБ розроблено Г. Боуеном, К. Девісом, П. Друкером, А. Керроллом, Р. Фріменом, Дж. Постом, Л. Престоном та ін. Особливості регіонального рівня соціальної відповідальності бізнесу та окремі аспекти регіональної політики інтеграції принципів СВБ в організаційну культуру підприємств є об'єктом дослідження Д. Баюри, І. Булеєва, Н. Водницької, О. Герасименко, Л. Грициної,

О. Грішнєвої, П. Калити, А. Колота, Ю. Саєнка, М. Саприкіної, Т. Смовженко, О. Степанової, Н. Ушакової, Е. Шейна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується означена стаття. Однією з проблем формування ефективної державної політики з підвищення рівня соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу, яка не знайшла достатнього висвітлення у наукових дослідженнях, є регіональна диференціація СВБ та розробка регіональної політики розвитку СВБ, що враховує специфіку організаційної культури та ділової практики в конкретному регіоні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є обґрунтування регіональних особливостей та стратегічних підходів до формування організаційної культури на принципах СВБ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток СВБ на регіональному рівні зумовлений зусиллями, які докладаються урядами країн, міжнародними об'єднаннями представників бізнесу, міждержавними організаціями (ООН, ЄС, ОЕСР), транснаціональними та багатонаціональними компаніями тощо. Програмні документи, ухвалені на мега- та макрорівні СВБ, реалізуються як практичні заходи на його мезорівні. Саме на рівні регіону державна політика щодо СВБ стимулює реалізацію конкретних програм розвитку СВБ, які враховують умови ведення бізнесу у відповідному територіальному утворенні.

Регіональна специфіка СВБ визначається особливостями кожного регіону як складного територіально-економічного комплексу і соціально-територіальної спільноти. Об'єктивними причинами регіональної диференціації за передумовами розвитку СВБ є різниця у економічному потенціалі, ступені концентрації капіталу, галузевій структурі економіки, рівні розвитку асоціацій представників бізнесу, обсягах і структурі іноземних інвестицій, активності громадянського суспільства, типі регіонального ринку праці, рівні життя та соціально-культурного розвитку, забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури, екологічній ситуації, гостроті суспільно-політичних, етнічних чи релігійних конфліктів тощо. Тому, незважаючи на однорідне правове поле, різноспрямований вплив зазначених чинників зумовлює відмінності в розвитку СВБ у регіонах однієї держави, що потребує специфічних підходів до управління процесом становлення та розвитку СВБ, формування як загальнодержавної, так і регіональної політики її забезпечення.

Нині зростають масштаби державного стимулювання та регулювання СВБ (табл. 1). Упровадження обов'язкових систем екологічного контролю, розвиток трудового законодавства і соціальної звітності сприяють поступовому

перетворенню у більшості європейських країн «добровільної СББ» у «регульовану СББ». Звужуючи певною мірою можливості для ініціативи бізнесу, такий підхід дає можливість діловим колам отримати чіткі цілі, що орієнтують організаційну культуру на суспільні очікування та дають змогу здобути репутацію «соціально відповідального бізнесу» за умови імплементації у власній діяльності законодавчих вимог.

Таблиця 1
Практика державного регулювання та стимулювання СББ у країнах світу

Інструменти впливу	Країни
Відзнаки та нагороди у сфері СББ	Бельгія, Данія, Люксембург, Іспанія, Греція, Австрія, Німеччина, Польща, Словаччина, США
Податкові пільги, кредити, фінансова підтримка	Німеччина, Ірландія, Нідерланди, Італія, Великобританія, США
Обов'язкова звітність щодо трудових та пенсійних питань	Бельгія, Данія, Німеччина, Іспанія, Франція, Швеція, Великобританія, Португалія
Розробка національних стратегій сталого розвитку та СББ	Великобританія, Австрія, Канада, Франція, Литва, Словаччина
Обов'язкове оприлюднення інформації про екологічні наслідки діяльності	Швеція, США, Бельгія, Ірландія, Данія
Додаткові звіти щодо соціальної відповідальності компанії	Данія, Швеція
Добровільні угоди щодо захисту прав людини, відсутність дискримінації на робочому місці	Німеччина, Франція, США, Велика Британія
Семінари для компаній, аналітичні дослідження, навчальні програми	Австрія, Данія, Німеччина, Японія
Розробка керівних принципів звітування щодо екологічних і соціальних питань	Данія, Великобританія, Франція
Створення рад зі сталого розвитку за участю влади, бізнесу, громадськості	Франція, Австрія, Данія, Польща
Оцінка етичних та соціальних аспектів інвестиційних проектів	Франція, Бельгія

Джерело: узагальнено авторами за даними [2, с. 16, 19–21, 31–37; 3, с. 25–26]

Регіональні органи влади також використовують різноманітні інструменти впливу на бізнес для підвищення його соціальної відповідальності:

– у Німеччині органи місцевого самоврядування реалізують програми розвитку соціальної та господарської інфраструктури, організовують «круглі столи» для обміну досвідом СББ;

– в Іспанії органи влади регіонів регулюють систему оподаткування, надають субсидії підприємствам, навчають персонал, здійснюють контроль над соціальними та екологічними наслідками діяльності бізнесу;

– у Швеції в муніципалітетах діють відділи регіонального розвитку, що сприяють становленню відповідального малого і середнього підприємництва;

– в Австралії органи самоврядування підтримують підприємства, діяльність яких сприяє регіональному розвитку;

– у Данії при місцевих органах влади функціонують «Координаційні комітети з превентивних заходів на ринку праці», які складаються з представників роботодавців, профспілок та громадськості; регіональна влада веде постійний діалог із бізнесом для поширення принципів СББ тощо [2, с. 16; 3, с. 334–336; 4, с. 1–8].

Аналіз використовуваних у міжнародній та вітчизняній практиці методів стимулювання СББ, а також традиційного інструментарію регіонального управління дає можливість виокремити та класифікувати засоби забезпечення СББ регіону за характером їх впливу на бізнес (табл. 2).

Поєднати стимулюючі інструменти різних типів дають змогу програми та стратегії соціально-економічного розвитку регіонів. Ці документи зорієнтовані на розв'язання завдань сталого розвитку та відтворення потенціалу регіону і передбачають установлення чітких цілей та механізмів їх досягнення. Необхідним елементом системи стратегічного планування регіонального розвитку в умовах актуалізації проблеми утвердження СББ як базового елементу організаційної культури вітчизняних підприємств є регіональна стратегія розвитку СББ.

Стратегія розвитку СББ у регіоні може бути визначена як комплексний, довгостроковий плановий документ, що охоплює взаємопов'язану сукупність норм, правил, зобов'язань, організаційних механізмів імплементації практики СББ у регіоні, розроблений для сприяння інституціалізації та інтеграції СББ у діяльність бізнесу, визначення орієнтирів та шляхів досягнення бізнесом цілей зростання суспільного добробуту і регіонального розвитку. Вона має бути пов'язана з регіональною стратегією соціально-економічного розвитку, стратегією розвитку підприємництва, стратегіями щодо таких аспектів, як енергозбереження, споживання, людські ресурси тощо.

Роль регіональної стратегії розвитку СББ як ключового елемента механізму становлення організаційної культури на основі СББ полягає у:

– визначенні спільного для представників бізнесу та зацікавлених сторін розуміння сутності СББ, узгодженні використовуваних категорій;

- з'ясуванні цілей, завдань та принципів практики СВБ;
- встановленні обов'язків сторін соціального партнерства;

- формулюванні конкретних очікуваних результатів діяльності з СВБ;
- стислому та ємному визначенні механізмів розвитку СВБ;

Таблиця 2

Класифікація інструментарію формування організаційної культури підприємств на засадах СВБ

Вид	Характеристика	Перелік інструментів впливу
Адміністративні (організаційно-правові)	Створення загальних сприятливих умов для практики СВБ, організація, контроль, координація та регулювання окремих її сфер	– Проведення перевірок дотримання законодавства господарюючими суб'єктами в регіоні; припинення діяльності підприємств у разі порушення економічних, екологічних і соціальних зобов'язань; визначення порядку відведення земельних ділянок, видача дозволів на будівництво, реконструкцію, введення в експлуатацію і розміщення об'єктів соціальної та екологічної інфраструктури; організація конкурсів із надання земельних ділянок та майна державних і комунальних підприємств для реалізації соціальних та природоохоронних проектів; розробка спеціальних державних концепцій і програм підтримки підприємницької діяльності та СВБ у регіонах з порушеною структурою виробництва, складною соціальною, демографічною, екологічною ситуацією; врахування соціальних і екологічних критеріїв під час проведення тендерів, конкурсів, наданні ліцензій; створення постійних і тимчасових дорадчих структур із представників бізнесу у складі органів влади регіону з їх залученням до прийняття рішень щодо регіонального соціально-економічного розвитку; техніко-економічне обґрунтування та організаційна підтримка корпоративних проектів СВБ; формування спеціальних економічних зон з особливими умовами організації та ведення бізнесу для підприємств, що сприяють розв'язанню регіональних проблем; формування системи звітності з СВБ
Економічні	Пряма підтримка підприємств, економічна, соціальна чи екологічна політика яких є визначальною в регіональному розвитку, а її згортання може призвести до катастрофічних наслідків	Цільове фінансування окремих проектів СВБ; надання пільгових кредитів і дотацій на цілі соціально-економічного та екологічного розвитку; диференціація ставок місцевих податків, а також центральних у частині, що спрямовується до місцевих бюджетів; включення соціальних інвестицій до переліку видатків, які відносять на витрати підприємства; запровадження «процентних законів» (залучення платника податків до визначення напрямів витрачання частини сплачених ним коштів); звільнення від сплати імпортного мита за обладнання, яке ввозиться для реалізації соціальних, природоохоронних, енергоощадних проектів; повне або часткове відшкодування відсотків за кредитами, отриманими на соціальні проекти; державні гарантії банківських кредитів, що виділяються на цілі екологічного та соціального розвитку; субсидування на конкурсній основі інвестиційних проектів у сфері соціального підприємництва; підтримка відповідального бізнесу через систему регіональних і муніципальних замовлень, збільшення попиту на соціально важливі види товарів через організацію їх державних закупівель
Соціально-психологічні та інформаційні	Морально-психологічна підтримка відповідального бізнесу, поширення знань та передового досвіду підприємницької діяльності на принципах СВБ	Аналіз практики СВБ, експертна оцінка можливостей розвитку підприємництва регіону на принципах СВБ; регіональний консалтинг бізнесу з питань правового, фінансового, кадрового забезпечення програм СВБ; створення банків даних соціальних проектів та нормативних актів у сфері СВБ, інформаційних порталів підтримки соціальних ініціатив у мережі Інтернет; формування мережі консультаційних центрів із питань СВБ (у т.ч. на базі діючих об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва); підготовка фахівців у сфері СВБ через підтримку відповідних навчальних курсів у регіональних ВНЗ, організацію курсів з управління СВБ у регіоні для керівників підприємств; проведення регіональних форумів, конференцій, «круглих столів», тренінгів, семінарів, присвячених питанням етики та відповідальності бізнесу, механізмам співпраці влади, бізнесу та суспільства; висвітлення у муніципальних ЗМІ кращого досвіду СВБ (цільові теле- і радіопередачі, статті та інформаційні бюлетені, зорієнтовані на формування позитивної громадської думки щодо соціальних ініціатив бізнесу); ведення й оприлюднення регіональних реєстрів соціально відповідальних (та безвідповідальних) підприємств; інформаційна підтримка випуску екологічно чистих товарів, упровадження екологічно безпечних технологій; проведення регіональних конкурсів соціальних, природоохоронних, благодійних, культурних, просвітницьких проектів бізнесу; присудження нагород та відзнак, вручення подяк та грамот посадовим особам підприємств, які досягли найбільших успіхів у просуванні ідей і становленні практики СВБ, реалізували помітні проекти у конретній сфері СВБ (розвиток персоналу, якість продукції, екологія, філантропія тощо)

Джерело: сформовано авторами

– популяризації принципів СВБ серед представників органів влади, керівників підприємств та лідерів громадянського суспільства.

Рівень усвідомлення необхідності розробки національної та регіональної стратегій розвитку СВБ у бізнес-середовищі є достатньо високим (такої точки зору дотримується 31% опитаних представників бізнесу Львівщини [5, с. 122–130]). На думку керівників підприємств, їх розробка продемонструє державну і громадську підтримку бажання бізнесу підвищувати власну соціальну відповідальність, допоможе в пошуку партнерів у соціальній діяльності.

Складність розробки регіональних стратегій забезпечення СВБ полягає передусім у відсутності національної стратегії розвитку СВБ, яка могла б розглядатися як орієнтир та база відповідної стратегії регіону, адаптуючись до регіональної специфіки. Незважаючи на спроби нормативного оформлення державної політики щодо СВБ, розробка національної стратегії розвитку СВБ зупинилася на стадії доопрацювання і обговорення [6; 7]. Але напрацювання робочих груп створюють основу для подальшої роботи над концепціями забезпечення СВБ національного та регіонального рівнів.

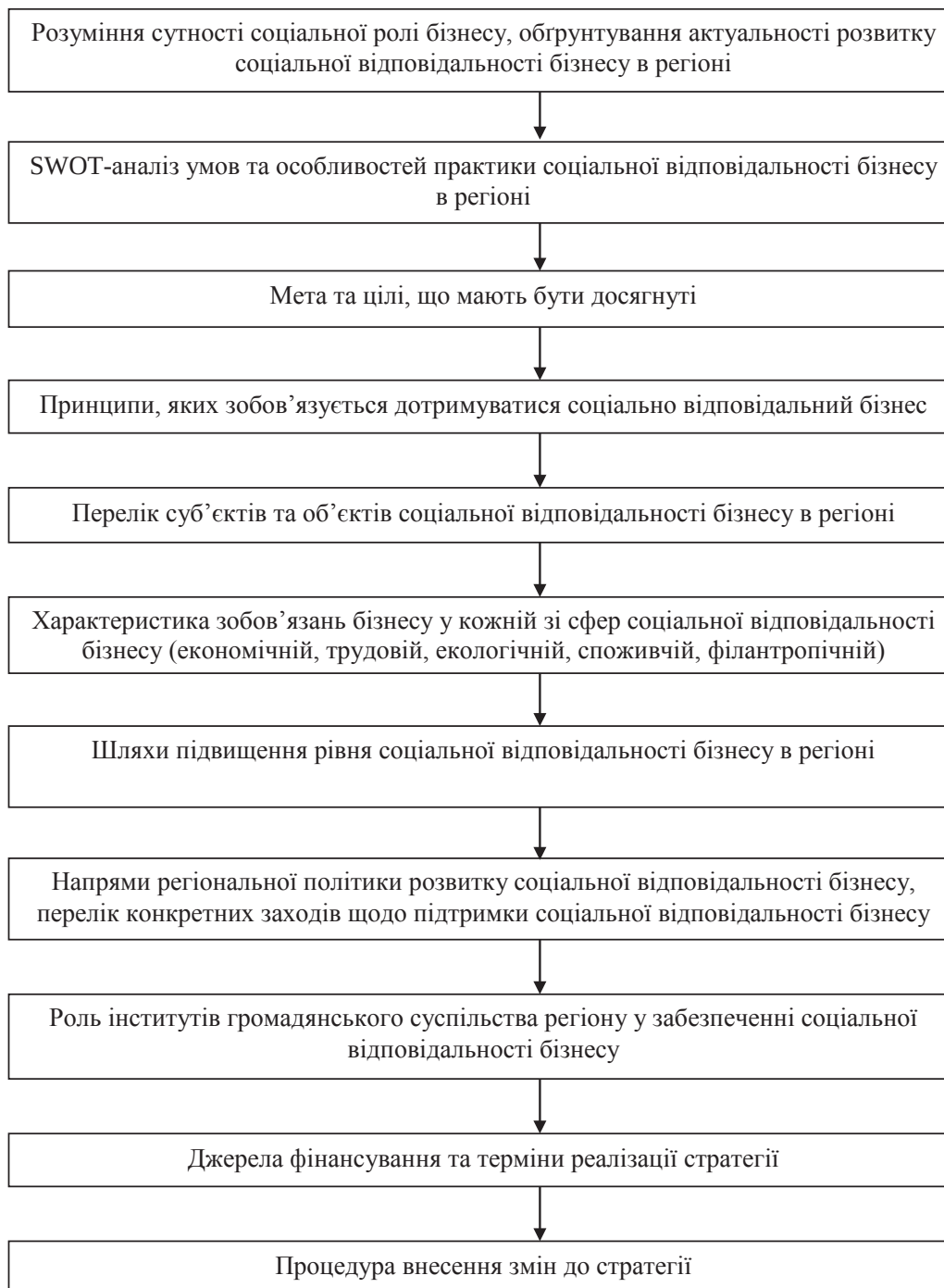


Рис. 1. Схема розробки та структура регіональної стратегії розвитку СВБ

Завдання, які мають розв'язуватися завдяки реалізації стратегії розвитку СББ у регіоні, зумовлюють алгоритм її розробки та структуру (рис. 1).

Регіональну стратегію розвитку СББ варто конкретизувати за муніципальними утвореннями, що дасть змогу включити до неї специфічні цілі окремих населених пунктів. Процес розроблення стратегії розвитку СББ у регіоні не менш важливий, ніж сама стратегія. Залучення до її формування усіх зацікавлених сторін (зокрема, громадських організацій та об'єднань підприємців), публічна підтримка органами влади продемонструють зміну акцентів у ставленні суспільства і держави до бізнесу та сприятимуть зростанню соціальної відповідальності всіх учасників діалогу. Як наслідок, стратегія розвитку СББ має стати базовим документом, що формує в усіх сторін суспільного діалогу сучасне розуміння СББ, підвищує прогностованість дій держави щодо бізнесу, створює основу спільної діяльності сторін. Стратегія має бути практичним, обмеженим за розмірами, не переважаним юридичними, технічними та економічними термінами, доступним для широких верств громадськості документом, що також сприятиме популяризації її положень.

Окрім доцільності використання стимулюючих заходів, увагу варто приділити також розробці норм саморегулювання бізнесу, внутрішніх та регіональних стандартів СББ, тому на основі стратегії розвитку СББ у регіоні доцільно оформити угоду (хартію), доступну для добровільного приєднання підприємств, чи покласти її в основу договорів про співпрацю між бізнес-структурами, владою і громадськістю. Це дасть змогу започаткувати створення об'єднань (асоціацій, форумів) соціально відповідального бізнесу, у рамках яких можливими будуть координація планів роботи учасників, взаємні

консультації та обмін досвідом, створення узгодженого плану соціальної й екологічної політики бізнесу, системний діалог та спільне відстоювання інтересів у стосунках з державними органами і громадськістю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Як свідчить зарубіжний досвід, законодавче закріплення стимулюючих механізмів (у т. ч. економічних) не заперечує принципу добровільності СББ та може суттєво сприяти поширенню відповідальної ділової практики, але лише у тоді, коли надання пільг та преференцій відбуватиметься публічно і прозоро та не створюватиме основи для зловживань і псевдосоціальної відповідальності.

Стратегічне управління СББ на регіональному рівні як передумова формування нового типу організаційної культури має передбачати: розроблення регіональної стратегії розвитку СББ та програм підтримки соціально відповідального бізнесу територіальних утворень, визначення оптимального для певної території комплексу стимулюючих інструментів, закріплення функціональних обов'язків органів державної влади щодо підтримки відповідальної ділової практики, формування громадських структур (із залученням представників бізнесу та його стейкхолдерів), а також активізацію науково-освітньої та інформаційно-просвітницької роботи з популяризації ідей СББ та сталого розвитку, дослідження регіональних особливостей практики СББ.

Серед перспективних напрямів подальших досліджень проблем становлення організаційної культури на засадах СББ слід зазначити: факторний та порівняльний аналіз розвитку СББ окремих регіонів, оцінку інфраструктурного забезпечення СББ на регіональному рівні, а також моделювання розвитку СББ регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн; пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
2. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf.
3. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: [підручник] / М.А. Саприкіна, О.А. Ляшенко, М.А. Саєнсус [та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф., засл. діяча науки і техніки України О.С. Редькіна. – К.: Фарбований лист, 2011. – 480 с.
4. Аналіз національних стратегій СББ: Пропозиції для Національної стратегії розвитку СББ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/Analiz_nacionalnih_strategiy_SVB.pdf.
5. Ворончак І.О. Стан та перспективи розвитку соціальної відповідальності бізнесу Львівської області / І.О. Ворончак, О.В. Кошій // Регіональна економіка. Науковий журнал. – 2013. – № 2(68). – С. 122–130.
6. Громадське обговорення Концепції «Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua/ua/press/events/y/m/455>.
7. Концепція національної стратегії СББ – марнування часу чи потреба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/blog/kontseptsiya-natsionalnoi-strategii-svb-marnuvannya-chasu-chi-potreba>.

ФАКТОРИ ГАРАНТУВАННЯ БЕЗПЕКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ

FACTORS OF ENSURING SAFETY AND SECURITY OF REGIONAL TOURISM SYSTEMS OF UKRAINE

Голод А.П.

кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму,

Львівський державний університет фізичної культури

У статті обґрунтовано положення концепції факторів безпеки туризму у взаємозв'язку з аналізом сучасних особливостей функціонування регіональних туристичних систем держави в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Охарактеризовано зовнішні (військово-політичні, соціальні, економічні, інформаційні) та внутрішні фактори безпеки регіональних туристичних систем України.

Ключові слова: фактори, безпека, регіональна туристична система, класифікація, структура.

В статье обосновано положение концепции факторов безопасности туризма во взаимосвязи с анализом современных особенностей функционирования региональных туристических систем государства в условиях нестабильности внешней среды. Охарактеризованы внешние (военно-политические, социальные, экономические, информационные) и внутренние факторы безопасности региональных туристических систем Украины.

Ключевые слова: факторы, безопасность, региональная туристическая система, классификация, структура.

The paper deals with the concept of safety and security of tourism factors in conjunction with the analysis of functioning of modern regional tourism systems of the state in conditions of instability. External (military-political, social, economic, informational) and internal factors of safety and security of regional tourism systems of Ukraine are characterized.

Keywords: factors, security, regional tourism system, classification, structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах нестабільності середовища гарантування безпеки соціально-економічних систем різних рівнів стає досить складним завданням. Особливо у цьому контексті виділяються суспільні системи регіонального рівня, що піддаються впливу різноманітних та часто деструктивних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивченню факторів різних аспектів безпеки держави та її регіонів присвячено праці багатьох українських та зарубіжних науковців. Водночас проблематику безпеки туризму у цьому контексті висвітлено недостатньо. Зокрема, окремі аспекти концепції факторів безпеки туризму розглянуто в роботах таких зарубіжних учених, як К. Зімані та І. Коварі [1], Й. Мансфелд та А. Пізам [2], С. Мічурін [3] та ін. Українські науковці, що досліджують широке коло питань, пов'язаних із безпекою туризму (А. Бобкова [4], Н. Корж та О. Заноско

[5] та ін.), також аналізують проблематику факторів гарантування безпеки туризму на різних ієрархічних рівнях. Автори наголошують на важливості досліджуваних проблем та пропонують нові підходи до класифікації та аналізу факторів безпеки туризму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Водночас як в українській, так і в зарубіжній науці бракує узагальненого комплексного підходу до трактування та структуризації факторів безпеки туризму на регіональному рівні, зокрема у контексті аналізу функціонування регіональних туристичних систем (РТС) держави. Очевидно, що в контексті актуалізації та інтенсифікації загроз безпеці туризму у нашій державі окремої уваги потребує аналіз сутності, структури та механізмів впливу різних груп факторів на гарантування безпеки розвитку РТС України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування положень концепції факторів безпеки туризму у взаємозв'язку з аналізом сучасних особливостей функціонування регіональних туристич-

них систем держави в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Передусім варто зауважити, що ми чітко розмежовуємо поняття передумов та факторів. Передумови розглядаються як стійкі сформовані риси зовнішнього середовища функціонування РТС, які не піддаються модифікації та цілеспрямованому впливу в актуальних умовах. Якщо передумови формують потенціал розвитку РТС, їх своєрідний субстрат, то фактори стосуються безпосереднього гарантування безпеки регіональних туристичних систем та мають більш «інструментальне» значення, оскільки можуть використовуватися і для регулювання механізмів гарантування безпеки, а не лише з точки зору пошуку причинно-наслідкових зв'язків у рамках наукових досліджень.

Базуючись на розробленій нами схемі концепції факторів безпеки РТС [6], ми розглядаємо їх у розрізі трьох складників: загроз, викликів та регуляторів. Однак із методологічної точки зору фактори гарантування безпеки РТС слід також поділити на дві великі групи – зовнішні та внутрішні. Такий поділ зумовлений традиційним в економічній науці підходом до виділення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища в контексті аналізу функціонування економічних систем різних рівнів. Оскільки базовим рівнем є регіональний, очевидно, що ті фактори, генезис та основний ефект яких стосується внутрішньорегіонального рівня, будуть розглядатися як внутрішні фактори безпеки РТС. Своєю чергою, регіональні (всередині держави), загальнодержавні, макрорегіональні та глобальні фактори належать до зовнішніх. Варто зауважити, що такий поділ у деяких аспектах є умовним, оскільки, наприклад, загальнодержавні фактори можуть мати локальний, внутрішньорегіональний ефект, а локальні – чинити вплив як на загальнодержавний, так і навіть на макрорегіональний рівень (наприклад, аварія на Чорнобильській АЕС). Однак, відкидаючи крайні форми вияву окремих факторів, на нашу думку, поділ чинників безпеки РТС на зовнішні і внутрішні є базовим і повною мірою відображає специфіку функціонування РТС загалом та окремих її підсистем.

Насамперед розглянемо класифікацію та структуру зовнішніх факторів безпеки РТС. Не ставлячи собі за мету здійснювати детальне структурування цих факторів, хочемо виділити кілька ключових ознак, за якими доцільно здійснювати їх класифікацію у дослідженні безпеки РТС. Передусім зауважимо, що зовнішні фактори безпеки РТС можуть виявлятися у двох формах: як загрози безпеці РТС та як її виклики. Методологічна різниця полягає у характері дії конкретного фактора, тобто у його активному чи пасивному характері. Якщо дія фактору є деструктивною стосовно РТС, то очевидно,

що основним завданням буде протистояння дії такого фактора, тобто захист РТС від деструктивного зовнішнього впливу. Такі фактори, очевидно, можна вважати загрозами безпеці РТС. Якщо ж дія фактора не вимагає захисту, тобто її можна ігнорувати, але водночас реагування на таку дію посилить конкурентні переваги РТС у довгостроковій перспективі і створить передумови для її ефективного розвитку, такий фактор можемо вважати викликом. Відсутність необхідності реагування на виклики є умовною, оскільки лише в ідеальній моделі будь-які інші РТС, що формують конкурентне середовище, є статичними, а відсутність реагування може не чинити суттєвого впливу на розвиток конкретної РТС. У реальності ж реагування на виклики є одним з інструментів конкурентної боротьби, що ведеться на рівні РТС, так само як і на рівні туристичних підприємств.

Варто зауважити, що основні виклики сучасності мають інформаційний та інноваційний характер. Власне, створення або запозичення і впровадження інновацій у різні аспекти функціонування РТС є основним способом реагування на виклики безпеці регіональної туристичної системи в сучасних умовах.

Зупинимось детальніше на класифікаційних ознаках, що дають змогу структурувати загрози та виклики безпеці РТС, тобто її зовнішні фактори. Насамперед доцільно виділяти зовнішні фактори безпеки РТС за змістом, поділяючи їх на військово-політичні, інформаційні, соціально-культурні та економічні. Однією з базових класифікаційних ознак є генезис зовнішніх факторів, за яким можна виділяти фактори регіональні, загальнодержавні, макрорегіональні та глобальні. За інтенсивністю впливу зовнішні фактори безпеки РТС поділяють на значні, суттєві та несуттєві.

Окремо варто наголосити на ролі регуляторів, які теж можуть розглядатися у структурі поняття зовнішніх факторів безпеки РТС. Регулятори визначаємо як механізми регулювання, тобто ті фактори, на які можливий прямиий цілеспрямований вплив із боку органів управління різного рівня – від туристичного підприємства і до держави. Отже, регулятори є перехідною ланкою між зовнішніми і внутрішніми факторами, оскільки можуть діяти як на загальнодержавному, так і на локальному рівнях.

Внутрішні фактори виникають і діють у межах самої РТС, тобто виділяються насамперед за генезисом. Слід розрізняти власне внутрішні фактори від ефектів зовнішніх факторів у межах РТС. За аналогією до зовнішніх факторів, власне, можна говорити і про загрози та виклики у межах у межах РТС. Однак відповідно до нашої концепції, внутрішня структура та взаємозв'язки РТС розглядаються з точки зору гарантування її безпеки, що передбачає захист від загроз, реагування на виклики та забезпечення розвитку. Власне, третя складова

частина категорії безпеки РТС, на нашу думку, стосується дії внутрішніх факторів. Відповідно, ті проблеми, які виникають у процесі функціонування РТС загалом та окремих її підсистем, розглядаються нами як чинники внутрішньої нестабільності, що створюють перешкоди для розвитку РТС. І тому за своєю сутністю вони не можуть розглядатися як загрози чи виклики, що мають традиційно зовнішній характер.

Розглянемо детальніше особливості впливу окремих зовнішніх та внутрішніх факторів на безпеку РТС, зокрема у регіонах України. Найбільш актуальним зовнішнім фактором, який розглядається насамперед як загроза безпеці РТС України, є військово-політична нестабільність, що виявляється у веденні бойових дій в окремих регіонах нашої держави та тимчасовій окупації Автономної Республіки Крим. Згаданий фактор має досить складну структуру та масштабні ефекти як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. По-перше, згадані військово-політичні процеси у державі зумовлюють зростання загроз громадській безпеці шляхом поширення тероризму, нелегальної зброї у різних регіонах держави. По-друге, зниження ВРП окремих регіонів або і повна втрата контролю над ними у поєднанні зі зростанням витрат на оборону та безпеку зумовлюють згорання низки соціальних програм, у тому числі пов'язаних із розвитком туризму, загальне зниження рівня життя населення, а також активізують деструктивний вплив інформаційних, соціально-культурних та економічних факторів. По-третє, згаданий військово-політичний фактор безпеки РТС України може розглядатися й як виклик і навіть можливість розвитку окремих регіонів, що в сучасних умовах концентрують у собі туристичні потоки, які до 2014 р. були спрямовані на територію АР Крим.

Водночас військово-політична нестабільність у державі як деструктивний фактор безпеки РТС має часткову інформаційні механізми впливу, оскільки у сприйнятті туристів, головним чином іноземних, імідж України як країни, небезпечної для туристів, формується засобами масової інформації і часто може не відповідати реальності. Відповідно, важливим завданням для регіональних органів влади та туристичних підприємств є формування позитивного у сенсі громадської та військово-політичної безпеки іміджу окремих туристичних регіонів держави. З огляду на те, що у світі є приклади успішного функціонування РТС у державах, що мають на своїй території нерозв'язані військово-політичні конфлікти, це завдання не видається нереальним для вирішення.

Інформаційні зовнішні фактори безпеки РТС, як ми вже згадували раніше, у сучасних умовах набувають особливого значення. Загрози інформаційного характеру мають віртуальний характер і формуються окремими засобами масової інформації з комерційною або політичною метою. З іншого

боку, саме поширення інформаційного суспільства, що базується на активному використанні мережі Інтернет та її ресурсів у повсякденному житті людини, є важливим викликом, що вимагає реагування на рівні РТС. Найелементарнішим рівнем реагування є створення та забезпечення функціонування Інтернет-сайтів або ж туристичних порталів великих туристичних центрів. Необхідним є налагодження взаємодії на інформаційно-консультативному рівні між органами влади, громадськими організаціями та туристичними підприємствами регіону за посередництвом мережі Інтернет. Такі сервіси, як онлайн-бронювання, віртуальні тури, інтерактивні карти, що в реальному часі відображають стан погоди, транспорту популярних туристичних дестинацій, є тими засобами, що в сучасних умовах дають змогу суттєво підвищити ефективність функціонування РТС та окремих туристичних центрів.

Соціально-культурні зовнішні фактори слід відрізнити від історико-культурних та соціальних передумов розвитку РТС. По-перше, фактори мають більш динамічний характер, а по-друге, можуть бути модифіковані у короткостроковій перспективі. Важливою загрозою розвитку РТС держави є соціальні проблеми, що характерні для низки регіонів і зумовлені як демографічними та економічними, так і власне соціально-культурними причинами.

Наявність соціальних проблем, таких як злочинність, наркоманія, алкоголізм, корупція, суттєво погіршує туристичний імідж регіонів і чинить деструктивний вплив на соціальну підсистему відповідних РТС, яка за нашою концепцією є базовою. З одного боку, регіони, що характеризуються складними соціальними проблемами, переважно не є джерелами інтенсивних туристичних потоків, а також їх реципієнтами. Водночас такі регіони стають джерелами загроз безпеці туризму на різних ієрархічних рівнях, формуючи потоки нелегальної імміграції часто під виглядом туристичних подорожей. Формування іміджу окремих регіонів як криміногенних, навіть за умови наявності вагомих ресурсних передумов розвитку туризму в них, суттєво звужує можливість розвитку відповідних РТС, зокрема просторові, оскільки туристична діяльність у них обмежується, головним чином, найбільшими туристичними центрами або взагалі територією закладів розміщення. Іншими словами, соціальні загрози безпеці РТС суттєво зменшують інтенсивність соціальних контактів у процесі туристичної діяльності та є дуже складними для подолання.

Оскільки реальне вирішення соціальних проблем вимагає тривалого періоду часу, то очевидно, що у короткостроковій перспективі соціальним загрозам розвитку РТС можна протистояти лише заходами інформаційного характеру та розбудовою сучасної туристичної інфраструктури.

Зовнішні фактори економічного характеру чинять вплив насамперед на організаційну під-

систему РТС та підсистеми управління. На відміну від інших груп факторів, що розглядалися нами раніше, економічні за своїм спрямуванням чинять вплив «згори донизу», тобто джерелом їх є передусім загальнодержавний рівень. Найбільш загальний вплив має нормативно-правове забезпечення розвитку туризму в державі як виду економічної діяльності. Зокрема, йдеться як про регуляторні заходи на державному та регіональному рівнях, так і про акти стосовно державного фінансування, зокрема з державного бюджету.

Особливості окреслених напрямів дії економічних факторів пов'язані із пріоритетністю розвитку туризму в економічній політиці держави. В Україні на сучасному етапі пріоритетність розвитку туризму не підкріплена відповідним нормативно-правовим забезпеченням та стратегічною документацією. Практично відсутнє державне фінансування програм розвитку туризму, отже, можна говорити про значний деструктивний вплив економічних факторів на безпеку РТС держави в сучасних умовах.

З іншого боку, економічна ефективність туристичної діяльності в нашій державі є досить високою. З огляду на це, на регіональному рівні на базі наявних туристичних ресурсів активно розбудовується туристична інфраструктура, яка у зв'язку із відповідною ціновою політикою є достатньо конкурентоздатною і на міжнародному туристичному ринку. Основними пріоритетами у сучасній державній політиці у сфері туризму в Україні, які дадуть змогу мінімізувати зовнішні економічні загрози розвитку РТС, є зменшення державного регулювання у цій сфері та зміна його напрямів. Більша частина повноважень щодо регулювання розвитку туризму має бути передана на регіональний рівень управління.

Розглядаючи зовнішні фактори безпеки РТС за генезисом, слід мати на увазі, що регіональні фактори, які діють у зовнішньому середовищі, стосуються впливу РТС інших регіонів на

цільову регіональну туристичну систему. Така міжрегіональна взаємодія у рамках держави має досить вагоме значення як у контексті розвитку внутрішнього туризму, так і стосовно конкуренції на внутрішньому ринку щодо задоволення попиту іноземних туристів. Варто зауважити, що власне туристична діяльність, зокрема в контексті гарантування її безпеки, є одним із небагатьох прикладів міжрегіональної конкуренції. При цьому йдеться про конкуренцію практично у загальному її розумінні, коли посилення конкурентних переваг регіону і мінімізація його слабких сторін служать для залучення більшої кількості туристів-клієнтів, що будуть обслуговуватися туристичними підприємствами регіону або просто відвідувати його дестинації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, загальнодержавні, макрорегіональні та глобальні фактори безпеки РТС тісно взаємодіють між собою, фокусуючи свій вплив на регіональному рівні, адже специфіка туристичної діяльності полягає в її локалізації на конкретні дестинації чи їх мережі, об'єднані у туристичні маршрути. Водночас, формуючи глобальне середовище розвитку туризму, низка факторів має загальний вплив на функціонування туристичних комплексів держав та окремих регіональних туристичних систем.

Умовний поділ зовнішніх факторів за інтенсивністю на значні, суттєві та несуттєві, призначений для загальної оцінки їх впливу на досліджувані об'єкти. Така оцінка може бути як суб'єктивною (у вигляді наукової гіпотези), так і об'єктивною (за результатами кількісних розрахунків). Водночас потрібно мати на увазі, що у зв'язку з неповним відображенням особливостей впливу низки факторів безпеки туризму в регіоні у статистичних показниках кількісна оцінка не завжди дає насправді об'єктивні результати, тому повинна, на нашу думку, поєднуватися з іншими методами оцінювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kovari I. Safety and Security in the Age of Global Tourism / I. Kovari, K. Zimanyi // *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*. – 2011. – № 3–4. – Vol. 5. – P. 59–61.
2. Mansfeld Y. Tourism, Security and Safety. From Theory to Practice / Y. Mansfeld, A. Pizam. – Routledge, 2005. – 376 p.
3. Мичурин С.Б. Безопасность в туризме: методологический и пространственный аспекты: автореф. дис. ... канд. геогр. наук / С.Б. Мичурин; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2012. – 22 с.
4. Бобкова А.Г. Безопасность туризма / А.Г. Бобкова, С.А. Кучерявых, Е.Л. Писаревский. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 272 с.
5. Корж Н.В. Формування системи економічної безпеки індустрії туризму як складової стійкого розвитку туризму в Україні / Н.В. Корж, О.В. Заноско // *Економіка. Управління. Інновації*. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11knvtvy.pdf.
6. Голод А.П. Інноваційні фактори безпеки регіональних туристичних систем / А.П. Голод // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. – 2016. – Вип. 15. – С. 160–163.

МОДЕРНІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

MODERNIZATION OF REGIONAL POLICY

Приходченко Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри регіоналістики і туризму,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті проаналізовано сучасні тенденції, окреслено проблеми та загрози розвитку регіонів України. Розкрито сутність та визначено завдання державної регіональної політики. Досліджено особливості сучасного етапу формування регіональної політики. Здійснено оцінку ефективності регіонального управління. Визначено стратегічні пріоритети модернізації регіональної політики і територіального розвитку в Україні.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, регіональне управління, державна регіональна політика, децентралізація влади, стратегія.

В статье проанализированы современные тенденции, обозначены проблемы и угрозы развитию регионов Украины. Раскрыта сущность и определены задачи государственной региональной политики. Исследованы особенности современного этапа формирования региональной политики. Оценена эффективность регионального управления. Определены стратегические приоритеты модернизации региональной политики и территориального развития в Украине.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, региональное управление, государственная региональная политика, децентрализация власти, стратегия.

Analyzed current trends, identified the main problems and threats for the regional development of Ukraine. Defined the essence and tasks of state regional policy. Investigated peculiarities of modern stage of forming regional policy. Assessed the effectiveness of regional management. Defined the strategic priorities of modernization of regional policy and territorial development in Ukraine.

Keywords: region, regional development, regional management, state regional policy, decentralization of power, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стратегічним напрямом інституційних перетворень в Україні є трансформація наявної системи публічної влади, зокрема на регіональному рівні, для її наближення до стандартів європейських країн. Зазначені перетворення потребують обґрунтування напрямів та відповідного інструментарію забезпечення сталого розвитку регіонів як основної мети сучасного регіонального управління [11, с. 5]. Отже, питання управління регіональним розвитком є одним з актуальних питань, яке потребує постійної уваги державних та регіональних органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вирішенням актуальних теоретичних і практичних проблем управління процесами регіонального розвитку та розробки ефективної державної регіональної політики займалися такі вітчизняні та закордонні вчені, як С. Біла [2], Н. Буга [13], В. Вакуленко

[11], В. Відяпін [9], В. Воротін [4], Б. Данилишин [3; 6], М. Долішний [5], Я. Жаліло [4], А. Золотарьов [10], Ю. Ковбасюк [11], С. Козловський [7], О. Луцків [8], М. Максимчук [8], М. Орлатий [11], Степанов [9], М. Тимчук [12], М. Фащевський [3], Л. Федулова [13], Л. Чернюк [3] та ін. Перед ученими і практиками стоять дуже важливі і складні питання дослідження цих питань, вибору інструментів і важелів, спрямованих на їх вирішення. У цьому велике значення має вивчення зарубіжного досвіду регіонального управління, але механічне застосування цього досвіду може не принести бажаних результатів без урахування особливостей регіонального розвитку України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Ретроспективний аналіз показує, що весь період регіонального розвитку незалежної України характеризується складністю і суперечливістю. До виникнення проблем системного характеру здебільшого призвели як економічні, так і політичні чинники, також суттєвий вплив мають фактори адміністративного і

правового характеру. Процеси децентралізації влади, диспропорції в рівнях економічного розвитку регіонів України ставлять нові завдання перед органами державної та місцевої влади, підвищують їх відповідальність за стан соціального добробуту населення.

Серед питань, які потребують першочергової уваги, можна виділити таке, як науково-теоретичне обґрунтування розробки політики регіонального управління та механізму її реалізації, заснованому на принципі системності і спрямованому на дієве вирішення регіональних проблем і сталий розвиток національної економіки. Побудова ефективної регіональної політики та механізму її реалізації можлива за умови розробки виважених важелів, методів, форм та інструментів управління регіональним розвитком. Значну увагу в цих питаннях учені приділяють прогнозуванню і плануванню розвитку регіонів з урахуванням факторів впливу на процес управління розвитком регіону, стратегічному управлінню, підвищенню конкурентоспроможності регіонів за умов глобалізації економіки, створенню ефективної системи фінансування розвитку регіонів, яка б дала змогу забезпечити розвиток регіонів із точки зору системного підходу до розвитку країни. Однак незважаючи на велику кількість досліджень, нині залишаються невизначеними підходи до розробки напрямів підвищення ефективності державної регіональної політики України, тобто її модернізації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичних і науково-методичних положень щодо розробки ефективного механізму управління регіональним розвитком та обґрунтування стратегічних пріоритетів модернізації державної регіональної політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним із пріоритетних завдань державного управління економікою є регулювання соціально-економічного розвитку регіонів за допомогою регіональної політики, яка має забезпечити економічну, політичну та адміністративну стабільність держави в цілому та постійне зростання життєвого рівня населення на основі ефективного використання місцевих ресурсів.

Регіональна політика – важлива складова частина економічної політики держави, вона охоплює комплекс різних законодавчих, адміністративних та економічних заходів, які проводяться як центральними, так і місцевими органами влади і спрямовані на регулювання розміщення продуктивних сил.

У Законі України «Про засади державної регіональної політики» визначаються основні правові, економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та організаційні засади державної регіональної політики як складової частини внутрішньої політики України, а сама «державна регіональна політика» трактується як система

цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної і культурної самобутності. Основною метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання [1].

Державна регіональна політика реалізується на основі принципів законності, співробітництва, паритетності, відкритості, субсидіарності, координації, унітарності, історичної спадкоємності, етнокультурного розвитку, сталого розвитку та об'єктивності.

Науковою основою регіональної політики виступає система об'єктивних законів і факторів територіального формування економіки у поєднанні з науковими принципами управління. Реалізується політика методами законодавчого забезпечення, аналізу, прогнозування та програмування, бюджетного планування, державної підтримки регіонів [7].

Українські та зарубіжні вчені трактують регіональну політику по-різному. Так, В. Відяпін та М. Степанов під регіональною політикою держави розуміють сферу діяльності з управління економічним, соціальним та політичним розвитком держави у просторовому, регіональному аспекті, тобто пов'язану із взаємовідносинами між державою і районами, а також районів між собою [9, с. 60]. За визначенням М. Тимчука, регіональна економічна політика – це сукупність організаційно-правових та економічних заходів, які спрямовані на стимулювання ефективного розвитку економіки регіонів, раціонального використання їхнього ресурсного потенціалу для підвищення життєвого рівня населення та охорони навколишнього середовища [12, с. 46–47].

Для практичного здійснення регіональної економічної політики необхідний відповідний механізм. Однак науковці та державні службовці визнають, що на сьогодні відсутній детально розроблений, теоретично обґрунтований комплексний механізм реалізації державної регіональної політики, тому перед ученими постає питання формування організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону, що здатний забезпечити ефективність управління регіоном, досягнення довготривалої конкурентоспроможності та економічного зростання, адекватного антикризового реагування на зміну економічних умов діяльності, забезпечення загальної рівноваги в економічному розвитку регіонів [9, с. 63–64].

Як підкреслюють Л. Федулова і Н. Буга, перед наукою постає завдання надання допомоги органам державного управління та регіональної адміністрації і бізнес-товариству в розробці збалансованої та ефективної стратегії регіонального економічного розвитку, що забезпечить конкурентоспроможність і підвищення рівня життя населення та дасть змогу: 1) створити умови для економічного зростання через ініціювання реальних і цілеспрямованих змін у стратегічних економічних суб'єктах регіону; 2) розробляти недекларативні документи, а стратегії, наповнені реальним змістом; 3) забезпечити збалансованість та реалістичність регіональної стратегії завдяки врахуванню результатів стратегічного планування регіональних стратегічних економічних суб'єктів; 4) використовувати більш досконалі методи аналізу бізнес-клімату та розробляти реальні рекомендації щодо його вдосконалення; 5) розробляти ключові індикатори, які дають змогу здійснювати моніторинг процесу реалізації стратегії; 6) проводити зміни, спрямовані на підвищення ефективності адміністративного управління та відповідне підвищення вірогідності успіху реалізації стратегії [13, с. 40].

Досвід становлення незалежної України довів надзвичайну важливість її державної регіональної політики. Традиційно регіональна політика розглядається як процес формування структурних і параметричних змін у територіальній організації суспільства, реалізація якого передбачає різномірний вплив органів влади – від регулятивних дій держави до інструментів регіонального та місцевого самоуправління. І хоча центральна влада здійснює послідовні кроки у напрямі вдосконалення регіональної політики, на жаль, нині в Україні залишаються невирішеними такі проблеми регіонального розвитку, як:

- наявність відцентрових тенденцій руху регіонів, які загострилися внаслідок низки невиважених рішень у суспільно-політичній і гуманітарній сферах та під потужним політичним і військовим впливом із боку Росії набули характеру регіонального сепаратизму в регіонах сходу та півдня України;

- поглиблення соціально-економічної диференціації регіонів держави за ВРП, власними доходами місцевих бюджетів, доходами населення тощо (за цими показниками Україна вже сьогодні суттєво перевищує європейські країни);

- посилення концентрації економічного простору та розширення ареалів депресивності, що пов'язано з концентруванням фінансових ресурсів у центрах розвитку (зокрема, великих містах) та їх «перелив» через банківську систему із менш заможних регіонів до більш заможних;

- підвищення рівня внутрішньорегіональної диференціації, зокрема: загрозливі тенденції у розвитку опорного каркасу системи розселення внаслідок деградації сільської поселенської мережі та посилення розриву між міськими та сільськими територіями, що призводить до

збільшення кількості дотаційних сільських та селищних територіальних громад;

- дезінтеграція національного економічного простору та неефективність функціонування внутрішнього ринку країни;

- наростання соціальної напруги в суспільстві, спричинене активізацією процесів вимушеної міжрегіональної міграції, дезінтегрованістю гуманітарного, зокрема інформаційного простору держави;

- низька інтенсивність інтеграційних процесів під час формування внутрішнього ринку країни.

Традиційно індустриальні регіони України стикаються з проблемою моноспеціалізації, індустриально-аграрні втрачають промисловий потенціал, а аграрні, з огляду на значний перелік проблем, перетворюються на депресивні території. Ускладнює ситуацію використання у сфері регулювання регіонального розвитку практики перерозподілу ресурсів і капіталу на користь одних і тих самих регіонів, що не дає змоги забезпечити прозорість та правомірність управлінських рішень. Окрім того, ситуація в українських регіонах ускладнюється сучасними трансформаційними процесами у розвитку економіки країни, пов'язаними із глобалізаційними та іншими зовнішніми викликами, зокрема:

- в умовах відсутності чіткого геостратегічного вибору Україна опинилася в ролі об'єкта широкомасштабної глобальної конкуренції трьох геополітичних сил (РФ, ЄС та США), кожна з яких має своє геостратегічне бачення подальшого розвитку макрорегіону, до якого територіально належить Україна;

- поступове поглиблення розриву між Україною та її європейськими сусідами за більшістю показників соціально-економічного розвитку не дає змоги розглядати Україну в ролі потенційного економічного партнера та щодалі зміщує її в сторону європейської периферії;

- світова економічна рецесія негативно впливає на показники зовнішньої торгівлі України, а основним чинником є слабкий зовнішній попит та зниження цін на основну вітчизняну експортну продукцію.

Подолання окреслених загроз вимагає посилення ролі інструментів регулювання територіального розвитку, які реалізуються на державному, регіональному та місцевому рівнях. Отже, проблема ефективності регіональної політики України як ніколи є на часі.

Із точки зору аналізу цільових пріоритетів формування регіональної політики в Україні за її змістовним та законодавчо нормативним наповненням можна зробити висновок про те, що нестабільний і непослідовний характер реформ у цій сфері призвів до відсутності чітких та узгоджених засадничих параметрів державної регіональної політики. Тому сьогодні йдеться мова, насамперед, про зміну вектору економіко-політичних впливів: стимулюючого, вирінюю-

чого чи спрямованого на реалізацію принципу субсидіарності. При цьому важливим кроком на шляху модернізації державної регіональної політики стало затвердження Постановою КМУ «Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року» від 6 серпня 2014 р. № 385. До позитивних сторін документа слід віднести: застосування інтегрованого підходу під час формування цілей та пріоритетів державної регіональної політики, який передбачатиме поєднання секторального, територіального та управлінського підходів; визначення інституційних партнерів реалізації Стратегії; створення системи індикаторів результатів реалізації Стратегії. Але у новій Стратегії регіонального розвитку не зроблено необхідний акцент на проблемі децентралізації влади в Україні, а сьогодні ситуація в країні вимагатиме врахування її особливостей.

Намагання визначити перспективи регіонального розвитку за допомогою використання інструментарію стратегічного планування, безумовно, є прогресивним кроком на шляху вдосконалення методів управління регіональним розвитком, однак відсутність узгодження стратегічних пріоритетів розвитку регіонів із загальнонаціональними, секторальними та галузевими не забезпечили ефективність реалізації національної та регіональних стратегій. Через велику кількість визначених цілей утрачається їх пріоритетність, виникає «конфліктність» між різними цілями, розпорошуються ресурси, необхідні для їх досягнення, виявляється непродуктивною діяльність управлінських структур через неузгодженість дій. Ускладнює стратегічний вибір і те, що кожен регіон є поліструктурним утворенням, до складу якого входять різноманітні об'єкти, економічні райони, адміністративно-територіальні одиниці, особливі просторові утворення, вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку, різні види транскордонних об'єднань, що мають індивідуальні особливості [8].

Підсумовуючи наведене, можна зазначити, що основною особливістю сучасного етапу формування регіональної політики в Україні залишається її акцент на децентралізацію влади, необхідність забезпечення дієвого самоврядування та ефективного розвитку місцевих громад. У цьому контексті уряд країни активно напроцьовує інституційно-правовий інструментарій цих реформ. Однак на шляху визнання місцевого розвитку як окремої і специфічної ланки регіонального розвитку та розбудови реальної децентралізації влади в Україні ще дуже багато треба зробити. Насамперед йдеться про необхідність забезпечення чіткої та узгодженої законодавчої бази як у сфері реалізації регіональної політики загалом, так і щодо вирішення окремих питань. Потребують вирішення також такі проблеми компетенції регіональної влади, як управління об'єктами спільної власності територіальних громад і розвиток спільної для об'єднаних територіальних громад інфраструктури.

Ураховуючи наявність низки подібних проблем, можна зробити висновок: державна регіональна політика має бути спрямована на зміцнення ресурсної бази місцевого розвитку, розширення дохідних джерел бюджетів окремих населених пунктів, активізацію процесів соціальної та економічної інтеграції. За таких умов реалізація ефективної регіональної політики має забезпечити:

- формування механізмів децентралізації державних повноважень і передачі їх на регіональний і місцевий рівні за умов їх достатнього фінансового забезпечення; створення умов для просторової єдності країни;
- узгодження інтересів держави, регіону та суб'єктів економічної діяльності;
- поєднання секторальної (галузевої) та регіональної політики щодо розвитку окремих територій;
- створення умов для функціонування на території регіонів суб'єктів економічної діяльності, що забезпечать використання їх конкурентних переваг і сприятимуть розв'язанню соціально-економічних проблем територій;
- сприяння розвитку іміджевих для певних регіонів суб'єктів економічної діяльності;
- стимулювання розвитку інтелектуально-містких та інноваційно-орієнтованих секторів економіки;

- узгодження потреб економіки регіонів із можливостями її кадрового забезпечення тощо.

Говорячи про змістовне наповнення українських реформ у сфері модернізації регіональної політики, слід визнати, що першочерговим кроком стало затвердження Закону України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 № 156-VIII та інших нормативно-законодавчих актів, що регламентують розвиток місцевого самоврядування та територіальної організації влади в умовах перенесення на регіональний і локальний рівні владних повноважень і ресурсів для їх виконання. Думки науковців і практиків щодо цього є одноставними.

Модернізація регіональної політики лежить у площині галузево-секторальних, територіально-просторових та інституційних реформ, які реалізуватимуться на державному, регіональному та місцевому рівнях.

Осучаснення регіональної політики має відбуватися на засадах домінування підходу, що передбачає врахування ендегенних регіональних і місцевих чинників розвитку територій шляхом забезпечення ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Для цього необхідним є виконання кількох інституційно-організаційних умов:

1. створення децентралізованої моделі організації влади, спроможної ефективно впливати на процеси соціально-економічного і культурного розвитку територій і забезпечувати надання управлінських послуг населенню на рівні європейських стандартів;

2. досягнення оптимального співвідношення питомої ваги державно-урядових і регіонально-суспільних впливів;

3. забезпечення узгодження інтересів регіону і низових територіально-адміністративних утворень;

4. залучення в регіональний менеджмент інструментів корпоративного управління; підвищення рівня публічності прийняття управлінських рішень.

Так, реформа територіальної організації влади в Україні на засадах децентралізації, практичне втілення якої розпочалося в 2015 р., має головною метою кардинальну зміну засадничих принципів управління суспільним розвитком та є вагомим передумовою вирішення низки системних проблем суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку держави. Дана реформа спрямована на вирішення широкого спектру завдань, серед яких:

- досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами державної виконавчої влади, між територіальними рівнями управління на основі принципу субсидіарності;

- дотримання балансу загальнодержавних інтересів з інтересами населення регіонів та територіальних громад;

- забезпечення повсюдності юрисдикції органів місцевого самоврядування на території відповідних адміністративно-територіальних одиниць;

- проведення загальної децентралізації з метою зміцнення місцевих бюджетів для самостійного фінансування більшої частини своїх повноважень, зацікавленості місцевих органів влади у забезпеченні економічного розвитку території та збільшенні податкової бази;

- визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади – реформування системи адміністративно-територіального устрою згідно з рекомендаціями ЄС щодо номенклатури територіальних одиниць для статистичних цілей;

- забезпечення ефективності та прозорості системи управління територіями з одночасним запровадженням дієвих механізмів контролю над діяльністю органів місцевого самоврядування як із боку органів державної влади, так і з боку громадськості;

- врегулювання питань власності територіальних громад на землю та комунальне майно, їхнього впливу на використання інших природних ресурсів, що дасть органам місцевого самоврядування змогу здійснювати стратегічне планування розвитку відповідних територій;

- формування спроможних територіальних громад, здатних забезпечити належний рівень надання адміністративних та соціальних послуг населенню.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Про-

ведене дослідження спрямоване на виявлення основних проблем управління регіональним розвитком з точки зору їх висвітлення та науково-технічного обґрунтування вирішення цих проблем.

Сьогодні необхідним є формування системи управління, здатної забезпечити високу ефективність роботи суб'єктів господарювання всередині регіону та узгоджену керованість і розвиток регіону у співпраці з іншими регіонами з метою розбудови національної економіки. У процесі формування і реалізації державної регіональної політики слід урахувати інтегрований підхід, який передбачатиме поєднання й узгодження трьох взаємопов'язаних та взаємозалежних складників комплексного виміру регіонального розвитку: галузево-секторального, територіально-просторового й управлінського, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіонів, досягненню збалансованого територіального розвитку, успішному здійсненню комплексу започаткованих реформ та покращенню добробуту населення України.

Щодо стратегічних пріоритетів, то вони мають стати невід'ємною частиною життя спільноти і людини в триєдиному вимірі – етнокультурному, інтеграційному і цивілізаційному. Крім того, їх перелік має включати пріоритети, які продиктовані внутрішніми потребами та зовнішніми викликами України, зокрема:

1. формування і реалізація оновленої регіональної політики та розбудова нових інституційних механізмів регіонального розвитку. Нові європейські інституційні механізми регіонального розвитку повинні забезпечити в Україні формування відповідного інституційного середовища регіонального розвитку. Це середовище повинно сприяти демонополізації влади, що є головним складовим елементом у подоланні культури економічної корупції, неформальні інститути якої сформувалися в регіонах країни протягом останніх десятиліть;

2. розвиток та захист внутрішнього ринку в умовах європейської інтеграції. У контексті реалізації даного пріоритету слід зазначити, що необхідно насамперед орієнтуватися на входження українських промислових товарів на внутрішній ринок Європи та створення інституційного середовища для розвитку конкуренції між вітчизняними товаровиробниками та імпортерами в Україні;

3. активізація інноваційних процесів в економіці. Перспективи інноваційного розвитку України значною мірою залежать від налагодження співпраці з країнами – членами ЄС. Співробітництво України з ЄС в інноваційній сфері дасть їй можливість отримати досвід технологічної модернізації вітчизняного виробництва за рахунок оволодіння новітніми наукомісткими технологіями; забезпечити спрощений доступ вітчизняних підприємств до європейських технологій та до діючої європейської системи спільного інноваційного розвитку, яка передбачає всебічну

підтримку, як технологічну, так і фінансову; розширити можливості грантового та конкурсного забезпечення фінансування наукових проектів та інноваційних розробок тощо.

Таким чином, створення належних умов для модернізації регіональної політики та вирішення

проблем територіального розвитку передбачає проведення комплексу різнопланових організаційно-економічних заходів на рівні державних, регіональних та місцевих органів влади, результатом реалізації яких стане вирішення низки проблем у багатьох напрямках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
2. Біла С.О. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи / С.О. Біла. – К.: НІСД, 2012. – 56 с.
3. Данилишин Б.М. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / Б.М. Данилишин, Л.Г. Чернюк, М.І. Фашевський; Рада із вивчення продуктивних сил України НАН України. – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 572 с.
4. Державне управління регіональним розвитком України: [монографія] / За заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
5. Долішній М.І. Регіональна політика та механізми її реалізації / М.І. Долішній, О.М. Злупко, С.Й. Вовканич. – К.: Наукова думка, 2003. – 503 с.
6. Економічний простір і динаміка розвитку продуктивних сил України: теоретико-методологічні основи дослідження / За ред. Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – 220 с.
7. Козловський С.В. Методичні основи розробки системи індикативного планування в регіоні / С.В. Козловський // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 32–38.
8. Максимчук М.В. Інституційне середовище регіональної структурної політики / М.В. Максимчук, О.М. Луцків // Регіональна економіка. – 2014. – № 3. – С. 37–45.
9. Региональная экономика: [учебник] / Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.
10. Регіональна економіка: [навч. посіб.] / А.М. Золотарьов, Н.К. Гіковата, А.В. Кудлай та ін.; за заг. ред. проф. А.М. Золотарьова. – Х.: ІНЖЕК, 2009. – 368 с.
11. Регіональне управління: [підручник] / За заг. ред. Ю.В. Ковбасюка, В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К.: НАДУ, 2014. – 512 с.
12. Тимчук М.Ф. Регіональна економіка: [конспект лекцій] / М.Ф. Тимчук. – К.: Інститут муніципального менеджменту та бізнесу, 1998. – 51 с.
13. Федулова Л.І. Проблемність регіонів: особливості регіональної політики в умовах нової економіки / Л.І. Федулова, Н.Ю. Буга // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 31–40.

УДК 330.35:332.1:005.52:004.94

СПРИЯННЯ ТЕХНОЛОГІЙ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ПОЯВИ НОВИХ ТОЧОК ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

SUPPORT TECHNOLOGY BI EMERGENCE OF NEW GROWTH POINTS OF REGIONAL ECONOMY

Шевчук І.Б.

кандидат економічних наук,
доцент, в.о. завідувача кафедри економічної кібернетики,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті розглянуто фактори, що сприяють та перешкоджають розвитку ринку бізнес-аналітики. Наведено найпопулярніші системи бізнес-аналітики. Висвітлено конкурентні переваги для бізнесу від використання аналітичного програмного забезпечення з метою аналізу інформації та прийняття рішень. Доведено, що технології бізнес-аналітики можуть формувати нові точки зростання для економіки регіону.

Ключові слова: бізнес-аналіз, технології, регіон, точки зростання, фактори, конкурентні переваги, системи BI, IT-компанія.

В статье рассмотрены факторы, способствующие и препятствующие развитию рынка бизнес-аналитики. Приведены популярные системы бизнес-аналитики. Освещены конкурентные преимущества для бизнеса от использования аналитического программного обеспечения с целью анализа информации и принятия решений. Доказано, что технологии бизнес-аналитики могут формировать новые точки роста для экономики региона.

Ключевые слова: бизнес-анализ, технологии, регион, точки роста, факторы, конкурентные преимущества, системы BI, IT-компания.

In the article examines the factors that promote and hinder the development of the business intelligence. Shows the most popular system of business intelligence. Deals with competitive advantages for businesses from using analytical software to analyze information and make decisions. Proved that the technology business analysts can create new growth points for the regional economy.

Keywords: business analysis, technology, region, growth points, factors, competitive advantages, Business Intelligence System, IT-company.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Популярність та застосування інформаційних технологій (IT) у будь-якій сфері діяльності людини зростає з року в рік. Вони проникають практично в усі процеси (соціальні, економічні, політичні) на рівні організацій, регіону та держави, стають невід'ємним засобом представлення та аналізу інформації. Активно розробляються різні концепції щодо їх упровадження. Технології бізнес-аналітики є одним із небагатьох сегментів ринку IT, роль яких у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів є ще мало вивченою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивченню загальних питань про формування та активацію «точок зростання» приділяли увагу такі вчені, як В. Безруков, В. Геєць, І. Ільїн, А. Липко, Н. Некрасов, К. Павлов, С. Соколенко, Є. Монастирний, Л. Беновська, М. Драгун, І. Івановська та ін. Різ-

ним аспектам проведення бізнес-аналізу та перспективності бізнес-аналітики присвячено праці Б. Штефана, Т. Головіної, В. Романчина, А. Закірова, В. Белянського, К. Мілорадова, А. Салміна, Ф. Хамідулліна, А. Шалабанова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання пошуку можливих «точок зростання» економіки та їх ролі в регіональному розвитку залишається актуальним завжди. Особливої ваги воно набуває в періоди криз, науково-технологічних досягнень, розвитку цивілізації. Так, становлення інформаційного суспільства відкриває та створює нові можливості для зайнятості населення, ефективного управління та ведення бізнесу, розвитку економіки на регіональному та національному рівнях тощо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є виявлення нових «точок зростання» в економіці регіону, зумовлених процесами інформатизації суспільства, зокрема дослідження того, як саме викорис-

тання технологій бізнес-аналізу вплине на збільшення зайнятості населення, фінансових надходжень у регіон, на розвиток різних секторів економіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як «точки зростання» економіки регіону досить часто розглядають один з елементів економічної системи регіону, такий як галузь, підприємство, територіальне об'єднання підприємств, окрема територія регіону, які відіграють важливу роль у відтворювальних процесах регіону, сприяють суттєвому росту всіх інших елементів економіки регіону та забезпечують його економічне зростання [1, с. 6–14].

Виходячи з даного твердження, спробуємо дослідити, як же позначатиметься впровадження та практика використання технологій бізнес-аналізу, таких необхідних для об'єктивної оцінки перспектив розвитку бізнесу, ефективної організації господарської діяльності, виявлення причин наявних проблем та прийняття оптимального управлінського рішення, на формування нових «точок зростання» економіки регіону.

Бізнес-аналітика як діяльність складається з таких чотирьох пов'язаних між собою процесів, як інтелектуальний аналіз даних (data mining), аналітична обробка в реальному часі (online analytical processing), отримання інформації із баз даних (querying) та складання звітів (reporting). Робота із засобами бізнес-аналітики не потребує спеціальних знань. Зручний інтерфейс програм дає змогу значно розширити коло користувачів аналітичних рішень.

Згідно з даними Gartner, бізнес-аналітика (BI) залишається одним із пріоритетних напрямів розвитку IT-компаній ще до 2017 р. зі щорічним зростанням близько 10%. Світові IT-видатки в даному секторі в 2015 р. перевищили 3,5 трлн. доларів США. Найбільшими постачальниками програмного забезпечення для бізнес-аналітики є Oracle (займає близько 18% ринку), SAP, IBM і Microsoft. Ринок BI є однією з «точок зростання» світового ринку IT [2].

Експерти американської компанії International Data Corporation (IDC) виокремлюють такі сегменти даного ринку [3]:

1. Інструменти та додатки для управління ефективністю, зокрема:

- засоби управління фінансовою ефективністю та стратегіями (бюджетування, планування, консолідація, управління прибутковістю тощо);
- аналітичні додатки для управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer relationship management, CRM) – аналітика для продажів, обслуговування клієнтів, контактних центрів, маркетингу, аналізу веб-сайтів, оптимізації цін тощо;
- планування функціонування мережі постачань;
- інші аналітичні додатки для мережі постачань (логістика, управління складом, виробництвом тощо);

- аналітичні додатки для операційних відділів (аналітика для фінансових послуг, освіти, охорони здоров'я тощо);

- аналітичні додатки для управління персоналом;

- BI-інструменти (засоби формування запитів кінцевими користувачами, системи аналітики, контент-аналіз, аналітичні додатки для управління просторовою інформацією, додатки управління фінансовими показниками і стратегією тощо);

- аналітичні інструменти управління просторовою інформацією.

2. Платформи для управління та створення сховищ даних (Data Warehouse, DW). Певні бази даних, спеціально розроблені для підготовки звітів, аналізу бізнес-процесів, а в кінцевому підсумку – для підтримання прийняття рішень у компанії.

Факторами, що сприятимуть подальшому зростанню як світового, так і національного ринків бізнес-аналітики, виступають:

- нові економічні реалії ведення бізнесу;
- зростання рівня усвідомленості керівників компаній у перевагах аналітичних інструментів та їх можливості для прийняття управлінських рішень у складних економічних умовах;
- нестача кваліфікованих фахівців, які потрібні для реалізації BI-ініціатив, у тому числі математиків, безпосередньо бізнес-аналітиків, фахівців із моделювання даних, статистиків і наукових співробітників різного профілю;
- розвиток нових технологій та тісна інтеграція BI із соціальними мережами, мобільними платформами роблять інструменти бізнес-аналізу доступними для широких категорій кінцевих користувачів. Однак цей процес обмежуватиме висока вартість BI-систем;
- стрімкий розвиток платформ бізнес-аналітики та систем аналізу, за якого нерідко до моменту завершення впровадження системи встигають застаріти морально, вимагає постійного контакту із професійними консультантами, оскільки користувачам часто буває важко самостійно визначити вимоги до BI-системи;
- донедавна користувачами аналітичних проектів були переважно представники великого бізнесу і такі галузі, як фінанси і продаж. Тепер настає час, коли середній бізнес починає розглядати можливість використання систем бізнес-аналізу даних і аналітичних інструментів як одну з конкурентних переваг на ринку;
- існує ще безліч предметних областей, таких як управління персоналом, маркетинг, соціальна сфера, де використання BI та аналітичних інструментів знаходиться поки на ранній стадії;
- розвиток хмарних та мобільних сервісів, технологій соціальних мереж;
- зміна пріоритету користувачів із систем описової аналітики на системи для діагностики та прогнозування;

– розвиток інформаційної інфраструктури та завершуваність етапу первинної автоматизації бізнес-процесів організацій (підприємств).

Водночас стримуючими факторами виступають: практика прийняття рішень на основі інтуїції, а не аналізу інформації; низький рівень автоматизації більшості бізнес-процесів; компанії (організації, підприємства) недостатньо розуміють, як протікають їх власні бізнес-процеси і, як наслідок, не бачать можливості їх покращення і потреби в упровадженні BI-системи.

До найпопулярніших систем бізнес-аналітики належать [4]:

1. Qlik Sense – платформа візуальної аналітики, яка підтримує самостійну візуалізацію і дослідження даних.

2. Microsoft Power BI – інструмент бізнес-аналітики у складі Office 365.

3. Roostat – система наскрізної бізнес-аналітики.

4. Seeneco – хмарний сервіс для управління фінансами бізнесу, що включає управлінський облік, фінансову аналітику і планування грошових засобів.

5. «Ваш финансовый аналитик» – онлайн-сервіс для фінансового аналізу. Формує аналітичні звіти за даними завантажених податкових звітів.

6. Watson Analytics – сервіс бізнес-аналітики на базі суперкомп'ютера IBM Watson із голосовим інтерфейсом.

7. SAP BusinessObjects – гнучка, масштабована система бізнес-аналітики (BI), яка дає змогу знаходити й обмінюватися даними для ефективного прийняття рішень.

8. Mycroft Assistant – сервіс для бізнес-аналітики, управління запасами в малих і середніх компаніях, що займаються продажем товарів.

9. Cognos Business Intelligence – BI-рішення, що забезпечує повний спектр можливостей BI в одному продукті з використанням єдиної архітектури.

10. HandyKPI – онлайн-сервіс для контролю ключових показників бізнесу.

Використання аналітичного програмного забезпечення створює конкурентні переваги для бізнесу завдяки:

1. усуненню здогадок та припущень під час управління організацією (підприємством);

2. отриманню швидких відповідей на низку бізнес-запитань;

3. Отриманню звітів по ключових показниках бізнесу в будь-який момент часу;

4. Набуттю прозорості у відносинах із клієнтами, маючи уяву про їх поведінку та потреби;

5. визначенню можливостей компанії (підприємства);

6. оптимізації бізнес-процесів;

7. підвищенню ефективності роботи (виявленню помилок у рахунках; контролю неоплачених рахунків; виданим знижкам і т. д.), використанню фінансових, людських та матеріальних ресурсів;

8. отриманню інформації про реальні виробничі витрати;

9. покращенню управління запасами;

10. передбаченню розвитку бізнесу та позиції компанії (підприємства) на ринку;

11. здатності розвивати саме ті можливості компанії, які найбільше вирізняють її серед конкурентів;

12. зміні моделі ведення бізнесу та пошуку нових перспектив для розвитку;

13. оптимізації портфелю клієнтів: відсіюванню неприбуткових клієнтів і фокусуванні на найбільш цінних;

14. згладжуванню сезонності, піків і спадів попиту, можливості моделювання, прогнозування та, відповідно, оптимізації операційної діяльності;

15. визначенню тенденції розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища.

Крім того, для успішного ведення бізнесу зростає роль аналізу даних із соціальних мереж. Аналіз спілкування споживачів як у соціальних групах, так і в мережі в цілому дасть компаніям змогу визначати початок утворення трендів та розуміти потреби споживачів. Соціальна аналітика забезпечує створення зворотного зв'язку та сприяє оптимізації продуктової або сервісної пропозиції. У такий самий спосіб отримуються вигоди і для державного сектора (дослідження відгуків населення на проведені роботи та послуги адміністрації).

Зростання кількості Інтернет-користувачів відкриває нові можливості для ведення бізнесу, адже багато хто з них здійснює регулярні покупки через мережу Інтернет у режимі 24/7 та отримує іншого роду послуги. На фоні загального падіння економіки України темпи зростання сектора електронної комерції зростають. Конкурентоздатними є такі напрями діяльності: Інтернет-магазини, організація доставки їжі, дитячі товари, освітні курси.

Інформацію про те, як розвивати бізнес у формі Інтернет-магазину, можна отримати завдяки спеціальному інструментарію бізнес-аналітики (спеціальним сервісам від пошукових систем Google Analytics, Яндекс. Метрика). До основних переваг, які дає застосування аналітики веб-сайтів можна віднести:

– визначення проблемних місць на сайті і виправлення помилок;

– моніторинг доступності та стабільності роботи ресурсу;

– аналіз і ведення статистики відвідуваності, визначення основних тенденцій;

– дослідження поведінки відвідувачів і факторів, що на неї впливають;

– аналіз ефективності проведених рекламних кампаній;

– дослідження результатів роботи за різними маркетинговими каналами;

– вироблення рекомендацій щодо поліпшення різних аспектів роботи сайту та взаємодії з відвідувачами.

Підвищений інтерес до використання засобів Business Intelligence у всьому світі зростає. Така ж тенденція спостерігається в останні роки й в Україні, адже дані системи забезпечують контроль або зниження видатків, утримання клієнтів та високий рівень обслуговування, оптимізацію операцій, формування фінансових звітів та їх аналіз, обмін інформацією, оптимізацію у сфері HR, залучення нових клієнтів, удосконалення ризик-менеджменту, впровадження інновацій у продукти та сервіси.

Перш ніж окреслити, як впливатиме бізнес-аналітика на розвиток України та її регіонів,

потрібно розглянути ті сфери, в яких можуть впроваджуватися системи бізнес-аналізу. У державному секторі для забезпечення ефективного управління державними та місцевими органами влади всіх рівнів процесів соціально-економічного розвитку (для розробки стратегії щодо скорочення видатків бюджету, оптимізації роботи чиновників, покращення якості життя населення тощо). Корпоративний сектор, що представлений компаніями як малого та середнього бізнесу, так і національними та міжнародними корпораціями, отримує інструменти бізнес-аналітики, що дають змогу максимально ефективно розпо-

Таблиця 1

Стан розвитку телекомунікаційної сфери України у розрізі регіонів

Регіон	Забезпеченість населення основними телефонними апаратами у розрахунку на 100 жителів станом на 01.01.2016	Забезпеченість населення мобільним зв'язком у розрахунку на 100 жителів станом на 01.01.2016	Забезпеченість населення доступом до мережі Інтернет/ШСД у розрахунку на 100 жителів станом на 01.01.2016	Розподіл суб'єктів господарювання, що надають послуги доступу до Інтернету без використання РЧР станом на 31.12.2015, %	Розподіл суб'єктів господарювання, що мають право надавати послуги доступу до Інтернету з використанням РЧР станом на 31.12.2015, %
АР Крим	–	–	–	–	–
Вінницька	14,9	100,0	6,8/6,7	2,1	5,5
Волинська	13,9	128,9	7,1/7,1	0,8	0,0
Дніпропетровська	18,8	137,2	10,1/10,1	6,9	0,0
Донецька*	–	–	–	2,7	0,0
Житомирська	16,0	103,2	5,2/5,0	0,5	2,8
Закарпатська	10,4	119,2	5,1/4,9	2,7	0,0
Запорізька	21,6	143,6	9,4/9,0	4,3	8,4
Івано-Франківська	10,8	115,3	5,9/5,8	2,4	2,8
Київська	18,0	148,8	9,3/8,3	8,0	5,5
Кіровоградська	13,7	124,9	7,7/7,5	0,8	2,8
Луганська*	–	–	–	1,1	5,5
Львівська	17,7	121,2	10,8/10,8	8,6	2,8
Миколаївська	16,8	149,5	9,5/9,3	1,6	2,8
Одеська	72,5	148,6	55,7/12,3	8,6	2,8
Полтавська	17,2	143,3	8,0/7,8	4,8	13,9
Рівненська	12,5	101,5	5,4/5,4	2,7	2,8
Сумська	16,7	142,4	6,9/6,9	0,5	5,5
Тернопільська	15,4	86,1	7,5/7,5	0,8	2,8
Харківська	24,7	163,2	8,1/7,4	10,4	8,3
Херсонська	15,1	156,9	9,6/9,6	1,6	5,5
Хмельницька	13,8	86,9	6,7/6,7	2,4	0,0
Черкаська	18,4	119,2	6,8/6,8	4,0	2,8
Чернівецька	16,3	125,4	6,2/6,1	1,9	0,0
Чернігівська	21,8	139,7	8,4/8,4	0,8	0,0
м. Київ	41,8	229,8	68,3/67,9	19,0	16,7
м. Севастополь*	–	–	–	–	–

*Тимчасово окуповані території.

Джерело: сформовано за [5, с. 10, 13, 14, 36, 37]

ряджатися фінансовими, часовими і трудовими ресурсами бізнесу. Для фінансового сектору – це вдосконалення механізмів грошово-кредитного регулювання, мінімізація ризиків і, як наслідок, висока якість послуг і лояльність клієнтів.

Традиційно так склалося, що в Україні споживачем інструментарію аналітики є фінансовий сектор та телекомунікаційні компанії. Так, програмним забезпеченням із бізнес-аналітики компанії SAS, яка вийшла на ринок України в 2007 р., є «Райффайзен Банк Аваль», «Приват-Банк», «Альфа-Банк», UniCreditBank («Укрсоцбанк»), Idea Bank, «МТС Україна», «Метінвест Холдинг» і т. д., тоді як у світі його використовують державні організації, сфера охорони здоров'я, енергетична й нафтова галузі, транспортна галузь, сфера дозвілля і туризму,

виробники споживчих й промислових товарів, сфера роздрібної торгівлі.

А тому значний потенціал для впровадження та експлуатації технологій бізнес-аналітики будуть мати ті регіони, в яких є добре розвиненою сфера телекомунікацій (табл. 1). Зокрема, це м. Київ та Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська області.

Більшість великих компаній уже прийшли до розуміння того, що величезний обсяг даних, які накопичилися за роки функціонування, може бути однією з конкурентних переваг. Однак реалізація цієї переваги є неможливою без засобів і технологій Business Intelligence. Саме вони допомагають трансформувати дані у знання, які будуть служити основою для прийняття правильних та ефективних управлінських рішень.

Таблиця 2
Рівень оплати населенням житлово-комунальних послуг за видами послуг у 2016 р., %

	Рівень оплати населенням, усього з початку року	У тому числі				
		газопостачання	централізоване опалення та гаряче водопостачання	водопостачання та водовідведення	утримання будинків	вивезення побутових відходів
Україна	96,3	90,9	104,6 ¹	103,7 ¹	95,4	96,4
Вінницька	175,8 ¹	248,4 ¹	102,9 ¹	109,9 ¹	107,7 ¹	101,0 ¹
Волинська	123,6 ¹	156,3 ¹	97,5	111,7 ¹	99,0	106,1 ¹
Дніпропетровська	100,6 ¹	113,5 ¹	90,6	98,1	91,2	93,5
Донецька ²	102,1 ¹	104,4 ¹	106,6 ¹	85,7	93,4	97,6
Житомирська	188,8 ¹	439,2 ¹	116,8 ¹	124,2 ¹	96,8	84,9
Закарпатська	94,2	93,7	118,2 ¹	105,3 ¹	89,4	97,4
Запорізька	118,2 ¹	141,4 ¹	110,1 ¹	111,2 ¹	96,8	98,1
Івано-Франківська	34,8	28,8	124,2 ¹	120,1 ¹	99,8	98,8
Київська	98,4	95,4	110,5 ¹	105,4 ¹	95,8	98,4
Кіровоградська	149,7 ¹	185,4 ¹	99,7	158,3 ¹	99,3	104,1 ¹
Луганська ²	87,1	82,4	102,1 ¹	119,7 ¹	94,4	99,9
Львівська	50,9	35,8	118,9 ¹	122,1 ¹	96,9	98,8
Миколаївська	134,7 ¹	161,6 ¹	125,3 ¹	105,5 ¹	96,1	99,3
Одеська	97,3	94,2	101,6 ¹	99,1	96,3	100,8 ¹
Полтавська	107,0 ¹	110,2 ¹	103,5 ¹	107,5 ¹	91,6	92,7
Рівненська	165,2 ¹	211,7 ¹	152,0 ¹	126,5 ¹	98,5	109,1 ¹
Сумська	34,7	18,2	115,2 ¹	125,4 ¹	96,1	101,7 ¹
Тернопільська	179,4 ¹	260,3 ¹	114,2 ¹	107,9 ¹	94,2	96,2
Харківська	87,7	75,2	96,3	99,5	93,8	84,8
Херсонська	123,0 ¹	137,2 ¹	104,1 ¹	107,5 ¹	92,4	100,3 ¹
Хмельницька	148,4 ¹	155,2 ¹	123,6 ¹	116,0 ¹	99,8	101,1 ¹
Черкаська	172,5 ¹	268,3 ¹	115,0 ¹	120,2 ¹	100,3 ¹	97,8
Чернівецька	52,6	43,8	124,8 ¹	114,5 ¹	98,5	97,6
Чернігівська	176,5 ¹	422,8 ¹	111,1 ¹	116,9 ¹	95,0	120,9 ¹
м. Київ	100,3 ¹	84,6	105,7 ¹	94,4	95,6	100,7 ¹

¹ За рахунок погашення боргу попередніх періодів і перевищення нарахованих бюджетних коштів (призначені субсидії) організаціям, що надають домогосподарствам житлово-комунальні послуги, над вартістю фактично спожитих послуг.

² Дані можуть бути уточнено.

Джерело: складено на основі [8]

Завдяки цьому компанії виходять на новий рівень використання інформації, а також розширюють бізнес-можливості широким набором засобів візуалізації. Очевидно, що попит на інструментарій бізнес-аналітики зростатиме у регіонах, в яких сконцентрований великий бізнес.

Представників середнього та малого бізнесу побачити серед основних споживачів систем BI доведеться ще нескоро. Передусім це пов'язано зі стилем управління компаніями (організаціями) такого рівня. У більшості керівників невеликих компаній відсутній чіткий системний підхід до прийняття рішень. Вони більше довіряють своїй інтуїції, ніж результатам аналізу даних. Окрім того, має місце низький рівень IT-автоматизації компаній, а серед працівників немає професійних аналітиків.

Певний вплив на рівень соціально-економічного розвитку регіонів матиме застосування технологій бізнес-аналітики в енергетичній сфері. На сьогоднішній день існує декілька можливих напрямів використання BI під час надання комунальних послуг [6], основними з яких є операційно-орієнтована фінансова підтримка, обслуговування клієнтів і звітність підприємства. Здебільшого компанії, що надають комунальні послуги, використовують BI, щоб зменшити терміни складання звітів і зібрати дані щодо підприємства. Крім того, застосування цієї технології дає змогу поліпшити якість обслуговування клієнтів і сприяє здійсненню всіх бізнес-операцій.

Системи BI можна використовувати для управління попитом шляхом відстеження в реальному часі фактичного та прогнозованого споживання природного газу. Такий підхід дасть постачальникам природного газу змогу коригувати обсяги поставок у періоди інтенсивного виробництва теплової енергії.

Аналіз тарифів представляє інший напрям застосування BI, здебільшого для обґрунтування їх зміни. На жаль, застосування технологій BI у даному сегменті має поки що досить обмежений характер. Не всі підприємства комунальної сфери мають фінансові та кадрові можливості використання інструментів BI. Проте використання BI для аналізу бізнес-діяльності, контролю над витратами і виконання калькуляції цін можуть сприяти процвітанню підприємств комунальної сфери та в кінцевому підсумку зменшити рівень заборгованості в регіонах за комунальні послуги (табл. 2). Тим більше що в регіонах із високим рівнем соціально-економічного розвитку (Харківська (2-ге місце в рейтингу), Чернівецька (3-тє), Івано-Франківська (4-те), Львівська (9-те) області) за показниками 2015 р. [7] заборгованість за житлово-комунальні послуги є найбільшою.

Аналіз кількості вакансій бізнес-аналітика на веб-сайтах пошуку роботи (табл. 3) свідчить про те, що центрами розвитку бізнес-аналітики та надання відповідних послуг є міста Дніпро, Київ, Львів, Одеса та Харків. Саме в них розміщено

офіси найбільших IT-компаній в Україні (EPAM, SoftServe, Luxoft, GlobalLogic, Ciklum).

Таблиця 3
**Кількість вакансій бізнес-аналітика
на сайтах пошуку роботи**

Місто	Web-сайт		
	http:// jobs.com. ua	https:// www.work. ua	http:// rabota.ua
Вінниця	0	0	0
Луцьк	0	0	0
Дніпро	8	9	15
Донецьк*	–	–	–
Житомир	0	1	1
Ужгород	0	0	0
Запоріжжя	2	3	4
Івано-Франківськ	0	0	0
Київ	102	44	157
Кропивницький	3	0	1
Луганськ*	–	–	–
Львів	1	6	9
Миколаїв	2	1	1
Одеса	14	2	4
Полтава	1	0	0
Рівне	1	1	0
Суми	1	0	0
Тернопіль	0	0	0
Харків	14	9	22
Херсон	0	0	2
Хмельницький	0	0	0
Черкаси	0	0	1
Чернівці	0	0	0
Чернігів	0	0	0
Севастополь*	–	–	–

*Тимчасово окуповані території.

Джерело: сформовано автором

Професія бізнес-аналітика належить до професій сфери IT, яка в останні роки в Україні стрімко розвивається разом із такими професіями, як системний програміст (Systems Engineer), менеджер проекту (IT Project Managers), системний адміністратор (Systems Administrators) та мережевий адміністратор (Network Engineer). Із посткризового 2009 р. попит на фахівців із бізнес-аналізу зріс на 236% [9]. Така затребуваність пояснюється їхнім умінням відслідковувати тренди, максимально ефективно й оптимально конвертувати наявні технічні ресурси в реальні гроші та можливості замовника послуг із бізнес-аналізу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Популяризація систем бізнес-аналізу та професії бізнес-

аналітика сприяє покращенню ведення економічної діяльності у регіоні, підвищує якість життя і рівень доходів населення (зокрема, фахівців із бізнес-аналізу), дає можливість керівникам підприємств, організацій приймати більш обґрун-

товані та своєчасні рішення, збільшуючи частку їх присутності на ринку, тим самим формуючи сприятливі умови для залучення інвестицій в регіон та створюючи можливість розвиватися іншим галузям реального сектору економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беновська Л.Я. Обґрунтування можливих «точок зростання» економіки вітчизняних регіонів / Л.Я. Беновська // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка»: збірник наукових праць; Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2012. – Вип. 9(35). – Ч. 1. – С. 6–14.
2. Бизнес-аналитика и большие данные в 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.snews.ru/reviews/bi_bigdata_2015/.
3. Европейський ринок бізнес-аналітики: посткризовий період [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/2612/>.
4. Программы и системы бизнес-аналитики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.clouderp.ru/tools/bi/>.
5. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nkrzi.gov.ua/images/upload/142/6128/ZVIT_NCCI_2015.pdf.
6. ВІ в енергетиці [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.i2r.ru/static/221/out_17508.shtml.
7. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/Otsinka-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-regioniv-za-2015-r.-prezentatsiyni-materiali.pdf>.
8. Експрес-випуск від 31.05.2016 № 155/0/05.5вн-16 «Про оплату населенням житлово-комунальних послуг у квітні 2016 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/Noviny/new2016/zmist/poiasn_sum_zab.htm.
9. ИТ Бизнес-аналитик на почетном 5-м месте в очередном TOP 10: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.business-analyst.info/2014/06/28/it-business-analyst-v-top-na-5-meste/>.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15:332.1

РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ЛОКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

REFORMING OF THE LOCAL SELF-GOVERNMENT IN THE SYSTEM OF FORMATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT LOCAL POLICY

Патока І.В.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
відділу економічних проблем екологічної політики,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

У статті розглянуто питання реформування місцевого самоврядування в системі формування локальної політики сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні. Обґрунтовано, що метою реформ організації територіального управління та місцевих інститутів влади повинно стати забезпечення сталого розвитку місцевих громад, в основі якого покладений баланс економічних, екологічних та соціальних аспектів. Показано, що збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування сприятиме формуванню спроможних територіальних громад. Окреслено шляхи оптимізації доходів об'єднаних територіальних громад за рахунок додаткових внутрішніх надходжень.

Ключові слова: сталий розвиток, місцеве самоврядування, децентралізація, об'єднані територіальні громади, фінансове забезпечення, екологічна політика.

В статье рассматриваются вопросы реформирования местного самоуправления в системе формирования локальной политики устойчивого развития в условиях децентрализации власти в Украине. Обосновано, что целью реформ организации территориального управления и местных институтов власти должно стать обеспечение устойчивого развития местного уровня, в основе которого лежит баланс экономических, экологических и социальных аспектов. Показано, что увеличение объема финансовых ресурсов в распоряжении органов местного самоуправления содействует формированию самодостаточных территориальных общин. Очерчены пути оптимизации доходов территориальных общин за счет дополнительных внутренних поступлений.

Ключевые слова: устойчивое развитие, местное самоуправление, децентрализация, территориальные общины, финансовое обеспечение, экологическая политика.

Reforming of the local self-government system of formation of the sustainable development local policy under power decentralization in Ukraine is considered. It is proved that the reforms of the territorial management and of the local authorities are aimed at facilitating local communities sustainable development based on the balance of the economic, environmental and social issues. Increase in financial resources for the local self-government authorities is shown to facilitate formation of the resilient territorial communities. An analysis is made of the incomes of the united local communities, the ways of their optimization at the expense of additional internal incomes being outlined.

Keywords: sustainable development, local self-government, decentralization, united local communities, financial support, environmental policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Наявна в Україні сис-

тема організації влади на місцевому рівні не відповідає загальноприйнятим європейським принципам, закладеним в Європейській хартії

місцевого самоврядування. Невиконання положень цього документа і, як наслідок, узятих на себе зобов'язань є суттєвою перешкодою на шляху інтеграції до Європейського Співтовариства. Українська держава потребує проведення масштабних реформ організації територіального управління та місцевих інститутів влади на принципах локальної політики сталого розвитку. Зміст цих реформ полягає у забезпеченні сталого розвитку територіальних громад, в основу якого покладений баланс економічних, екологічних та соціальних аспектів. Окрім того, у процесі реформування місцевого самоуправління принципове значення має належне забезпечення матеріально-фінансової автономії територіальних громад, яка можлива за умови реалізації конституційного принципу самостійності місцевих бюджетів. Сьогодні фінансова неспроможність територіальних громад в Україні спричинена, серед іншого, особливостями національної бюджетної системи, а саме обмеженістю дохідної бази місцевих бюджетів. В Європейській хартії місцевого самоврядування зазначається, що такі бюджети мають наповнюватися за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких місцева влада встановлює самостійно у межах належних їй повноважень. Виникає нагальна потреба визначення на довгостроковій основі джерел власних доходів місцевих бюджетів. Зазначені питання розроблено в даній роботі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Змістовні дослідження різних аспектів забезпечення сталого розвитку здійснено провідними вітчизняними вченими, серед яких: Бистряков І.К., Веклич О.О., Галушкіна Т.П., Голян В.А., Гринів Л.С., Герасимчук З.В., Данилишин Б.М., Кравців В.С., Мельник Л.Г., Харічков С.К., Хвесик М.А., Хлобистов Є.В., Фурдичко О.І. та ін. Незважаючи на цінність проведених досліджень, необхідно зазначити, що питання реформування місцевого самоврядування на принципах локальної політики сталого розвитку нині є найменш вивченими і потребують подальшої ґрунтовної розробки з огляду на завдання децентралізації влади в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою статті є аналіз та визначення організаційно-управлінських підходів до реформування місцевого самоврядування на принципах локальної політики сталого розвитку на основі вивчення досвіду концепції сталих громад.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як визначено у Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, «система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості

територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав та здоров'я» [1].

Згідно зі «Стратегією сталого розвитку «Україна 2020» [2], метою політики у сфері децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади, реалізація повною мірою положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності й фінансової самодостатності місцевого самоврядування.

Суперечності, що виникають у процесі життєдіяльності локальних територіальних утворень (міст, сіл, селищ, громад), актуалізують не лише завдання реалізації принципів місцевого самоврядування для розвитку населених пунктів. Їх розв'язання дає змогу ефективно використати реальні самоврядні можливості місцевих громад для забезпечення сталого розвитку держави в цілому.

У багатьох країнах світу сучасні погляди щодо напрямів досягнення сталого розвитку та його підтримання полягають у такому:

- сталий розвиток починається та має підтримуватися на рівні територіальної громади, а глобальна сталість визначається сукупністю показників сталого розвитку громад;

- забезпечення сталого розвитку здійснюється за вертикаллю, тобто воно бере початок із населеного пункту і сягає світового рівня.

Таким чином, сталий розвиток має починатися та підтримуватися на локальному рівні, і, відповідно, його забезпечення повинно здійснюватися знизу догори, тобто від конкретної громади до національного і світового рівнів. Тому збалансування процесів управління адміністративно-територіальними одиницями різного рангу допомагає орієнтувати суспільство в напрямі сталого розвитку.

Ідея забезпечення сталого розвитку на місцевому рівні, у конкретному поселенні чи общині (sustainable communities) стає популярною в кінці ХХ ст. в багатьох країнах світу. Забезпечення сталого розвитку локальної общини (міста, поселення, адміністративного округу, індустріального комплексу та ін.) включає [3]:

- оцінку господарської місткості і допустимого антропогенного навантаження на природне середовище території, яку займає місцеве співтовариство;

- визначення пріоритетів місцевих потреб і доступності економічних, людських та природних ресурсів для їх забезпечення;

- розробку стратегії сталого розвитку місцевого співтовариства;

- вдосконалення системи місцевого самоврядування й упровадження в неї принципів сталого розвитку.

Таким чином, *sustainable communities* можна інтерпретувати як громади, що розвиваються на засадах сталого розвитку або безпосередньо сталі громади. Необхідно зазначити, що сталі громади – це одна з форм забезпечення економічно, екологічно та соціально здорового життя на місцевому територіальному рівні. Ця концепція відповідає сучасним викликам, тому що вона передбачає прийняття комплексних рішень, а не обмежується частковими підходами, які задовольняють одну із цілей сталого розвитку за рахунок інших. У результаті стала громада управляє своїми людськими, природними та фінансовими ресурсами для задоволення поточних проблем, при цьому забезпечуючи такі умови, щоб адекватні ресурси рівною мірою були наявні для майбутніх поколінь.

Існують різні варіанти визначення сталих громад, але суть усіх підходів полягає в тому, що сталі громади – це такі територіальні утворення, що задовольняють на місцевому рівні потреби сучасних і майбутніх поколінь, підтримуючи навколишнє природне середовище і забезпечуючи високу якість життя її мешканців.

У цілому діяльність сталих громад направлена на:

- забезпечення підвищення якості життя жителів громади;
- забезпечення високої якості життя для всіх мешканців громади без загрози його погіршення в інших громадах;
- підтримання відтворювальної спроможності екосистем у межах громади;
- забезпечення ефективної державної підтримки діяльності громади;
- створення умов для економічної безпеки.

Створення передумов для сталого розвитку на місцевому рівні та формування сталої громади передбачає досягнення екологічної, соціальної та економічної рівноваги локальних утворень. Кожна із цієї тріади складників сталого розвитку має свої завдання.

Забезпечення здорового *навколишнього середовища* на локальному рівні передбачає:

- захист та посилення локальних екосистем та біологічного різноманіття на території громади;
- проведення заходів щодо збереження водних, земельних, енергетичних та невідновлювальних ресурсів на території громади;
- упровадження превентивних заходів та необхідних технологій щодо мінімізації забруднення на місцевому рівні;
- використання відновлювальних ресурсів не швидше, ніж відбувається їх відновлення;
- створення інфраструктури та системи пріоритетів, які покращують доступ на територію громади тих видів діяльності, які не пошкоджують навколишнє середовище.

Забезпечення сталого розвитку в *соціальній сфері* на локальному рівні передбачає:

- створення умов для задоволення базових людських потреб щодо чистого повітря та якіс-

ної питної води, а також місцевих джерел незабруднених продуктів харчування;

- створення всіх можливих умов для організації якісної охорони здоров'я, медичного обслуговування та відповідних служб догляду;

- створення умов для реалізації безпечного та здорового житлового будівництва для задоволення потреб в якісному житловому фонді всіх членів громади;

- створення умов для забезпечення рівних можливостей усім жителям громади щодо якісної освіти, формальної та неформальної;

- забезпечення захисту та підтримки проявів у громаді культурних різноманітностей, проведення заходів щодо збереження звичаїв та традицій.

Напрями реалізації *економічної безпеки* на локальному рівні передбачають:

- створення умов, коли всі члени громади рівною мірою мають користуватися перевагами від сильної та сконцентрованої на громаді місцевої економіки;

- забезпечення різноманітності та фінансової спроможності економічної бази територіальної громади;

- упровадження реінвестиції матеріальних та фінансових ресурсів у місцеву економіку;

- забезпечення максимально сприятливих умов для розвитку місцевого бізнесу, у т. ч. із залученням місцевої власності;

- створення умов для високої зайнятості місцевого населення;

- створення умов для розвитку бізнесу, що сприяє посиленню сталості громади.

Окрім того, концепція сталого соціально-економічного розвитку на локальному рівні, у тому числі концепція сталої громади, є унікальною методикою довгострокового планування місцевого розвитку. В умовах реформування в Україні територіальної організації влади цей досвід набуває надзвичайно великого значення. Беззаперечно, що євроінтеграційна стратегія України у сфері місцевого самоврядування і розвитку повинна базуватися на методологічно глибокому застосуванні положень європейських документів. Європейська стратегія інновацій та доброго врядування на місцевому рівні містить 12 принципів ефективного управління, серед яких є принцип сталого розвитку та спрямованості на тривалі результати, дотримання якого в діяльності органів місцевої влади дає змогу гарантувати екологічну цілісність, якість життя, економічну безпеку, демократичну участь громадянськості. Ще раніше поява Європейської хартії місцевого самоврядування, затвердженої Радою Європи, спричинила необхідність зіставлення систем управління місцевих органів влади в різних країнах і пошуку уніфікованих підходів до їх подальшого розвитку. На основі хартії можливо реалізувати безліч моделей місцевого самоврядування, які будуть відрізнятися між собою [4]. У разі приєднання до неї кожна держава, дотримуючись загальноєвропейських

стандартів, має розробити свою національну модель самоврядування виходячи із власних потреб і традицій. Тому, незважаючи на певну стандартизацію засад місцевого самоврядування в різних державах, його національні риси не лише не втрачаються, а й набувають більшого значення. Хоча Україна ратифікувала названий документ у 1997 р., але ні політично, ні юридично впродовж тривалого часу вона не могла виконати взяті на себе зобов'язання.

На даний час надзвичайно важливими є те, що принцип сталого розвитку територій, згідно з яким повинні відбуватися процеси децентралізації органів управління, зафіксований у Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Це дає перспективу для реалізації комплексного підходу до даних перетворень.

Окрім того, згідно із «Стратегією сталого розвитку «Україна 2020», територіальні громади в результаті проведеної реформи самостійно вирішуватимуть питання місцевого значення, свого добробуту і нести відповідальність за розвиток усієї країни. Через залучення коштів місцевих бюджетів громади матимуть можливість розв'язувати важливі проблеми, на які державних ресурсів не вистачає.

Необхідно підкреслити, що питання про земельну власність повинно стати стрижнем територіальної реформи. У межах своєї території вся земля має бути віддана до юрисдикції територіальної громади, що сприятиме посиленню матеріальної основи її діяльності. Такий крок сприяє суттєвому підвищенню доходів місцевого самоврядування від використання земель шляхом забезпечення більшої прозорості й ефективності цього процесу. Але щоб нагромадити грошові ресурси для розвитку місцевого самоврядування, потрібно здійснити розмежування земель державної і комунальної власності.

Безумовно, є всі передумови, щоб реалізація Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні сприяла:

- посиленню правової, організаційної та матеріальної спроможності територіальних громад, органів місцевого самоврядування, дотриманню в їх діяльності принципів та положень Європейської хартії місцевого самоврядування;
- формуванню ефективної територіальної системи органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць;
- стимулюванню економічного розвитку територій у результаті вдосконалення механізмів впливу органів місцевого самоврядування на визначення пріоритетів такого розвитку [5].

Окрім того, необхідно підкреслити, що кожна територіальна громада і адміністративний район мають унікальний, притаманний лише їм набір можливостей та проблем, тому необхідно

застосовувати індивідуальний підхід до вибору економічних механізмів розвитку на локальному рівні. Важливо використовувати переваги територій (ресурсні, інфраструктурні та ін.) для державного стимулювання економічної діяльності територіальної громади та створення сприятливих умов для сталості її розвитку.

В умовах бюджетних загальнодержавних обмежень важливим є питання залучення додаткових коштів на місцевому рівні. Пропозиції щодо вдосконалення механізму оподаткування та залучення додаткових коштів для формування бюджету адміністративного району (або територіальної громади) за рахунок удосконалення фінансових механізмів локальної політики сталого розвитку полягають у:

- створенні єдиного реєстру (кадастру) матеріальних та природних ресурсів, об'єктів і суб'єктів господарювання на його території для виявлення недіючих та законсервованих об'єктів або ресурсів;

- запровадженні додаткового оподаткування діяльності юридичних осіб, які зареєстровані і платять основні податки за межами адміністративного району (територіальної громади), але здійснюють діяльність на даній території, для потреб місцевих бюджетів (у межах чинного законодавства);

- прогресивному оподаткуванню у разі невикористання наявних земельних угідь згідно із ціловим призначенням;

- обкладенні додатковим податком для потреб низових бюджетів використання природних ресурсів місцевого значення – територій лісового і водного фондів, видобуток корисних копалин (піску, щебню, родючого ґрунту, торфу тощо), а у разі вивезення їх за межі району – зобов'язанні здійснювати відрахування до відповідних місцевих бюджетів;

- уведенні додаткового податку для потреб місцевих бюджетів підприємства, яким підпорядковуються місця утилізації чи зберігання відходів, що розташовані в межах адміністративного району чи громади, а також переробні підприємства та сміттєзвалища, що займаються зберіганням та утилізацією побутових відходів на території адміністративного району чи громади.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Реформування місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади повинно відбуватися в системі формування локальної політики сталого розвитку.

Локальна політика сталого розвитку може бути реалізована через механізм сталих громад. Ця концепція відповідає сучасним викликам, тому що вона передбачає прийняття інтегрованих рішень, а не обмежується частковими підходами, які задовольняють одну із цілей сталого розвитку за рахунок інших на місцевому рівні. Надзвичайно важливим є економічний механізм сталої громади, який забезпечує надходження

до місцевого бюджету відрахувань від усіх видів діяльності на її території. Таким чином, розвиток сталої громади спрямовується на забезпечення екологічної та економічної сталості, соціальної рівності та ефективного місцевого управління.

Реформа децентралізації має зміцнити організаційну, матеріально-фінансову й правову самостійність місцевих громад в Україні. Створення необхідних передумов для децентралізації та забезпечення сталого місцевого розвитку доцільно здійснювати шляхом трансформації наявної системи місцевого самоврядування.

У процесі реформування місцевого рівня принципове значення має належне забезпечення матеріально-фінансової автономії територіальних громад, яка можлива за умов реалізації конституційного принципу самостійності

місцевих бюджетів. Для цього потрібно визначити на довгостроковій основі джерела їх власних доходів.

У межах своєї території всю землю слід віддати до юрисдикції територіальної громади, що сприятиме посиленню матеріальної основи її діяльності, суттєвому підвищенню доходів місцевого самоврядування від використання земель шляхом забезпечення більшої прозорості й ефективності цього процесу.

Реалізація механізмів забезпечення локальної політики сталого розвитку в умовах децентралізації влади потребує подальшого наукового супроводу, особливо щодо питань формувань сталих громад та розмежування управлінських функцій і повноважень на різних рівнях територіального управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-p.
2. Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
3. «What is a Sustainable Community?» Institute for Sustainable Communities. Retrieved 10 March 2014. [Electronic recourse]. – Access mode: http://www.iscvt.org/what_we_do/sustainable_community/.
4. Європейська хартія місцевого самоврядування від 06.11.1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
5. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні / За наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОВЕРХНОСТНЫХ ВОД

ECOLOGICAL AND ECONOMIC ASPECTS OF WATER RESOURCES

Полищук В.Н.

кандидат географических наук, доцент,
Винницкая академия непрерывного образования

В статье рассматриваются экологические проблемы поверхностных вод Украины и основные экономические направления их решения. Предложены практические рекомендации, которые будут способствовать преодолению недостатков в сфере водопользования. Для стойкой работы этой отрасли крайне важно добиться координации между разнообразными секторами. Снижение управляемости в сфере использования, возобновления и охраны водного фонда выражается прежде всего в том, что экономический механизм, который действует в водном хозяйстве, не обеспечивает стойкого функционирования и развития водохозяйственного комплекса. Одним из наиболее важных первоочередных заданий является разработка нового экономического механизма водопользования и формирование новых экономических отношений. Главным заданием должно стать привлечение финансовых средств на реформирование и развитие водного хозяйства в необходимых объемах, прежде всего за счет предприятий-водопользователей и отечественных инвесторов. Исключительную роль должны играть экономические рычаги влияния на предприятия, которые будут стимулировать снижение количества потребляемой воды и отходов. Для этого, в свою очередь, следует широко внедрять принципы «платит загрязнитель» и «платит потребитель».

Ключевые слова: эколого-экономическая оценка, управление, рациональное использование, поверхностные воды, ассимиляционный потенциал, очистные сооружения, водоочистка.

У статті розглядаються екологічні проблеми поверхневих вод України та основні економічні напрями їх вирішення. Запропоновано практичні рекомендації, які сприятимуть подоланню недоліків у сфері водокористування. Для стійкої роботи цієї галузі вкрай важливо домогтися координації між різними секторами. Зниження керованості у сфері використання, відновлення і охорони водного фонду виражається насамперед у тому, що економічний механізм, який діє у водному господарстві, не забезпечує стійкого функціонування і розвитку водогосподарського комплексу. У зв'язку із цим одним із найбільш важливих першочергових завдань є розробка нового економічного механізму водокористування і формування нових економічних відносин. Головним завданням повинно стати залучення фінансових коштів на реформування і розвиток водного господарства в необхідних обсягах, насамперед за рахунок підприємств-водокористувачів та вітчизняних інвесторів. Виняткову роль повинні відігравати економічні важелі впливу на підприємства, які будуть стимулювати зниження кількості споживаної води та відходів. Для цього, своєю чергою, слід широко впроваджувати принципи «забруднювач платить» і «платить споживач».

Ключові слова: еколого-економічна оцінка, управління, раціональне використання, поверхневі води, асиміляційні потенціал, очисні споруди, водоочистка.

The ecological problems of surface waters in Ukraine and their basic economic solutions are examined in the article. It gives practical recommendations assist to overcome of defects in the field of water consumption. For stable work in this industry it is extremely important to set coordination between various sectors. The decline of dirigibility in the field of the use, renewal and preservation of water fund is expressed, foremost, in that an economic mechanism that operates in a water economy does not provide the proof functioning and development of agricultural complex. Thus one of the most important short-term tasks is development of new economic mechanism of water consumption and formation of new economic relations. Investment becomes the main task on reformation and development of water economy in necessary volumes, foremost due to enterprises and home investors. Economic influence must be exercised on enterprises that stimulate the decline of amount of consumable water. For this purpose it includes the principles "pollutant pays" and "consumer pays".

Keywords: ecological and economic estimation, management, rational use, superficial water, assimilation potential, water treatment facilities, water purification.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими заданиями. В современном индустриальном

мире очень сильную антропогенную нагрузку испытывают экосистемы малых рек. Это связано с большой концентрацией хозяйственной дея-

тельности человека на территории их бассейнов. В результате происходит загрязнение речных экосистем, их деградация и исчезновение. В то же время очень велика экономическая роль малых рек в хозяйственной деятельности человека.

Воды малых рек используются на бытовые нужды, для жилищно-коммунального, сельскохозяйственного, промышленного обеспечения. Почвы бассейна малых рек используются в сельскохозяйственных нуждах. Также по берегам малых рек осуществляется рекреация населения.

Водные ресурсы обеспечивают все сферы жизни и хозяйственной деятельности человека, определяют возможности развития промышленности и сельского хозяйства, размещения населенных пунктов, организаций отдыха и оздоровления людей. Успешное функционирование всех этих заведений и учреждений зависит от экологического состояния и возможности воссоздания поверхностных вод.

Значительное количество воды используется промышленными объектами. В 2011 г. из водных объектов Украины забрано 14,9 млрд. м³ воды, что на 0,4 млрд. м³ превышает показатель забора воды за 2010 г. Промышленностью забрано из естественных водных источников 5,5 млрд. м³ воды, сельским хозяйством – 5,9 млрд. м³, коммунальной отраслью – 3,5 млрд. м³ [1; 2].

Нерациональные расходы воды и отсутствие эффективного механизма установления тарифов на ее потребление создают сегодня одну из наибольших проблем эколого-экономического характера, которые появляются перед всеми государствами трансформационной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор. В странах рыночной экономики категория «рациональное водопользование» возникла давно вследствие интенсивного промышленного роста и максимизации негативного влияния индустриализации стран на водные экосистемы. С вхождением нашей страны в рыночное пространство антропогенная нагрузка на водные бассейны увеличивается. Необходимо на государственном уровне в обязательном порядке убедить всех субъектов хозяйствования в необходимости выполнения своих обязательств не только по увеличению конкурентоспособности продукции, но и по экологизации технологий производства. Для этого хороши все инструменты влияния, особенно экологические, экономические, технологические, юридические и налоговые.

Концепция экологизации технологий, способствующих рациональному водопользованию, интенсивно изучается в научных трудах представителей экономической и экологической науки: Б.В. Бастюка, Г.И. Власовой, З.В. Герасимчука, С.И. Дорогунцова, М.М. Коржнева, К.Ф. Коценко, Я.О. Мольчака, В.Г. Мединского, В.А. Сташука, В.В. Попкова, М.А. Хвесика, К.Ф. Коценко, Й. Шумпетера и многих других. Однако следует

обратить внимание на то, что исследования в области формирования стратегии эколого-экономического подхода к эффективному использованию водных ресурсов не являются завершенными и требуют дальнейшего исследования.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена данная статья. Одним из основных факторов успешного функционирования экономики, человеческой жизнедеятельности является их экологическая безопасность. Для достижения ее максимального уровня необходимо создать такие эколого-экономические условия общественного развития, при которых стабилизируется процесс гармонизации взаимодействия современного общества и окружающей среды. В мировой экономике экологизация современных технологий способствует созданию необходимого фундамента для инновационной политики развития малого и крупного бизнеса. Экономическая составляющая использования ресурсов поверхностных вод дает возможность грамотно и рационально подойти к необходимости выработки стратегии развития успешного предпринимательства. Именно такая политика природопользования может стать основополагающим фактором развития конкурентоспособной рыночной среды.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является выявление современного состояния системы взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности и водных объектов, причин нерационального водопользования, состояния охраны водных ресурсов, выработки новых методов оптимизации использования поверхностных вод.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В Европе средний стандарт потребления воды – 50–100 кубометров на душу населения в год. В Украине нормативы потребления почти в два раза больше (среднесуточное потребление воды на одного человека – 325 литров, тогда как в крупных городах Европы этот показатель равняется 100–200 л). Возможности обеспечения пресной водой Украины составляют 1 тыс. м³ воды на одного человека. Для сравнения: Швеции и Германии – 2,5 тыс. м³, во Франции – 3,5 тыс. м³, в Великобритании – 5 тыс. м³. Около 1 300 украинских населенных пунктов потребляют привозную воду [4].

Главные причины загрязнения всех поверхностных водных источников заключаются в повышенной и усиленной нагрузке на естественную среду. Основные вещества, которые приводят к загрязнению, – соединения азота и фосфора, органические вещества, которые поддаются легкому окислению, ядохимикаты, нефтепродукты, тяжелые металлы, фенолы. Чрезмерное цветение (эвтрофикация) внутренних водоемов приводит к ухудшению состояния Черного и Азовского морей. Как следствие, за

уровнем рационального использования водных запасов и качества воды Украина, по данным ЮНЕСКО, среди 122 стран мира занимает 95-е место [5].

Источников загрязнения воды много, основными из них являются: сточные воды промышленных предприятий; бытовые стоки коммунального хозяйства; сточные воды сельского хозяйства; воды шахт, нефтепромыслов, рудников; отходы производств и тому подобное.

Из всех источников загрязнения воды основное значение имеют производственные сточные воды. Основные показатели использования и отведения воды отдельными секторами экономики приведены в табл. 1 [3].

За последние десятилетия структура загрязнения водных ресурсов существенно изменилась. Через использование экологически вредных концентрированных моющих средств, стиральных порошков в воде появилось много разных химических веществ, которые приводят к цветению воды, а устаревшие очистные сооружения не способны уловить все эти загрязнения.

Наихудшая ситуация с водоочисткой сложилась в сельской местности. Воду из колодцев население употребляет как питьевую, при этом всё, что является продуктом жизнедеятельности, непременно попадает обратно в колодец.

Обеспечение централизованным водоснабжением в населенных пунктах городского типа – 83%, в сельской местности – 25–26%. В то же время обеспеченность централизованным водоотводом – 74% и 9% соответственно. На сельских водопроводах нет очистных сооруже-

ний, отсутствует лабораторный контроль качества питьевой воды [5].

Некачественная вода, по убеждению медицинских экспертов, – одна из причин стимулирования таких заболеваний, как гастрит и язва желудка, желчнокаменная болезнь, болезни органов дыхания, кишечника, почек, вирусный гепатит, холера, чума. Низкий сравнительно с развитыми странами показатель средней продолжительности жизни населения Украины (69,5 и 62,5 лет для женщин и мужчин соответственно) и повышенная смертность людей молодого и среднего возраста в определенной мере связаны с потреблением некачественной воды.

Состояние водоочистительных объектов неудовлетворительно по всей территории Украины, в первую очередь из-за избыточного уровня амортизации оборудования. Значительное его количество не функционирует вообще. Большинство из этих сооружений были построены больше 35 лет назад, они технологически и физически устаревшие для новых типов технико-технологических загрязнителей. Весомым фактором загрязнения водоемов является неудовлетворительная работа очистительных сооружений канализации. Наиболее частая причина аварийных ситуаций на них – отключение энергоснабжения. Основной проблемой остается сверхнормативное загрязнение азотом аммонийным сточных вод, которые подлежат сбросу в поверхностные водоемы. Остается неудовлетворительной ситуация, которая сложилась вследствие дисбаланса между мощностями водопровода и канализации. Количе-

Таблица 1

**Основные показатели использования и отведения воды
отдельными секторами экономики (млн. м3)**

Секторы экономики	Использовано воды, всего	Отведено обратных вод в поверхностные водные объекты		
		всего	в том числе загрязненных	из них без очистки
Металлургическая промышленность	1399	1125	521	92
ЖКХ	1993	2324	780	85
Сельское хозяйство	2580	1110	33	31
Электроэнергетика	2896	2306	25	10
Угольная промышленность	54	446	314	10

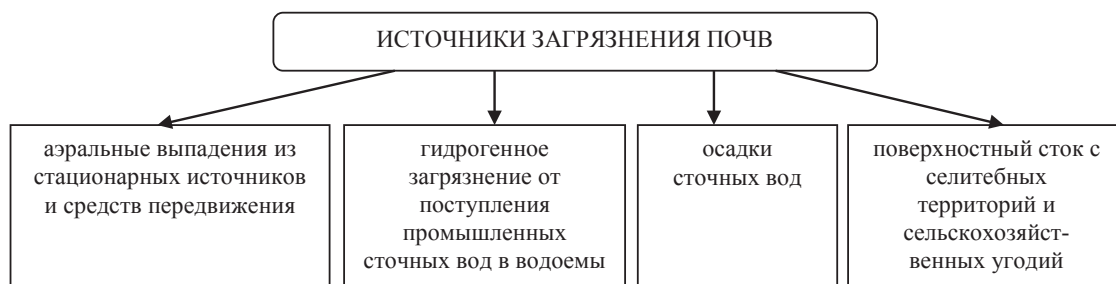


**Рис. 1. Основные источники загрязнения почв и донных отложений
тяжелыми металлами**

ство водопроводов, которые не соответствуют санитарным нормам, ежегодно увеличивается. Это вызвано отсутствием средств санитарной очистки и необходимого комплекса очистительных сооружений. Во многих областях Украины водоочистительные сооружения перегружены в несколько раз, особенно в индустриально-промышленных зонах. Таким образом, водные ресурсы теряют способность к самоочистке и самовосстановлению [6].

Эксперты подсчитали, что с 2005 по 2015 г., невзирая на кризис последних лет, который привел к приостановке деятельности либо ликвидации многих промышленных предприятий, сброс неочищенных или недостаточно очищенных промышленных вод увеличился с 3,5 млрд. м³ до 6 млрд. м³. Происходит увеличение объемов загрязнений (рис. 1), при которых водоемы просто не успевают самоочищаться. И это – главная причина низкого обеспечения населения пресной питьевой водой.

Отметим, что ассимиляционный потенциал поверхностных вод прямо пропорционально зависит от объема воды в источнике. Если водоем находится на грани исчерпания, то необходимо одновременно повышать и тариф на воду, и плату за загрязнение. Этот вывод подтверждает более общий вывод о том, что плата за загрязнение базируется на экономической оценке «ассимиляционного потенциала» естественной среды.

Таблица 2

**Ставка сбора
за специальное использование
поверхностных вод Украины [7]**

Бассейны рек, включая притоки	Ставка сбора, грн. за 100 куб. м
Днепра на север от г. Киева, включая г. Киев	35,66
Днепра на юг от г. Киева (без Ингульця)	33,92
Ингульця	51,73
Северского Донца	69,55
Южного Буга (без Ингула)	39,22
Ингула	48,12
Днестра	21,37
Вислы и Западного Буга	21,37
Прута и Серета	16,05
Тисы	16,05
Дуная	14,3
Рек Крыма	71,31
Рек Приазовья	85,62
Других водных объектов	39,22

Чем больше забирается воды на потребности промышленности, сельского и коммунального хозяйств, тем меньше способность водной среды к самоочистке. Безвозвратный водозабор и сброс в водоем примесей загряз-

няющих веществ приводят к одинаковому результату – потере ассимиляционной емкости водного источника [3; 4]. К сожалению, экологическое законодательство и существующая нормативная база не стимулируют уменьшение водозабора или уменьшение загрязнения сточных вод. В Налоговом кодексе Украины последней редакции (раздел 16) дана краткая характеристика ставок сбора за специальное использование воды бассейнов рек в 2016 г. Основные показатели указаны в табл. 2 [7].

Сборы за загрязнение вод почти не индексируются и не пересматривались последние 10 лет. Кроме того, в Украине этот сбор в 30 раз ниже европейских показателей, даже с учётом незначительного увеличения ставок сбора (в 1,8 раз) с 02.12.10 с принятием Налогового кодекса. В целом механизм сбора за использование водных ресурсов изменился несущественно.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Прежде всего необходимо пересмотреть механизм тарификации платы за загрязнение поверхностных вод, положив в основу расчеты ассимиляционного потенциала водных объектов с периодической (не реже чем раз в пять лет) индексацией. Политика установления тарифов должна быть жесткой, как и штрафные санкции за ее нарушение. Для предприятий должны быть установлены четкие диапазоны объемов использования водных ресурсов и требования к качеству и объемам сточных вод, а также механизмам их очистки. Для выработки в населения Украины привычки экономно использовать воду, должны быть использованы четкие рычаги влияния: приведение в соответствие с показателями водообеспечения страны нормативов потребления пресной воды, дифференцированная оплата за сверхнормативное потребление.

Во-вторых, необходимо уменьшить водозабор в целом, особенно для основных потребителей, которые используют водные ресурсы бесповоротно, в частности сельскохозяйственных предприятий.

В-третьих, необходимым является утверждение межрегиональной программы плановой модернизации и замены систем водоочистительных сооружений с разной мощностью и очистительной способностью в зависимости от технико-технологической нагрузки территорий и объемов загрязнения сточных вод. Установление очистительных систем разной мощности должно основываться на объективной оценке загрязнения территории, наличия предприятий соответствующих отраслей экономики – главных загрязнителей и ассимиляционного потенциала водоемов. С другой стороны, такой подход позволит сэкономить бюджетные средства на приобретение очистных сооружений и реализацию программы, поскольку

логично допустить, что мощность очистительных технологий пропорциональна их стоимости.

В-четвертых, должен быть установлен жесткий контроль со стороны государственных экологических органов и органов контроля над использованием и потреблением водных ресурсов. Поскольку основной потребитель (и загрязнитель) воды – это предприятия, более жесткий контроль должен быть направлен именно в этом направлении. Чрезвычайно необходимым является создание и внедрение со стороны

государства механизмов стимулирования внедрения на предприятиях водоочистительных и водозащитных технологий. Правило здесь такое: активность внедрения предприятиями таких технологий прямо зависит от объемов оплаты за их отсутствие. Отдельным предприятиям должны быть указаны сроки, когда к ним будут применены штрафные санкции при отсутствии внедрения водоочистительных технологий с дальнейшим лишением лицензии на основной вид деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бастюк Б.В. Водные ресурсы Украины / Б.В. Бастюк. – Харьков, 2003.
2. Власова Г.И. Водные ресурсы в Украине. Использование, мониторинг, охрана / Г.И. Власова. – К., 1999. – 166 с.
3. Коржнев М.М. Экономика природопользования: [учебник для студентов геологических специальностей высших заведений образования] / М.М. Коржнев. – К.: КНУ, 2005. – 99 с.
4. Сташук В.А. Эколого-экономические основы бассейнового управления водными ресурсами / В.А. Сташук. – Днепропетровск: Заря, 2006. – 480 с.
5. Герасимчук З.В. Эколого-экономические основы водопользования в Украине: [учебное пособие] / З.В. Герасимчук, Я.О. Мольчак, М.А. Хвесик. – Луцк, 2000. – 364 с.
6. Экология: [учеб. пособ.] / С.И. Дорогунцов, К.Ф. Коценко, М.А. Хвесик [и др.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 371 с.
7. Налоговый Кодекс Украины от 02.12.10 № 2755-VI, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sfs.gov.ua/nk/>.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ МІСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

INSTITUTIONAL ASPECTS OF URBAN LAND USING

Рогач С.М.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті обґрунтовано важливість наукової проблеми формування збалансованого інституціонального середовища міського землекористування для перманентного забезпечення балансу приватних, державних інтересів та екологічних вимог. Виявлено основні блоки проблем, суперечностей та деструктивних факторів наявного інституціонального середовища сфери міського землекористування України, які зумовлені трансформаційними процесами, що відбуваються в національній економіці. Визначено необхідність системних перетворень у формуванні інституціонального середовища цієї сфери в напрямі збалансування його складників. Сформовано модель інституціонального механізму міського землекористування, що забезпечує врахування національних, регіональних та локальних інтересів, орієнтованих на вирішення проблеми раціонального використання земельних ресурсів.

Ключові слова: міське землекористування, інституціональне середовище, інституціональний механізм, інституціональні зміни, управління земельними ресурсами.

В статье обоснована важность научной проблемы формирования сбалансированной институциональной среды городского землепользования для перманентного обеспечения баланса частных, государственных интересов и экологических требований. Выявлены основные блоки проблем, противоречий и деструктивных факторов существующей институциональной среды сферы городского землепользования Украины, которые обусловлены трансформационными процессами, происходящими в национальной экономике. Определена необходимость системных преобразований формирования институциональной среды данной сферы в направлении сбалансирования ее составляющих. Сформирована модель институционального механизма городского землепользования, которая обеспечивает учет национальных, региональных и локальных интересов, ориентированных на решение проблемы рационального использования земельных ресурсов.

Ключевые слова: городское землепользование, институциональная среда, институциональный механизм землепользования, институциональные изменения, управление земельными ресурсами.

The scientific importance of the problem of forming a balanced institutional environment of urban land for the purpose of ensuring a permanent balance of private, public interest and environmental requirements is substantiated. The basic power problems, contradictions and destructive factors existing institutional environment in urban land use Ukraine, which are caused transformation processes taking place in the national economics are identified. The necessity of systemic change in the formation of institutional environment of this area toward balancing its components is identified. The model of institutional mechanism of urban land using that ensures consideration of national, regional and local interests, focused on solving problems of land resources rational using has been formed.

Keywords: urban land using, institutional environment, institutional mechanisms, institutional change, land management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку національної економіки проблеми раціонального землекористування набувають значної ваги у зв'язку з необхідністю забезпечення продовольчої безпеки, створення просторового базису ефективного розвитку продуктивних сил та належних умов проживання населення. У загальній системі землекористування особливу цінність становлять міські землі. Вони займають лише 2% від загальної площі території

країни, однак саме в містах проживає понад дві третини населення, сконцентровано майже три чверті основного промислово-виробничого капіталу та лівова частка виробничого, наукового та соціально-культурного потенціалу. З одного боку, це створює для користувачів земель населених пунктів винятково сприятливі можливості для господарювання та підприємництва, а з іншого – потребує ефективного використання міських земель, що є необхідною умовою успішного проведення економічних і соціальних ринкових перетворень, оскільки саме міста, насам-

перед великі і найбільші, є свого роду каркасом нових форм господарювання в країні.

Разом із тим суперечливий характер управління міським землекористуванням є одним із найбільш гальмівних чинників у формуванні прозорого механізму роздержавлення і приватизації земельних ділянок як громадянами, так і підприємницькими структурами. Отже, надзвичайно важливою науковою проблемою є формування відповідного інституціонального середовища для перманентного забезпечення балансу приватних та державних інтересів, екологічних вимог, що сприятиме раціоналізації міського землекористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі проблеми раціонального землекористування та формування збалансованого інституціонального середовища були і залишаються важливими, але водночас і найбільш дискусійними. Вони знайшли своє відображення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених: Д. Бабміндри, І. Бистрякова, Д. Богорада, О. Веклич, В. Віскузі, Т. Гайдай, Т. Галушкіної, З. Герасимчук, В. Голяна, Д. Добряка, Й. Дороша, А. Ендрес, Н. Зіновчук, Ш. Ібатулліна, І. Каракаша, І. Квернера, Г. Колодка, Д. Норта, О. Мордвінова, В. Медведєва, В. Міщенко, Ю. Ольсевича, Е. Ослунд, В. Полтеровича, Р. Пустовойта, В. Трегубчука, А. Третяка, Ю. Туниці, М. Хвесика, Дж. Ходжсона, Б. Шаванса, А. Шастітко, І. Якушика та ін. Зокрема, ними розглядаються засади формування інституціонального середовища землекористування, різні аспекти управління земельними ресурсами і регулювання земельних відносин органами місцевого самоврядування та особливості здійснення повноважень місцевих рад у період проведення земельної реформи в Україні, вирішення регіональних екологічних проблем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак розглянуті в працях науковців правові проблеми земельних відносин досліджувалися в той час, коли в законодавстві існувала монополія держави на землю, використовувалися здебільшого адміністративні методи управління економікою та природними ресурсами, була встановлена жорстка централізація у вирішенні питань використання й охорони земель. Тому в сучасних умовах модернізації національної економіки, а саме реформування відносин власності на окремі складники природного капіталу; створення дієвого механізму впливу на темпи і способи використання земельних ресурсів у міських агломераціях; упровадження перспективних форм комерціалізації міського землекористування; вирішення екологічних проблем; синхронізації вітчизняної та зарубіжної практики, особливо в правовій площині, є недостатньо опрацьованими, суперечливими і потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – на основі виявлення та аналізу основних проблем та деструктивних факторів наявного інституціонального середовища міського землекористування України обґрунтувати необхідність його системної модернізації в напрямі збалансування інтересів громадян, держави, бізнесу, національного та міжнародного інституційного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інституціональне середовище являє собою взаємоузгоджену та взаємодоповнюючу діяльність державних інститутів управління, інститутів громадянського суспільства та інститутів бізнесу з приводу купівлі-продажу, надання в оренду та інших форм руху земельних ресурсів.

Слід також зазначити, що земельні ресурси – це складне поняття, яке умовно можна визначити як «природно-соціальне утворення», що характеризується ознаками просторового та інтегрального ресурсу, а також є об'єктом господарської діяльності і розселення, визначає екологічні умови життя людей. Стосовно землі як об'єкта управління, то слід зазначити, що на кожному етапі історичних, соціальних та економічних умов формується відповідна система управління, в якій одночасно накопичується відповідний досвід, що з різною динамікою доповнюється новими управлінськими надбаннями. Управління земельними ресурсами має розглядатися в двох аспектах: з одного боку, земля є уразливим ресурсом, що потребує захисту і проведення відповідної державної політики, з іншого – це об'єкт, здатний впливати на соціально-економічний розвиток і створювати багатство, якщо права на нього мають статус товару.

Науковці акцентують також увагу, що значення земельних ресурсів населених пунктів із точки зору їх дослідження і використання визначається, крім виробничої, важливою соціально-культурною, рекреаційною та екологічною функціями. Реалізація цих функцій полягає у розміщенні житлових будинків, підприємств, елементів виробничої і соціальної інфраструктур в умовах обмеженості земельних ресурсів [1, с. 43].

Усе це ускладнює процес формування планувальної та функціональної організації території, яка б забезпечувала сталий розвиток міст, потребує розробки нових методологічних підходів та державних механізмів щодо управління земельними ресурсами на різних рівнях та вимагає формування належного інституціонального середовища яке б ураховувало зазначені аспекти.

Наявне інституціональне середовище національної економіки і сфери міського землекористування, зокрема, стримує позитивні зрушення як у виробничій, так і невиробничій сферах, посилює деформаційні тенденції у структурі нагромадження та споживання через наявність низки проблем (рис. 1).

Значною мірою проблеми та суперечливі явища у сфері землекористування зумовлені трансформаційними процесами в економічній та соціально-політичній системах. Саме інститути генерують увесь спектр організаційних, економічних та правових інновацій, які проникають в усі сфери відтворювального процесу в період масштабних системних трансформацій [2, с. 7].

У наукових колах існує яскраво виражений плюралізм думок щодо підходів до формування інституціонального середовища, набору його структурних елементів та виявлення впливу чинників на темпи соціально-економічного розвитку.

Як зазначає Р. Пустовійт, основними інституціональними чинниками, що перешкоджають становленню та ефективному розвитку інституціонального середовища в національній економіці, є: суперечливий набір інститутів та їхня недостатня розвиненість; незадовільний доступ підприємців до інформації та її асиметричність; відсутність чітких правових норм, що структурують діяльність підприємств; орієнтація інститутів, які відповідають за створення базової основи підприємництва, на псевдоринкові правила поведінки; неузгодженість формальних та неформальних інститутів; розмитість прав власності; надмірна регламентація підприємницької діяльності [3, с. 10].

На думку академіка НАН України О. Алімова, відставання інституціональних змін в Україні від радикальних ринкових реформ призвело до виникнення та поглиблення суперечностей між застарілими принципами формування системи державного управління, що тяжіли до радянських догм, і лібералізацією економічних відносин [4].

Ю. Райта зазначає, що за роки незалежності України в інституціональному середовищі відбулися істотні зміни. Створено базові інститути ринкової економіки, інститути другого рівня. Однак вони не мають ефективних механізмів захисту, формальні правила гри є нечіткими та непрозорими, а використання неформальних правил поведінки часто ускладнює діяльність суб'єктів господарювання. Саме державі належить виняткова роль у генезисі, функціонуванні та розвитку інститутів ринкового господарювання [5, с. 11].

В. Голян вважає, що основним інституціональним недоліком попередніх років економічних перетворень було намагання віддалити державу від безпосередньої участі в діяльності більшості сегментів системи суспільного відтворення, тому й не виявилось контролюючого інституту, що упереджував би різноманітні маніпуляції формальними та неформальними інститутами [6, с. 20].

Практично всі дослідники приходять до висновку, що інституціональні зміни, які відбуваються в національній економіці протягом останніх років, зумовили комплекс еколого-економічних проблем, що перманентно створюють напругу в системі суспільних відносин і потребують вирішення.

Узагальнення наявних наукових підходів до виявлення суперечностей формування інституціонального середовища сфери природокористування дає підстави згрупувати фактори, що вирішальною мірою впливають на процеси інституціональних змін і взаємодію між усталеними, трансформованими та імпортованими інститутами міського землекористування (рис. 2).

Таким чином, наявна інституціональна структура міського землекористування не відповідає



Рис. 1. Основні блоки проблем формування інституціонального середовища міського землекористування в Україні

повною мірою новим викликам економічних перетворень через наявність значної кількості інших системних суперечностей та пасток, що зумовлені низькою адаптованістю до сучасних ринкових реалій інститутів, які залишилися у спадок від командно-адміністративної системи централізованого управління, а також слабкою здатністю активно включатися у відтворювальний процес інститутів, сформованих у результаті трансформаційних змін.

Інститути не виконують своєї основної функції, тобто не забезпечують справедливих правил гри між основними суб'єктами економічних відносин, не послаблюють численних антагонізмів, спричинених майновим розшаруванням населення та структурною незбалансованістю національної економіки. Важливим недоліком наявного інституціонального каркасу міського землекористування є те, що він не сприяє формуванню нової моделі суспільних відносин, яка базувалася б на принципах інноваційності, відкритості та демократизму. Цей фактор зна-

чною мірою стримує просування нашої країни в напрямі інтеграції в міжнародні та регіональні фінансово-кредитні й торговельні організації.

Розв'язати ці суперечності та усунути негативи селективними змінами стратегії економічних реформ шляхом упровадження окремих економічних стабілізаторів, як це відбувалося в останні роки, не вдасться. Потрібні радикальні зміни інституціонального середовища міського землекористування через збалансування норм, правил, принципів та імперативів, які унеможливають дискримінацію підприємницьких структур, незаконний перерозподіл земельних ресурсів та інвестиційно привабливих високоліквідних об'єктів державної власності.

Тому важливим завданням інститутів, які здійснюють трансформацію, є згладжування суперечностей (антагоністичних, неантагоністичних, місцевих, регіональних, національних) усередині економічної системи суспільства. Важливою складовою частиною такого згладжування є виявлення першопричин деструктивних



Рис. 2. Деструктивні фактори та пастки формування інституціонального середовища міського землекористування України

тенденцій, які можуть призвести до революційних стрибків.

Якщо інституціональне середовище являє собою складну економічну систему, то інститути необхідно розглядати в єдності із системою відносин (прав власності, контрактного права, відносин регулювання та примусу), щоб виявляти їх стабілізуючу чи дестабілізуючу роль у розвитку міського землекористування. Лише за таких умов можна адекватно наявним економічним реаліям проектувати інституціональні зміни у даній сфері.

Саме системні інституціональні перетворення мають стати важливими складниками формування сучасного інституціонального середовища сфери міського землекористування. За своїм змістом вони повинні представляти систему заходів, спрямованих на демонтаж інститутів командно-адміністративної системи, що не вмонтовуються в ринкову систему господарювання, вдосконалення інституціональних форм прикладання капіталу, формування нових економічних інститутів, що мають забезпечити імплементацію складників цієї сфери в пріоритети соціально-економічного розвитку країни. Від того, наскільки системними будуть зазначені трансформаційні перетворення, залежатимуть якісний стан інституціонального

середовища міського землекористування та можливості його збалансування.

Структурним каркасом міського землекористування має стати відповідний інституціональний механізм, який би охоплював усю систему відносин, пов'язаних із використанням земельного фонду міста, а також інститутами, які є носіями цих відносин (рис. 3).

Світовий досвід земельних відносин доводить, що немає і не може бути ефективного використання земель у населених пунктах, яке би базувалося лише на адміністративних методах управління. Для умов ринкової економіки більш прийнятними і демократичними методами управління є економічні. В їх основу покладено використання таких важелів і стимулів, які ініціюють економічну заінтересованість у раціональному використанні й охороні міських земель та створенні належного конкурентного середовища. Важливою проблемою є й розбудова інфраструктури ринку міських земель, яка має обслуговувати процес перерозподілу земельних ресурсів як за функціональним призначенням, так і за галузевими особливостями. Відповідно, вагомого значення набуває проблема ефективного функціонування інститутів інфраструктури, що трансформуються в суб'єкти земельних відносин. Потребує імплементації й низка еле-

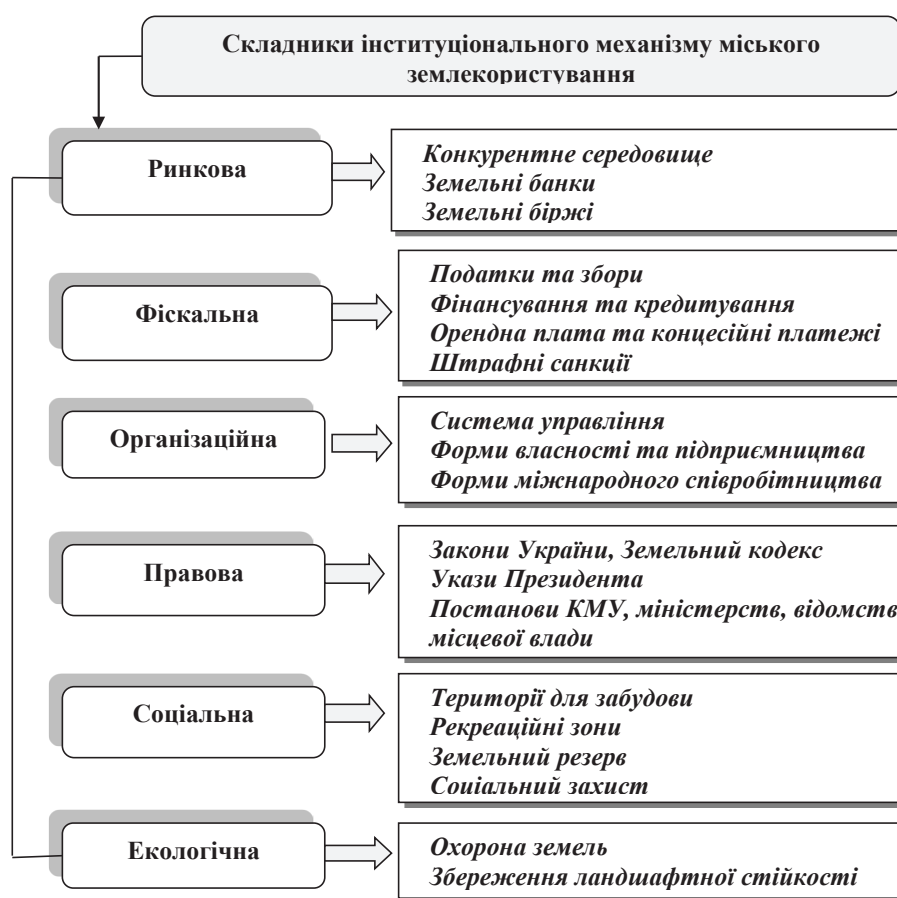


Рис. 3. Модель інституціонального механізму міського землекористування

ментів загальної ринкової інфраструктури, що забезпечить повноцінне залучення земельних ресурсів у господарський оборот.

Важливою є й реалізація фіскального складника міського землекористування через її диференціацію щодо застосування різних видів податків і зборів. Необхідно уніфікувати й підходи до визначення бази оподаткування. На думку фахівців, величина рентного доходу має бути основним детермінуючим чинником, від якого необхідно відштовхуватися під час установаження ставок оподаткування [7, с. 230]. Даний складник передбачає також надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання й охорони земель у населених пунктах. При цьому фіскальне регулювання має стимулювати фінансування інвестицій в охорону та відтворення земельних ресурсів, а не тільки виконувати роль «багача» чи «прямника» для землекористувачів.

Організаційний складник упорядкування відносин володіння, користування та розпорядження міськими землями передусім потребує чіткого розмежування державного, приватного та комунального секторів землекористування. Важливо при цьому створити рівні умови для всіх об'єктів земельних відносин незалежно від їх майнового стану. Це стосується також правового та фіскального регулювання.

Своєю чергою, правові новації мають органічно вливатися в регіональну економічну політику, знімати перешкоди на шляху формування повноцінного ринку земель та його інфраструктури, сприяти ліквідації тіньового сектору у сфері нерухомості, підвищенню інвестиційної привабливості міських земель, оптимізації структури землеволодіння як за інституціональними власниками, так і за функціональним призначенням, подоланню процесів лобіювання владними структурами своїх інтересів у питаннях землекористування. Потребують удосконалення й правові засади запровадження в Україні концесійного режиму підприємницької діяльності через належний методичний та методологічний його супровід у сферу міського землекористування, адже ділянка землі це не тільки суб'єкт господарської діяльності чи елемент інфраструктури, а невід'ємна складова частина національного багатства, що має конкретну просторову та територіальну прив'язку, що безпосередньо стосується умов життєдіяльності місцевого населення.

Крім того, питання володіння та користування земельними ресурсами виходять на перший план у зв'язку з відсутністю системи протизаги між найбільш зацікавленими сторонами (державою, землекористувачами, населенням) і є основними чинниками споживацького ставлення до даного ресурсу [8, с. 42]. Відповідно, правовий складник має згладити ту системну колізію, яка нині має місце в розподілі повно-

важень між державними органами управління земельними ресурсами та органами місцевого самоврядування. Для цього слід оформити правові засади чіткого розмежування їхніх прав і повноважень. Органи місцевого самоврядування мають визначати цілі, пріоритети, способи та методи землекористування в містах, а підрозділи Держгеокадастру – виконувати радше дорадчу функцію через консультативне, методологічне та методичне забезпечення відносин на ринку міських земель.

Соціальні й екологічні пріоритети мають реалізовуватися через постійний моніторинг земельних ділянок у місцях концентрації населення. Потребують подальшої конкретизації умови землекористування в місцях організації та реорганізації рекреаційного бізнесу та проведення дозвілля населення.

Важливо акцентувати увагу і на тому, що у розвинених країнах давно набули поширення принципи вільного доступу громадськості до всіх видів інформації про стан навколишнього середовища і загальнонаціонального обговорення проектів будівництва чи діяльності найважливіших господарських об'єктів з погляду їх впливу на екологічну рівновагу. Відсутність інститутів громадянського суспільства в країнах пострадянського табору призвела до гегемонії промислового та фінансового олігархату у важливих сферах життєдіяльності та знівелювала фундаментальні принципи, за якими функціонує громадянське суспільство. Це дає підстави стверджувати, що розвиток інститутів громадськості є одним із соціальних пріоритетів у збалансуванні сфери землекористування.

В. Гесць розглядає масові громадські інститути як структури, що протидіють невиннованому втручанню держави в економічні процеси, при цьому зростає цінність професіональних та моральних якостей людей. Учений правомірно зазначає, що для забезпечення успішного розвитку необхідні не лише довіра населення до процесів перетворень і врахування мотивів, які формують цю довіру, а й інституціональні перетворення, завдяки яким така довіра (тобто ставлення до того, що відбувається) реалізується. Насамперед це стосується інституту власності, завдяки якому в населення виявляються мотиви до активності як господарської, так і суспільної [9, с. 9].

Під час формування збалансованого інституціонального середовища сфери міського землекористування важливо враховувати й сучасні тенденції активізації глобалізаційних процесів, що призводять до поглиблення розриву між багатими та бідними країнами. Отже, у зовнішнє інституціональне середовище сфери землекористування необхідно впровадити інститути, що стануть протекціоністськими засобами обмеження надмірного та екологічно небезпечного впливу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Досягнення умов ефективного міського землекорис-

тування – надзвичайно актуальна проблема сучасного соціально-економічного і суспільно-політичного життя країни. Це зумовлено якісно новими явищами, структурними зрушеннями в господарському комплексі України, її розвитком в умовах ринкової економіки, цивілізованих земельних відносин у населених пунктах. Проведене дослідження дає підстави до основних проблем міського землекористування віднести: інституціональну неповноцінність ринку землі; нерозробленість системи довгострокового кредиту, насамперед іпотечного, а також системи реєстрації об'єктів нерухомості і угод з ними; повільне врегулювання ціноутворення і тарифів, у тому числі у сфері комунального права; цілковите перекидання відтворення міської інженерно-транспортної інфраструктури на міський бюджет чи бюджет містоутворюючих підприємств; невирішеність питання титульного страхування; недосконалість і суперечливість нормативно-правової бази землекористування.

Сьогодні в Україні необхідно сформувати такий управлінський механізм, який буде запо-

рукою ефективного використання міських земель. Магістральним напрямом трансформації інституціонального механізму землекористування в містах має стати синхронна модернізація всіх його складників, інакше зміни втратять системний характер і породжуватимуть нові проблеми. Інституціональні зміни носитимуть комплексний характер лише тоді, коли системні перетворення та перетворення фінансової системи будуть доповнені подальшою трансформацією відносин власності у бік ефективнішого використання окремих елементів національного багатства на основі справедливого вибору форм власності виходячи із прийнятої системи критеріїв, яка є адекватною ринковим умовам. Конструктивне вирішення даних завдань потребує подальших наукових досліджень, адже впровадженню нових інститутів, як правило, притаманних ринковій економіці, мають передувати сприятливі інституціональні передумови, що унеможливлять їх деструктивний вплив на усталену систему суспільних відносин у міському землекористуванні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інституціональне забезпечення міського землекористування: сучасний стан та перспективи удосконалення: [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян, Ю.А. Мосійчук. – К.: НАУ, 2005. – 208 с.
2. Мордвінов О.Г. Управління аграрним природокористуванням в умовах ринкової трансформації: [монографія] / О.Г. Мордвінов. – К.: УАДУ, 2000. – 344 с.
3. Пустовійт Р.Ф. Особливості економічної поведінки в перехідній економіці України (інституціональний підхід): автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Р.Ф. Пустовійт. – К., 2006. – 36 с.
4. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: [монографія] / О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук [та ін.]. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
5. Райта Ю.В. Формування інституціонального середовища підприємницької діяльності в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Ю.В. Райта. – Львів, 2006. – 20 с.
6. Голян В.А. Природокористування як сфера економічних відносин: суперечності та пріоритети / В.А. Голян // Економіка та держава. – 2007. – № 6. – С. 20–22.
7. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональне забезпечення землекористування: теорія і практика: [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: НАУ, 2006. – 260 с.
8. Механізм регулювання земельних відносин / М. Ступень, С. Рогач, І. Рій // Економіст. – 2015. – № 2. – С. 42–43.
9. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. акад. НАН України В.М. Гесця. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
10. Офіційний веб-сайт Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: land.gov.ua.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5.024.5

MIGRATION AND THE LABOUR MARKET: THE ROLE OF STATE POLICY OF UKRAINE IN THE REGULATION OF THE LABOUR MIGRATION

МІГРАЦІЯ ТА РИНОК ПРАЦІ: РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У РЕГУЛЮВАННІ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Bakhcheva I.L.

Master in Finance and Credit, Dnipropetrovsk State Financial Academy,
Master in Human Rights and Democratization,
Center of European Studies at the Yerevan State University
and Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

In the article the issue of labour migration is analyzed on the example of Ukraine. The research is looked into the interconnection of the state migration policy and labour market equilibrium from the academic perspective as well as from the public perception. The article contains the detailed analyses of the migration policy of Ukraine as well as investigation of migration moods in the country.

Keywords: migration, labour migration, migration policy, Ukraine.

У статті розглянуто питання трудової міграції на прикладі України. Розглянуто взаємозв'язок державної міграційної політики і рівноваги на ринку праці з боку академічного та соціального аналізу. Зроблено детальний аналіз міграційної політики України, а також дослідження міграційних настроїв у країні.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, міграційна політика, Україна.

В статье рассмотрен вопрос трудовой миграции на примере Украины. Выявлена взаимосвязь государственной миграционной политики и равновесия на рынке труда со стороны академического анализа и восприятия населением. Осуществлен детальный анализ миграционной политики Украины, а также исследованы миграционные настроения в стране.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, миграционная политика, Украина.

Relevance of the research topic. The migration processes reflect the general economic and political performance of the states. The history of European civilization is illustrated by a number of geopolitical ruptures, which on background of prolonged unfavorable economic situation, evoked the numerous migration waves, starting with intra- state migration in the Western Europe and ending with economic migration processes from African and Asian countries. The modern trends of migration flows indicate an increase in the migrant's quantity around the world, which changed their country of residence with an aim of further employment. Not seeing the job prospects and the possibility of decent earnings in the country of actual residence, the future migrants start to explore the better living and working conditions in more developed countries.

The example of Ukraine demonstrates how the sharp political crisis with the subsequent escalation of the military conflict caused has led to the economic recession and subsequent intensification of emigration processes. The mass jobsite cuts and bankruptcy of enterprises along with the abrupt devaluation of the national currency has evoked an increase in the unemployment rate that has become a motivating factor for the Ukrainians to look for an employment abroad. On the other hand, one can notice a certain percentage of non-residents employed in the enterprises of Ukraine, especially on those which have a foreign investment share in the authorized capital, which also should be included to the scope of research. The given article is aimed to investigate the current state migration policy of Ukraine and its influence

of labour market situation as well as to define the profile of emigrant from Ukraine. The used methods to reach the aim are surveying, SWOT-analyses, comparative methods, legal analyses.

Results of research. In the contemporary world, irrespective of the chosen governance model, the state authority in a varying degree regulates all essential spheres of the public life, including the immigration and emigration policies. Since the labour migration is a consequence of the "large differences in prosperity and perspective in different parts of the world" [1, p. 29-36] with a natural attempt of individuals to pursue better living standards of life, there is clear arrangement of states on more desirable and less desirable immigration destination.

Generally, the migration policy can be defined as a part of public policy, which is aimed on the regulation of migration flows on the national level in order to meet the domestic needs of the state. The migration policy of a particular state largely depends on the wide range of domestic and international factors. For instance, if there is a deficit of the labour force in domestic economy there is a higher probability of migrant-friendly policy; however, in practice such approach is implemented towards the particular group of economic migrants, which forms the immigration profile of the state.

Furthermore, the position of state in the global stage, including economic, social, climate dimensions largely defines the course of governmental migration policy. The state with a weaker position, i.e. ongoing economic recession, possible military conflict and strained state of war, political instability is usually less attractive to the migrants; thus, as a result of the relatively low migrant flow, the state faces with a less tension and conflict points during immigration process. The most prosperous and economically attractive states and supra-state organizations, such as the US, Canada, Australia, and the European Union, on other hand, have the migration policy, which complicates access to the labour market.

In order to evaluate the effect of migration and migration policy on labour market there is a need to arrange migrants on skilled and non-skilled migration in the global social science. In accordance with the OECD research both type of labour migrant makes their positive contribution to labour market due to excess of the contributed amount of payable tax in comparison with lower receivable social benefits; increasing labour-market flexibility, enhancing human capital development of receiving countries etc [7]. However, there is widespread opinion among scientists and researchers that such phenomena as labour migration can be an obstacle in terms of economic and social development of recipient countries. Thus, Dr. Martin Ruhs and Dr Carlos Vargas-Silva suggest that the influence of immigration on the labour market of hosting country is largely depends on the three main factors: skills of migrants, the skills of exist-

ing workers, and the characteristics of the host economy [19]. The respective scholars do not find the correlation between migration and a negative impact on the employment of non-migrant workers, but they admit the possible negative influence on the labour market during economic recession [19]. The temporary fluctuations will be smoothed in the long-term perspective [19].

On the contrary, Giovanni Peri and Chad Sparber substantiate the expected decline in the level of wages in the recipient country in case of substitutability of relatively educated "native" workers with less educated migrant work force [17]. At the same time, Brucker and Jahn also consider economic migration as a potential source of unemployment level increasing, mostly in the rigid sector [7]. Simultaneously, the research on the example of the Great Britain represents the low impact of the migration flows on the system of wages and salaries on the labour market, whereas it can cause the changes in the allocation of the income among society [19]. Due to the empirical evidences, there can be also noticed small changes in the wage distribution: "low-waged workers lose while medium and high-paid workers gain" from the inflow of economic migrants [7].

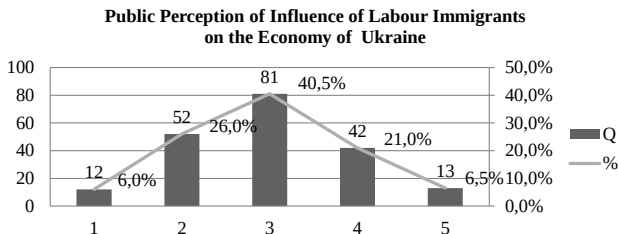
On the other hand, one can consider the inflow of new actors on the labour market as an incentive to competition and development. According to the theory of labour market equilibrium, the higher demand will be on the market with the same level of supply, the greater competition will be for a one working place, hence the employer can select the employee, who will be make the tasks with the higher quality. Such scheme can be non-zero game for socium, however, the factor of "prejudice and fears in the public dialogue" [5] towards migrants (especially unskilled) can be an obstruction to enforce the equality principle.

An issue of emigration impact on labour market and domestic economy of the country of emigration is much less discussed in literature. According to the theory of the market equilibrium, the mass emigration can lead to the deficit of labour force in the domestic economy. Bearing in mind that the emigration wave is traditionally begins with a drain of more qualified citizens abroad, thus, such process will substantially decrease the human potential and capacity to the active economic and social development of region. On the other hand, there should be noticed the increasing of the currency inflow in the domestic economy from the emigrants' side in the form of remittance. Furthermore, it can be considered as an investment in the human capital in case whether emigration is a temporary decision and emigrant after the certain period will come back to the country of residence.

Important factor to shift the impact of economic migration to the positive ones is a public perception of migration processes within society, because the positive perception will mean more opportunities for migrants to self-realization, thus, to unlock the

potential in favor of economic, cultural and social development of hosting country.

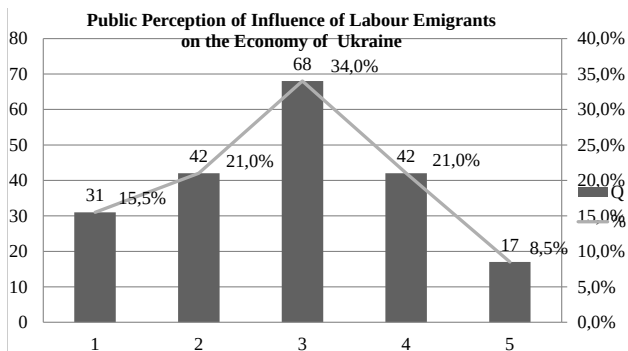
To estimate the public perception of influence of labour immigrants on the economy of Ukraine during September-June, 2016 there was conducted the online social survey among Ukrainian society. The sample consists of 200 respondents from different region of Ukraine and represented by all age groups.



Picture 1. Public Perception of Influence of Labour Immigrants on the Economy of Ukraine

* Source: based on the results of the online survey

According to the conducted survey the public perception of influence of labour emigrants and immigrants on the economy of Ukraine on the 5-rate scale (where 1 is the most negative effect and 5 is the most positive) has approximately the same estimation by public. The majority of respondents marked the phenomenon of labour emigration on the average level, which can be interpreted as a lack of awareness about the effect of immigration.



Picture 2. Public Perception of Influence of Labour Emigrants on the Economy of Ukraine

* Source: based on the results of the online survey

Simultaneously, the allocation of responses on the estimation of the labour emigrants on the economy of Ukraine was more gradual with higher percentage of estimation of the phenomena as those, which has negative consequence for economy of Ukraine, which can be connected to the one-side analyses of the issue. Thus, among positive sides of emigration is a possibility of poverty reduction in the country of origin, which is especially relevant in the period of economic recession. On statistics, emigrants transfer part of earnings from abroad in foreign currency, which can be considered as financial "injections" in the economy. Simultaneously, it is also significant from the state side to stimulate

spending inside country, which can multiply effect from the "injections". There is also a great impact of the return after emigration, because in this case one can also estimated the foreign experience of specialists as a transfer of skills and a contribution in the human capital in a country as well as a motivation for positive reforms in both societies.

In order to regulate migration in the countries the states and inter-states organizations implement the migration policies, which reflect the position of the state towards accepting or not-accepting migrants. However, the migration policies are rarely blanket approaches, which means implementation of the special migration policy towards particular groups of migrant; for instance, as in Germany in the beginning of the 21st century, when government tried to attract the qualified specialist from abroad in order to satisfy the needs of the economy [10].

Simultaneously, such selectivity in the forming of desirable or possible migrant profile can have veiled reference on the discriminatory policy of the government. The very vivid case of the discriminated labour immigration policy is Australia. The state, which used to be the country of immigrants, had been criticized for a long time for its doctrine of the openly proclaimed "White Australia" policy until 1975 [9] and the rule of mandatory detention of newcomers as the asylum seekers with the usage of extraterritorial allocation principle in Papua New Guinea and Nauru [8] and simultaneous anti-migration media campaign [3]. Prime Minister Malcolm Turnbull justified such approach for the issue of national security and the necessity to protect the border [18].

Thus, a conclusion can be made that the migration policy has a great role on the migration flows in and out of the country, the balance of which largely depends on the economic and social opportunity to have a better living and employment conditions. The migration processes can also have a great impact on the labour market, especially in the time of downturn. However, there is a scientific rationale that in the economic terms the immigrants usually produce the fiscal surplus, which means the paying more taxes then consumption of the state social benefits [7]. On the other hand, if we shift the focus of the effect of migration on the host countries to the countries of origin, there can be noticed the allocation of global welfare though the transfer of funds to the families in the developing countries [5].

The migration policy of Ukraine has gone through the vast changes during the last decade. The pivotal direction of the current state position on migration policy is represented in the Concept of State Migration Policy of Ukraine [25]. The main reformation processes were devoted to the institutional aspect, namely, there was established the State Migration Service of Ukraine [6] with subsequent creation of 27 regional departments, which take function of migration and registration of natural persons and the regulation of refugees' issues [16]. Nevertheless, the function of the labour

migration regulation remains in the authority of the State Employment Service, which means absence of integrity in terms of regulation and administration of labour migration [15].

The peculiarity of the migration policy formation in Ukraine is the intensifying of reformation only in regard of visa liberalization process and possibility of European integration [21]. For instance, the first clear formulation of migration policy postulates was initiated only after the receiving of the Action Plan for liberalization of the EU visa regime for Ukraine [23]. The process is still pending because of the gross political and academic dialogue on the content of the Conception.

Next stage within the given framework is the implementation of permanent monitoring mechanism of the migration flows on the territory of Ukraine, including the illegal migration. Since Ukraine is used to be the transit state for the migration routes from East to West, from South to North, this step is essential to make the migration flows through, in and out the country more transparent and accountable. In the practical terms, it means the elaboration of migration profile of the country [13] as well as the estimation of the migration risks, based on the migration statistics [14]. Ukraine is also going through the implementation of the Unified State Demographic Registry [12]. The latter was largely criticized by its gross net cost of implementation and exaggerated state access to personal information [21].

Considering all the mentioned drawbacks as well as strong recommendations from the EU side the process of drafting of new migration policy document is on the political agenda of Ukraine. During the discussion stage the state authorities should consider all positive and negative sides of existing national Conception on the migration policy as well as take into account the political, demographic and economic situation in country, which remains

unstable and to some extent even critical. The reformation of the migration policy regulation opens the door of new opportunities to Ukraine, in particular it means the approximation to the European standards of migration policy regulation. On the other hand, Ukraine can face with the particular risks during reformation process, such as insufficient financial support because of budget deficit, brain drain as a consequence of durable non-effective regulation of the scope of remuneration and corruption risk, the probability of which remains extremely high due to the Transparency International Corruption Perception Index 2015 [20].

In order to analyze the strengths and weakness of the contemporary migration policy of Ukraine as well as the potential risks and opportunities on terms of the labour migration and labour market regulation, there has been conducted a special tailor-made SWOT-analyses (table 1).

Since in the recent years Ukraine would be rather a country of emigration than a popular immigration destination in terms of labour migration, there was analyzed attitudes towards possibility of emigration among the Ukrainian citizens and defined the profile of potential emigrant during online survey.

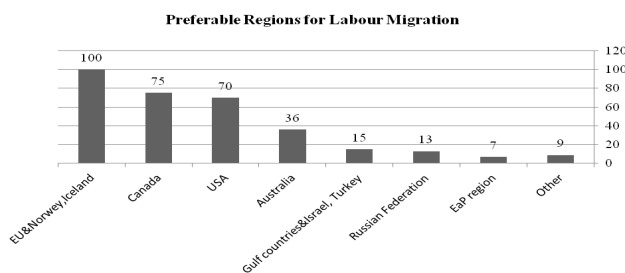
6 of 10 respondents do not believe that Ukrainian labour market can provide the decent workplace, the 75% of which are the people under 30 years old. Almost 25% consider Ukraine as a place, which can offer adequate working conditions, whereas more than 15% cannot decide. Simultaneously, near 80% of respondents are interested in the obtaining the international working experience. At the same time, approximately four of five respondents have no previous experience in foreign employment. Also it is remarkable that near 82% of those, who have previous experience of working abroad, are ready to repeat such an experience.

Table 1

SWOT-Analyses of the Migration Policy of Ukraine

Strengths	Weaknesses
- conclusion of a bilateral treaties on the labour migration issues with a range of countries-recipients and donors of the migration flows in Ukraine; - institutional reform at the migration service; - duality in regulation of migration issues at the central and local level, which takes into account the peculiarities of migration by region	- delay of the process of formation of new state migration policy; - non-strategic character of the existing migration policy conception [22]; - lack of public awareness about migration policy transformation process [22]; - the non-competitiveness of Ukrainian employment sector, which lead to brain drain; - inconsistency of the work of ministries and departments [22]
Opportunities	Threats
- access to visa-free regime via effective regulation of migration; - increasing the economic attractiveness for the foreign investors through the simplification of employment of non-residents; - facilitating the return of emigrants via "wise" migration policy; - amendment and harmonization of the legislation basis in the scope of migration	- lack of budgetary support to the reform due to the economic recession; - risk of the negative impact of the migration tendencies on the national labour market [24]; - threat of increasing of illegal labour migration or usage of Ukraine as a transit state to illegal migration to the EU; - risk of the increasing drain of qualified workforce [24]; - corruption risk

Only a quarter of respondents have an experience of working abroad. The most popular working destination was the EU, the US, Russian Federation and Turkey. There were also respondents with working experience in Israel, Canada, Armenia, the UAE and Malaysia. The most preferable destination is the European Union, where exactly half of respondents would like to go for a working purpose. Among the EU states the most popular was Germany, Poland, France and Denmark. Basically, there were several incentives from the side of interviewees. Firstly, this is the closest mentally and geographically region for Ukraine. Additionally, the factor of attractiveness is the political and economic stability in this region as well as high social standards, including the decent working and living conditions and remuneration amount. For some respondents there was an opportunity of the professional realization, because their professions are higher demanded and more valuable in the European Union countries, for instance, scientist and engineers. The transparency of employment process as well as accountability and low corruption level are the pivotal factors for interviews to emigrate to the EU for labour purpose.



Picture 3 Preferable Regions for Labour Migration

* Source: based on the results of the online survey

Also the respondents name the personal reason for labour migration in the European Union, the most popular of which are such as follows: previous study experience in the region and knowledge of European languages. Thus, the 43% of the respondents are able to work at least in the one foreign language, whereas near 28% know 2 foreign languages at the level of working proficiency. Each fifth respondent is able to communicate on the 3 foreign languages. 4% of respondents know 4 or more foreign languages and the same amount knows none foreign language at good level (mainly aged 18-23).

For those, who have chosen Canada as a preferable place for labour emigration, the motivation was defined by the high social standards of living and developed economy. Simultaneously, the factor of developed Ukrainian diasporas in the country, clean environment and climate conditions as well the high level of tolerance in society have played a great role in the rising attractiveness for labour migration. The main incentives for the US labour migration is the attractive and stable working environment, positive corporate culture in the hiring companies as well as possibility to organize the worth living conditions. The respondents, who would like to migrate in the EaP region, substantiate their decision with the geographical location and the reason of repatriation, however there would noticed the issue of gender inequality in the South Caucasus countries, which woman can probably face with.

The 60% of respondents were female and 40% are of male gender. 64% obtained the master or equivalent degree and almost 19% have bachelor diplomas. The PhD or higher degree is hold by almost 9% of interviewees. The main group of respondents was 18-23 years old (almost 50%) and thirds of targeted group was adults aged 18-23. Approximately 10% was of 31-49 years old. 5% are juveniles and 1% is people of above 50 years old.

Summary of the research. On the background of the migration flows intensification in Ukraine because of the political and economic instability, the issue of state migration policy and its impact on labour marker arise again with high level of relevance. Nowadays the vast majority of scholars estimate the low level of correlation between the migration policy and labour marker equilibrium in the long-term perspective, though the short-term fluctuations are still possible. Simultaneously, the analyses of state migration policy of Ukraine reveal that despite some progress in the reformation there is a wide range of issues to solve, such as amendment and harmonization of the legislation basis, for reaching the targeted goals. On the other hand, there is a trend of activation of the intention of Ukrainians (especially among young people) to find employment abroad, which was identified by the conducted survey. Such findings emphasize the relevance and urgency of the "wise" migration policy reformation for Ukraine as well as push for re-thinking the mechanisms of labour market regulation in the field of increasing attractiveness of domestic employment.

BIBLIOGRAPHY LIST:

1. A New European Employment Migration Policy (Electronic resource) / Van Os Van, Den Abeelen, Teun J.P. // Innovative Concepts for Alternative Migration Policies: Ten Innovative Approaches to the Challenges of Migration in the 21st Century. – Amsterdam University Press, 2007. – Mode of access: <http://www.jstor.org/stable/j.ctt46msqg.6>
2. Action Plan for liberalization of the EU visa regime for Ukraine. (Electronic resource). Mode of access: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244813273

3. Bartlett E. How times have changed with Australia's immigration policy. (Electronic resource). – 2014. Mode of access: <http://indy100.independent.co.uk/article/how-times-have-changed-with-australias-immigration-policy--x1szcBmMIg>
4. Brucker H. The Labour Market Challenge: Does International Migration Challenge Labour Markets in Host Countries? A Critical Review of the Recent and Traditional Literature. EU-US Immigration Systems. – № 21. – European University Institute, 2011.
5. Dadush U. The Effect of Low-Skilled Labour Migration on the Host Economy. (Electronic resource). Mode of access: http://www.knomad.org/powerpoints/working_papers/Effect%20of%20Low%20Skilled%20Labour%20Working%20Paper%201.pdf
6. Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine No 360 On Approval of the State Migration Service of Ukraine. (Electronic resource). Mode of access: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/360-2014-%D0%BF>
7. Dumont J. C. Is migration good for the economy? – Migration Policy Debates (OECD). (Electronic resource). Mode of access: <https://www.oecd.org/migration/OECD%20Migration%20Policy%20Debates%20Numero%202.pdf>
8. Farrell P. Could Australia's 'stop the boats' policy solve Europe's migrant crisis? (Electronic resource). Mode of access: <http://www.theguardian.com/world/2015/apr/22/could-australia-stop-the-boats-policy-solve-europe-migrant-crisis>
9. Foulkes C. D. Australia's Boat People: Asylum Challenges and Two Decades of Policy Experimentation. (Electronic resource). – 2012. Mode of access: <http://www.migrationpolicy.org/article/australias-boat-people-asylum-challenges-and-two-decades-policy-experimentation>
10. Hagen-Zanker J. Migration policy: three things to know about 'Fortress Europe' (Electronic resource) / Hagen-Zanker J., Mallet R. / Mode of access: <https://www.odi.org/comment/9995-migration-policy-fortress-europe>
11. International Migrants Day on 18 December at United Nation. (Electronic resource). Mode of access: <http://www.un.org/en/events/migrantsday/>
12. Law of Ukraine on the Unified State Demographic Register and documents that confirm the citizenship of Ukraine, identity the person or her special status (Electronic resource). Mode of access: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5492-17>
13. Migration Profile at the Official site of the State Migration Service of Ukraine. Accessed (Electronic resource). Mode of access: <http://dmsu.gov.ua/mihratsiinyi-profil/1077-mihratsiinyi-profil>
14. Migration Risks at the Official site of the State Migration Service of Ukraine. (Electronic resource). Mode of access: <http://dmsu.gov.ua/mihratsiinyi-profil/3611-migratsijni-riziki>
15. Official site of the State Employment Service of Ukraine (Electronic resource). Mode of access: <http://www.dcz.gov.ua/>
16. Official site of the State Migration Service of Ukraine. (Electronic resource). Mode of access: <http://dmsu.gov.ua/>
17. Peri G. Task Specialization, Immigration, and Wages (Electronic resource) / Peri G., Sparber C. // Centre for Research and Analysis of Migration. Mode of access: http://www.cream-migration.org/publ_uploads/CDP_02_08.pdf
18. Phippen J. W. Australia's Controversial Migration Policy. (Electronic resource). Mode of access: <http://www.theatlantic.com/international/archive/2016/04/australia-immigration/480189/>
19. Ruhs, M. The Labour Market Effects of Immigration (Electronic resource) / Ruhs, M., Vargas-Silva C. / University of Oxford Press. – 2015. Mode of access: <http://www.migrationobservatory.ox.ac.uk/briefings/labour-market-effects-immigration>
20. The official site of Transparency International. Mode of access: <https://www.transparency.org/cpi2015/>
21. Малиновська О.О. Міграційна політика в Україні: формування, зміст, відповідність сучасним вимогам / О.О. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_Briefing_Series/PB_01_migration_2013_ukr.pdf.
22. Малиновська О.О. Щодо необхідності розробки і затвердження нової редакції Концепції державної міграційної політики України / О.О. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1762/>.
23. Малиновська О. Завдання міграційної політики України в світлі візового діалогу з ЄС / О. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novisa.org.ua/upload/file/MalynovskaMigrationPolicyUKR.pdf>.
24. Орієнтовний перелік можливих міграційних ризиків, що можуть призвести до негативних наслідків у сферах міграції та інших пов'язаних сферах, на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dmsu.gov.ua/images/pro-dms/centr/risks1.pdf>.
25. Проект Постанови КМУ «Про затвердження Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dmsu.gov.ua/component/content/article/40-ukrainska/diialnist/normatyvna-baza/proekty-normatyvnykh-aktiv-hromadske-obhovorennia/3203-pro-zatverdzhennya-strategiji-derzhavnoji-migratsijnoji-politiki-ukrajini-na-period-do-2025-roku>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ БЕЗРОБІТТЯ НА ОБСЯГИ ВВП УКРАЇНИ

RESEARCH OF UNEMPLOYMENT'S INFLUENCE ON THE AMOUNT OF UKRAINIAN GDP

Вороніна А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровський державний технічний університет

Галаганов В.О.

студент
Дніпровський державний технічний університет

У статті досліджено вплив безробіття на обсяги та динаміку ВВП України. Побудовано парну лінійну економетричну модель взаємодії безробіття та ВВП та перевірено її на адекватність шляхом використання критерію Фішера. Доведено наявність кореляційного зв'язку між показниками чисельності безробітних та номінального ВВП. Розраховано обсяги недоотриманого ВВП, які втрачає Україна внаслідок перевищення фактичного рівня безробіття над його природними нормами. Рекомендовано заходи щодо зниження рівня безробіття та підвищення ефективності використання трудових ресурсів в Україні.

Ключові слова: рівень безробіття, валовий внутрішній продукт, економіко-математичне моделювання, кореляційно-регресійний аналіз, економетрична модель, закон Оукена, робоча сила.

В статье исследовано влияние безработицы на объем и динамику ВВП Украины. Построена парная линейная эконометрическая модель взаимодействия безработицы и ВВП и проверена на адекватность путем использования критерия Фишера. Доказано наличие корреляционной связи между показателями численности безработных и номинального ВВП. Рассчитаны объемы недополученного ВВП, которые теряет Украина в результате превышения фактического уровня безработицы над его естественными нормами. Рекомендованы пути снижения уровня безработицы и повышения эффективности использования трудовых ресурсов в Украине.

Ключевые слова: уровень безработицы, валовой внутренний продукт, экономико-математическое моделирование, корреляционно-регрессионный анализ, эконометрическая модель, закон Оукена, рабочая сила.

The article researches the impact of unemployment on the volume and dynamics of Ukraine's GDP; built a linear econometric model of interaction between unemployment and GDP and checked it for adequacy by using Fisher criterion; proves a presence of correlation between unemployment rates and nominal GDP; calculate an estimated amount of foregone GDP which Ukraine loses because of excess of the actual unemployment above its natural norms; recommends actions of reducing unemployment and improving the efficiency of labor in Ukraine.

Keywords: unemployment, gross domestic product, economic and mathematical modeling, correlation and regression analysis, econometric model, Okun's law, work force.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За останні три роки в Україні спостерігається поступове зростання номінальної чисельності безробітних та рівня безробіття. На ринок праці впливає низка негативних факторів внутрішнього та зовнішнього характеру, що сприяють економічній дестабілізації та посиленню дисбалансу на ринку праці. Водночас, незважаючи на зростання номінального ВВП, спостерігається зменшення обсягів реального ВВП, що також ускладнює економічний та фінансовий стан у державі. На думку А. Оукена, перевищення рівня безробіття над його природним рівнем призводить до збільшення частини недо-

отриманого ВВП, який країна втрачає внаслідок неповної мобілізації робочої сили [12, с. 276]. Отже, для покращення стану економіки України необхідно визначити взаємозв'язок між чисельністю безробітних та кількістю недоотриманого ВВП та розробити заходи щодо мінімізації безробіття.

Аналіз останніх досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням економіко-математичного моделювання займалися такі вчені, як С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко [4]. О.Л. Лещинський та В.В. Рязанцева досліджували структуру, етапи та специфіку кореляційно-регресійного аналізу для економічних моделей

[2]. О.В. Чернявська досліджувала український ринок праці та його специфічні особливості [12]. Г.В. Монастирська займалася вивченням мотиваційних підходів до зайнятості населення [3]. Проте недостатньо дослідженими залишаються проблеми визначення зв'язку між рівнем безробіття та обсягами недоотриманого ВВП шляхом використання методів економіко-математичного моделювання, застосування економічних методів для аналізу статистичної інформації динамічного характеру.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної статті є дослідження впливу безробіття на динаміку зміни валового внутрішнього продукту України засобами економіко-математичного моделювання; надання рекомендацій щодо мінімізації втрат ВВП шляхом найбільш повного та ефективного використання трудових ресурсів в Україні.

Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для дослідження сили взаємозв'язку між показниками безробіття та ВВП необхідно скористатися інструментами та методами економіко-математичного моделювання, а саме кореляційно-регресійним аналізом економічної моделі.

Для аналізу вибірок сукупності певних числових значень використовуються методи кореляції, інтерполяції та екстраполяції [7; 8].

Необхідно зазначити, що використання методів інтерполяції та екстраполяції є недоцільним для дослідження взаємодії динамічних рядів чисельності безробітних та ВВП. Отримані статистичні дані, що є базою для розрахунків, не мають прогалів, які необхідно заповнювати, тобто є цілісними і не потребують інтерполяційного аналізу. Недоцільність використання екстраполяції проявляється в тому, що перенесення висновків за частиною вибірки на всю досліджувану сукупність може призвести до зниження об'єктивності суджень стосовно взаємозв'язку між показниками та до порушення адекватності отриманих результатів дослідження. Отже, найбільш ефективним методом для дослідження взаємозв'язку між статистичними показниками є кореляційно-регресійний аналіз, а саме побудова класичної лінійної економічної моделі [4, с. 120].

Першим етапом кореляційно-регресійного аналізу є збір інформації, його обробка та форматування для отримання можливості проведення найбільш об'єктивних розрахунків. Інформаційною базою для проведення розрахунків є статистичні дані Державної служби статистики України (табл. 1) [6].

Припустимо, що чисельність безробітних буде регресором економічної моделі (X), тобто фактором, що впливає на зміну результуючого показника. Номінальний ВВП у даному разі представлений регресантом (Y), тобто результуючою змінною, яку приймає значення залежно від зміни показника X.

Таблиця 1
Вихідні статистичні дані за 2006–2015 рр.

Рік	Чисельність безробітних, тис. осіб	Рівень безробіття, %	Номінальний ВВП, млрд. грн.
2006	1515	6,8	544,153
2007	1417,6	6,4	720,731
2008	1425,1	6,4	948,056
2009	1958,8	8,8	913,345
2010	1785,6	8,1	1082,569
2011	1732,7	7,9	1316,6
2012	1657,2	7,5	1408,889
2013	1576,5	7,2	1454,931
2014	1847,6	9,3	1566,728
2015	1654,7	9,1	1979,458

Наступним етапом дослідження є параметризація моделі, тобто визначення параметрів отриманої економічної моделі та їх числових значень. Для розрахунку параметрів використовують формули [5, с. 125]:

$$\begin{cases} a_1 = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\overline{x^2} - \bar{x}^2} \\ a_0 = \bar{y} - a_1 \cdot \bar{x} \end{cases} \quad (1)$$

Після проведення параметризації моделі необхідно розрахувати значення лінійної моделі Y на основі отриманих показників (табл. 2).

Таблиця 2
Параметри лінійної економічної моделі

X*X	X*Y	Лінійна модель Y
2295225	824391,795	-2745,543949
2009589,76	1021708,266	-5445,905443
2030910,01	1351074,606	-5237,972063
3836897,44	1789060,186	9558,567252
3188367,36	1933035,206	4756,692398
3002249,29	2281272,82	3290,068959
2746311,84	2334810,851	1196,872934
2485352,25	2293698,722	-1040,490234
3413625,76	2894686,653	6475,608339
2738032,09	3275409,153	1127,561807
27746560,8	19999148,26	414668,2402

Отримані розрахункові значення моделі Y дають змогу побудувати лінійну економічну модель засобами лінії тренду (рис. 1).

Не менш важливою є побудова лінійної економічної моделі засобами електронних таблиць на основі розрахованих параметрів та агрегатів (рис. 2).

Для аналізу сили лінійної залежності необхідно розрахувати коефіцієнт кореляції (r_{xy}):

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sqrt{\overline{x^2} - \bar{x}^2} \cdot \sqrt{\overline{y^2} - \bar{y}^2}} \quad (2)$$

За результатами проведених розрахунків було отримано значення $r_{xy}=0,32$. Оскільки $r_{xy}>0,3$, можна стверджувати, що між досліджу-

ваними показниками існує кореляційна залежність, проте певною мірою слабка.

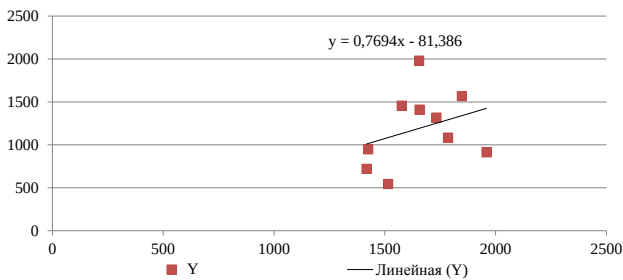


Рис. 1. Побудова лінійної економетричної моделі засобами лінії тренду

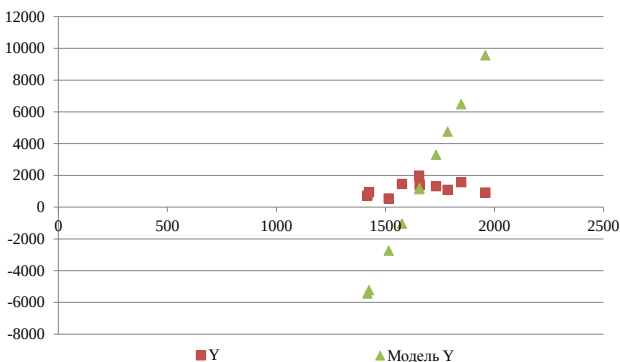


Рис. 2. Побудова лінійної економетричної моделі засобами точкового моделювання

Наступним етапом дослідження є перевірка отриманої економетричної моделі на адекватність за допомогою критерію Фішера. Суть даного методу полягає в розрахунку показників F-розрахункового та F-критичного на основі статистичних даних та отриманих параметрів. Якщо значення F-розрахункового більше F-критичного, то така модель є адекватною і на її основі можна робити висновки. Для розрахунку зазначених показників необхідно розрахувати показник «F-розрахункове» на основі параметрів та використати вбудовану функцію FРАСПОБР для визначення F-критичного [5, с. 44]. У результаті проведених розрахунків було встановлено, що $F_{\text{розрах}} > F_{\text{крит}}$ ($71,7 > 5,3$ відповідно), що свідчить про адекватність побудованої моделі та можливість її подальшого використання та аналізу.

Після побудови лінійної економетричної моделі, встановлення взаємозв'язку між показниками та доведення адекватності побудованої моделі можна провести розрахунок недоотриманого ВВП, який Україна втрачає внаслідок перевищення фактичного рівня безробіття над його природними нормами. Для цього можна скористатися законом Оукена, згідно з яким перевищення фактичного безробіття над його природним рівнем (за даними досліджень А. Оукена, 5%) на 1% призводить до зменшення обсягів ВВП країни на 2,5%. Формула для розрахунку потенційного ВВП, який країна могла б отримати за умови природного рівня безробіття, має вигляд [1, с. 411]:

$$Y^* = \frac{Y}{1 - \beta(u - u^*)}, \quad (3)$$

де Y^* – потенційний ВВП;
 Y – фактичний ВВП;
 β – емпіричний коефіцієнт чутливості;
 u – фактичний рівень безробіття;
 u^* – природний рівень безробіття.

Розрахунок потенційного та недоотриманого ВВП наведено в табл. 3 [6].

За даними таблиці можна зробити висновок, що внаслідок перевищення фактичного рівня безробіття над його природним рівнем економіка України втрачає значні грошові кошти. Сумарно за останні 10 років країна втратила 969,29 млрд. грн., що дорівнює ВВП за 2008 р. Отже, для покращення стану української економіки необхідно провести низку превентивних і протекційних заходів, спрямованих на мінімізацію безробіття, приведення її до природного рівня, мобілізацію трудових ресурсів та їх найбільш ефективне використання.

Таблиця 3
Розрахунок недоотриманого ВВП України за 2006–2015 рр.

Рік	Фактичний ВВП, млрд. грн.	Рівень безробіття, %	Потенційний ВВП, млрд. грн.	Недоотриманий ВВП, млрд. грн.
2006	544,15	6,8	569,79	25,64
2007	720,73	6,4	746,87	26,14
2008	948,06	6,4	982,44	34,39
2009	913,35	8,8	1 009,22	95,88
2010	1082,57	8,1	1 173,52	90,95
2011	1316,60	7,9	1 419,51	102,91
2012	1408,89	7,5	1 502,81	93,93
2013	1454,93	7,2	1 539,61	84,68
2014	1566,73	9,3	1 755,44	188,71
2015	1979,46	9,1	2 205,52	226,07

Окрім розрахунку обсягів недоотриманого ВВП, також актуальним залишається дослідження темпів приросту фактичного ВВП та ВВП за природного рівня безробіття у досліджуваному періоді (табл. 4).

За даними таблиці можна зробити висновок, що розрахунковий абсолютний приріст ВВП у досліджуваному періоді перевищує фактичний. Темпи приросту у відсотковому вираженні зберігаються на рівні фактичних показників, проте у кризові періоди темпи приросту ВВП за умови тільки природного безробіття (повної зайнятості) є більш стабільними.

Співвідношення приростів фактичного і розрахункового ВВП ілюструє рис. 3.

Таблиця 4

**Показники динаміки фактичного ВВП
і ВВП за умов повної зайнятості**

Рік	Фактичний абсолютний приріст ВВП, млрд. грн.	Розрахунковий абсолютний приріст ВВП, млрд. грн.	Фактичний темп приросту ВВП	Розрахунковий темп приросту ВВП
2006	103,15	103,13	23,39	22,10
2007	176,58	177,08	32,45	31,08
2008	227,33	235,57	31,54	31,54
2009	-34,71	26,78	-3,66	2,73
2010	169,22	164,30	18,53	16,28
2011	234,03	246,00	21,62	20,96
2012	92,29	83,30	7,01	5,87
2013	46,04	36,79	3,27	2,45
2014	111,80	215,83	7,68	14,02
2015	412,73	450,09	26,34	25,64



**Рис. 3. Динаміка зростання фактичного ВВП
і ВВП за умов повної зайнятості**

Отриманий графік дає змогу зробити висновок, що за умов повної зайнятості економіка більш адаптована до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього характеру і темпи зростання ВВП у кризові періоди зберігають тенденцію до зростання.

Не менш важливим залишається дослідження взаємозалежності між рівнем безробіття та рівнем інфляції в країні. У дане питання суттєвий внесок зробив А. Філіпс, який стверджував, що за умови перевищення фактичного рівня безробіття над його природними нормами темп інфляції знижуватиметься [1, с. 380–381]. Така тенденція спричинена тим, що тиск до зниження заробітної плати, індукований безробіттям, перевищує силу тиску до її зростання, тому рівень заробітної плати і витрати знижуються, а отже, знижуються й ціни, що уповільнює темп інфляції. Проте необхідно зазначити, що крива Філіпса стабільна за умови, що в національній економіці існує інерційний, тобто з року в рік однаковий, темп інфляції. Цей темп підтримується, доки немає зміщень у сукупному попиті або пропозиції на робочу силу. Динаміку зміни рівнів інфляції та безробіття в Україні ілюструє рис. 4.

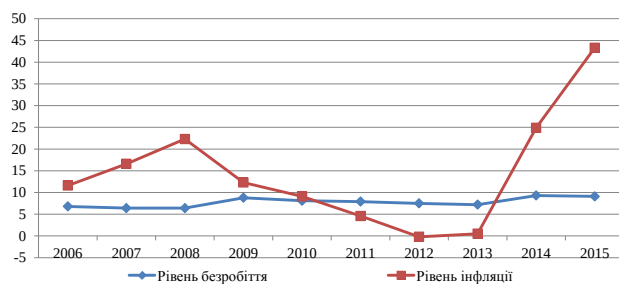


**Рис. 4. Взаємозв'язок між рівнем інфляції
та безробіття за 2006–2015 рр.**

За даними рис. 4 можна зробити висновок, що взаємозв'язок між рівнем інфляції та безробіття в економіці України є досить слабким. Це спричинено низкою факторів внутрішнього та зовнішнього характеру, до яких слід віднести: неінерційність рівня інфляції в економіці, дестабілізуючі економічні та політичні фактори зовнішнього впливу, зміщення попиту і пропозиції на робочу силу внаслідок прихованого безробіття.

Для зниження рівня безробіття необхідне:

1. Залучення працівників до проектів державних замовлень на будівництво об'єктів інфраструктури (мостів, доріг тощо). За допомогою даного методу американському уряду вдалося подолати безробіття у період Великої депресії. В Україні спостерігається принципово інша ситуація. Влітку 2016 р. тендер на будівництво дніпровського метрополітену виграла турецька компанія Limak, а в тендері на всеукраїнське будівництво і ремонт доріг активну участь бере ізраїльська компанія «Шапір» [9; 11]. Варто зазначити, що в процесі виконання даних проектів, окрім українців, залучатимуться іноземні працівники, що знизить кількість вільних робочих місць для українських громадян.

2. Посилення стимулювання експортоорієнтованої політики. Орієнтація економіки на експорт допомогла вийти з кризи таким країнам, як Японія, Південна Корея, ОАЕ. Уряди цих країн для відбудови післявоєнної економіки та пожвавлення активності на ринку праці проводили політику, спрямовану на посилення виробництва готової продукції на експорт і залучення в дані галузі найбільшої чисельності робочої сили, що призводило до зниження рівня безробіття і збільшення платоспроможності громадян. Варто зазначити, що Україна має значний потенціал для експорту готової продукції. У нашій країні ще за радянських часів було розвинуто базу для машинобудування та ракетобудування. Дніпровський «Південмаш» визнано одним із найбільших центрів ракетобудування у Східній Європі [5]. Нині дане підприємство займається проектом «Наземний старт» та «Морський старт», виготовляє для даного проекту ракети-носії «Зеніт-3SL» [10].

3. Стимулювання зайнятості населення за рахунок:

- створення робочих місць на базі розвитку підприємництва;
- створення умов для самозайнятості населення;
- профпідготовки і перепідготовки, професійної орієнтації населення;
- організації оплачуваних громадських робіт;
- забезпечення робочими місцями осіб з обмеженою можливістю використання трудового потенціалу;
- проведення інвестиційної та інноваційної політики, спрямованої на інтелектуальні технології управління зайнятістю;
- заохочення безробітних до пошуку роботи і працевлаштування;
- сприяння мобільності робочої сили, створення умов для переїзду у трудонедостатні регіони;
- формування умов для забезпечення роботою молоді;
- підвищення якості створюваних робочих місць та ефективності праці зайнятих [3, с. 116].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Економіко-математичне та економетричне моделювання є ефективним інструментом для дослідження та прогнозування економічних процесів у державі. Засобами кореляційно-регресійного аналізу було доведено взаємозв'язок між зміною чисельності безробітних та обсягів ВВП України. Дослідження трендових кривих і точко-

вого моделювання дає змогу провести як ретроспективний, так і перспективний аналіз ситуації на ринку праці та економіки в цілому. За умови доведеної наявності кореляційного зв'язку між показниками безробіття та ВВП можна розрахувати обсяг ВВП, який Україна недоотримувала впродовж досліджуваного періоду. Обсяги недоотриманого ВВП, спричиненого перевищенням фактичного рівня безробіття над його природними нормами, за період 2006–2015 рр. становив майже 1 трлн. грн., що є значною втратою для економіки України. Аналіз темпів приросту фактичного ВВП і розрахункового ВВП дав змогу зробити висновок, що за умов природного безробіття абсолютний приріст ВВП є більшим, а економіка країни є більш пристосованою до негативних факторів. Дослідження рядів динаміки рівнів безробіття та інфляції показали, що взаємозв'язок між рівнем інфляції та безробіття в економіці України є досить слабким. Така тенденція зумовлена неінерційністю рівня інфляції в економіці, дестабілізуючими економічними та політичними факторами зовнішнього впливу, зміщенням попиту і пропозиції на робочу силу внаслідок прихованого безробіття.

Отже, подальші дослідження повинні бути спрямовані на моделювання попиту на робочу силу в умовах кризи на мікроекономічному, мезоекономічному та макроекономічному рівнях; на аналіз сутності та причин незбалансованості між попитом і пропозицією на трудові ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія / В.Д. Базилевич, В.М. Попов. – К.: Знання, 2007. – 719 с.
2. Лещинський О.Л. Економетрія / О.Л. Лещинський, В.В. Рязанцева. – К.: МАУП, 2003. – 208 с.
3. Монастирська Г.В. Багаторівневість системи мотивації українського працівника / Г.В. Монастирська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – С. 115–118.
4. Наконечний С.І. Економетрія / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 520 с.
5. Офіційний сайт державного підприємства «Південний машинобудівний завод ім. А.М. Макарова» / Основні напрями діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yuzhmash.com/>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Показники чисельності безробітних за період 2000–2015 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Сайт економічних та економіко-математичних досліджень / Інтерполяція функцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://matlab.exponenta.ru/>.
8. Сайт інформаційно-аналітичного порталу «Гуманітарні технології» / Сутність екстраполяції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru>.
9. Дніпро: метро збудують турки // Дніпро-Прес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dnepri.press/2016/07/28/dnpr-metro-dostroyat-turki-podrobnosti/>.
10. Дніпровський «Південмаш» займається виробництвом ракет-носіїв «Зеніт–3SL» // Новий час [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nv.ua/techno/science/>.
11. Ізраїль буде брати участь у тендерах на будівництво і ремонт українських доріг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sud.ua/news/2016/09/28/95814-izrail-bydet-prinimat-ychastie-v-tenderakh-na-stroitelstvo-i-remont-ukrainskikh-dorog>.
12. Чернявська О.В. Ринок праці / О.В. Чернявська. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 522 с.

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

MECHANISMS OF MIGRATION'S REGULATION IN THE EUROPEAN UNION

Риндзак О.Т.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону,
Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України

У статті здійснено аналітичний огляд механізмів регулювання міграції населення в Європейському Союзі. На основі цього виокремлено шість пріоритетів регулювання міграційних процесів у країнах ЄС та виділено основні регулюючі інструменти по кожному з них. Визначено фокуси адаптації європейського досвіду для України.

Ключові слова: міграція населення, механізми регулювання, міграційне законодавство, міграційна політика, Європейський Союз.

В статье осуществлен аналитический обзор механизмов регулирования миграции населения в Европейском Союзе. На основе этого определены шесть приоритетов регулирования миграционных процессов в странах ЕС и выделены основные регулирующие инструменты по каждому из них. Определены фокусы адаптации европейского опыта для Украины.

Ключевые слова: миграция населения, механизмы регулирования, миграционное законодательство, миграционная политика, Европейский Союз.

This article provides an analytical review of mechanisms of migration's regulation in the European Union. On this basis, six priorities for regulation of migration processes in the EU are separated and the main regulatory instruments for each of them are defined. The focuses for adaptation of European experience in Ukraine are determined.

Keywords: migration, mechanisms of regulation, migration law, migration policy, European Union.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Складність і гострота проблем, пов'язаних з інтенсифікацією процесів міжнародної міграції населення, вимагають від європейської спільноти вироблення адекватних рішень та консолідації зусиль щодо врегулювання цих процесів, тому нині міграційна політика займає вагомe місце у системі співпраці країн Європейського Союзу (ЄС). Актуальність вивчення й адаптації досвіду ЄС у регулюванні міграцій визначається для України необхідністю виконання плану дій щодо її інтеграції до ЄС та важливістю вдосконалення державної міграційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значний внесок у розвиток теоретико-методологічних та прикладних основ формування, вдосконалення і реалізації міграційної політики України здійснили такі вітчизняні науковці: Западнюк С.О., Лібанова Е.М., Малиновська О.А., Пирожков С.І., Позняк О.В., Прибиткова І.М., Садова У.Я. Аналізу системи державного управління, інститу-

ційно-правовим аспектам регулювання міграційних процесів присвячено праці Афанасьєва К.К., Бандурка О.О., Мосьондза С.О., Олефіра В.І., Саїва С.С., Столбового В.М., Чехович С.Б. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Динамічність та складність міграційних процесів актуалізують якісно нові проблеми для України. Крім того, необхідність приведення основних нормативно-правових норм у міграційній сфері відповідно до європейських стандартів вимагає детальнішого вивчення досвіду ЄС у цій сфері.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналітичний огляд механізмів регулювання міграції населення в Європейському Союзі для його адаптації до умов України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оскільки ЄС є інтеграційним утворенням із дворівневою системою управління, то і міграційна сфера регулюється з урахуванням національних підходів та із уніфікацією їх під вигідні

всій спільноті стандарти. Узгодження інструментарію регулювання міграцій країн ЄС здійснюється також щодо інших європейських країн, що не є асоційованими членами, однак утворюють європейський економічний простір і можуть входити в зону Шенген (наприклад, Норвегія).

Міграційні процеси у межах європейського простору регулюються на основі низки принципів. Зокрема, це базові принципи системності, комплексності, об'єктивності, науковості, перспективності, ситуативності, законності, своєчасності, інноваційності [1, с. 43]. Окрім того, важливим є принцип мультикультуралізму, який передбачає рівноправне співіснування різноманітних культур у суспільстві. Також поширеним є принцип селективності, який свідчить про виваженість міграційної політики європейських країн.

Основою міграційного законодавства є Шенгенські угоди («Про відміну паспортного митного контролю між країнами Європейського Союзу», 1985, 1990 рр.), Дублінська конвенція (1990 р.), договори: Маастрихтський (1992 р.), Амстердамський (1997 р.), Лісабонський (2009 р.) та ін. Комплексним нормативом, який регламентує правовий режим перетину кордонів ЄС, є Шенгенський кодекс про кордони, укладений у 2006 р. Процедурні питання видачі віз регламентують Шенгенська конвенція 1990 р., Шенгенський візовий кодекс 1999 р.

Важливим документом, що регулює міграцію з третіх країн, є Директива Ради 2004 р. про дозвіл на перебування, який видається громадянам країн, що не є членами ЄС, які стали жертвами торгівлі людьми або об'єктами дій, що сприяють нелегальній імміграції, і які співпрацюють із компетентними органами. Окрім правового визначення нелегальних форм міграції, даний документ установлює процедурні норми дозвільної системи перебування у межах ЄС. У ньому містяться положення, які регламентують шестимісячний мінімальний термін дозволу на перебування, впродовж якого особа має право на доступ до ринку праці, навчання, системи соціального забезпечення, програм інтеграції тощо [2].

Керівництво ЄС розмежовує регулювання різних видів міграцій, багато уваги приділяючи біженцям, тимчасово переміщеним особам. Водночас не залишаються поза увагою мігранти, котрі перебувають у межах ЄС протягом тривалого періоду часу. Основним нормативним документом, який визначає їх права, є Директива Ради стосовно статусу громадян третіх країн, які довгостроково перебувають на території ЄС, 2003 р. Згідно з даним документом, право довгострокового перебування в одній із країн ЄС мають особи зі стабільними доходами для проживання без використання ресурсів соціальної допомоги, а також застраховані на випадок хвороби. Директива регламентує права осіб із дозволом на довгострокове перебування в одній із країн ЄС щодо працевлаштування,

навчання, доступу до соціальних виплат, страхування, допомоги, пільг, об'єднання в профспілки, вільного пересування. Також такі особи можуть проживати в іншій країні, однак терміном не більше трьох місяців [3]. У такий спосіб інші члени спільноти забезпечують себе, розрізняючи національне міграційне законодавство зі специфічними підходами регулювання довгострокових міграцій.

Показовим нормативом, який демонструє селективний підхід міграційної політики ЄС, є Резолюція Ради про обмеження на допуск громадян третіх країн із метою ведення діяльності на умовах самозайнятості 1994 р., яка регламентує допуск осіб із третіх країн, які підвищують вартість економіки приймаючої країни [4].

В умовах зростаючої академічної мобільності молоді країни ЄС утвердили Директиву Ради про умови допуску громадян третіх країн із метою навчання, обміну учнями, неоплачуваного стажування або добровільної служби 2004 р. Цей документ регламентує терміни видачі дозволів на перебування з неекономічною метою та спрощену процедуру отримання віз [5]. Для залучення осіб із високим інтелектуальним потенціалом реалізується Директива Ради 2005 р. щодо допуску громадян третіх країн із метою наукового дослідження. Даний документ регламентує укладення між організаціями з країни походження науковця та країнами ЄС угод на термін до п'яти років із гарантіями його фаховості. Загалом, визначаючи правові основи взаємовідносин, ця директива приділяє багато уваги їх договірному врегулюванню [6]. Для стимулювання імміграції висококваліфікованих фахівців діє Директива Ради 2007 р. про умови в'їзду і проживання громадян третіх країн із метою висококваліфікованої роботи по найму, яка вводить практику «синіх» карт (за прототипом «зеленої» карти США). Дана практика передбачає спрощену процедуру цільового залучення фахівців з інших країн до розвитку економіки європейських країн. Однак якщо власник «синьої» карти впродовж трьох місяців не є працевлаштованим, то це дає підстави вилучити таку карту.

У 2011 р. прийнято Директиву щодо запровадження єдиного дозволу на працевлаштування і проживання громадян третіх країн на території ЄС, а також спільного списку прав і свобод, якими вони можуть користуватися [7]. Очевидно, країни Спільноти прагнуть уніфікувати систему довгострокового доступу до своїх ринків та інфраструктури громадян інших країн, пропонуючи відповідні умови адаптації.

Окремий нормативний зріз регулювання міграцій у країнах ЄС становить правова протидія нелегальній міграції. Зокрема, в європейському просторі діє низка нормативно-правових документів, які регламентують:

- санкції проти роботодавців, які працевлаштовують нелегальних мігрантів, та перевізників, що таких транспортують;

– процедурні питання та необхідність консолідації зусиль у поверненні нелегальних мігрантів, у тому числі реадмісії;

– процедурні питання та обґрунтування необхідності легалізації нелегальних мігрантів, можливостей натуралізації (практика філіації – спадковість громадянства за правом батьків чи «землі», та оптації – особистісного вибору людини щодо громадянства).

З огляду на зростання інтенсивності імміграційних потоків, спрямованих до країн ЄС, нормативи, які врегульовують «міграційний тиск» із боку окремих країн, постійно вдосконалюються. Наприклад, у 2012 р. було прийнято Стратегію відповіді ЄС на міграційний тиск. У цьому документі задекларовано збереження права на пересування з одночасною неприпустимістю зловживань із боку громадян третіх країн легальними каналами переміщення; особливу увагу сфокусовано на турецько-грецькому міграційному коридорі [8]. У 2015 р. такий документ прийнято щодо Туреччини. У поточних умовах стрімкого зростання припливу біженців до ЄС керівництво інтеграційного утворення регламентує такі кроки врегулювання ситуації для поступового додання міграційного тиску [9]:

1) запобігання незаконним міграційним потокам – упровадження Глобального підходу до міграції і мобільності (GAMM), прийняття Декларації ЄС-Африка з питань міграції і мобільності 2014 р., розвиток місії загальної політики безпеки і оборони (CSDP), діяльність європейських офіцерів зв'язку в основних країнах міграції, зниження факторів тяжіння міграції;

2) вирішення нагальних гуманітарних проблем – задоволення невідкладних потреб сирийських біженців через допомогу агентств ООН, Лівану, Йорданії і Туреччини; гуманітарна допомога мігрантам на західному балканському маршруті;

3) збереження життя осіб, які намагаються мігрувати через море і подолання злочинних мереж – реалізація операцій Triton, Poseidon, проведення спеціальних місій;

4) зміцнення зовнішніх кордонів ЄС через посилення ролі і можливостей Frontex (система інтегрованого управління європейськими кордонами), використання нових технологій для прикордонного контролю;

5) зміцнення внутрішньої солідарності і відповідальності – внутрішній перерозподіл мігрантів і біженців, створення «гарячих точок» реєстрації;

6) надання юридичних консультацій;

7) повернення і реадмісія нелегальних мігрантів.

Таким чином, законодавство ЄС чітко прописує механізми міграції, права і можливості мігрантів. Загальні документи, прийняті на рівні керівних структур ЄС, доповнюються національним міграційним законодавством, яке, однак, більшою мірою специфікує міграційний режим на довгострокову перспективу та в розрізі окре-

мих сегментних груп (як правило, за професійною ознакою). Аналіз нормативно-правового забезпечення демонструє чітку врегульованість європейського високомобільного простору у правовій площині. Міграційну концепцію ЄС можна окреслити типовими ознаками:

1) орієнтацією на легальні форми міграції, яка не є панацеєю, проте здатна зменшити проблеми ринку праці та сприяти стійкості системи соціального захисту населення [10, с. 14];

2) селективним стимулюванням довгострокової міграції з подальшим сприянням інтеграції мігрантів у приймаючий соціум, возз'єднанню сімей;

3) неприпустимістю дискримінації, порушення прав осіб-мігрантів та біженців.

Імміграційна політика ЄС, як правило, базується на обмежувальних та контрольних заходах, що реалізуються згідно з пріоритетами забезпечення внутрішньої безпеки; таку безпеку в рамках ЄС визначено як простір волі, безпеки й права; простір волі характеризується правом вільного пересування, включаючи супровідні заходи щодо оформлення віз, одержання документів і здійснення ефективного прикордонного контролю на зовнішніх кордонах [11, с. 108].

Інституційне забезпечення реалізації міграційної політики ЄС є доволі розгалуженим, хоча функціонально конкретним. Його можна розділити на такі групи (рівні) [12, с. 7–8]:

– перша група – органи загальної компетенції, що беруть участь у регулюванні міграційних процесів поряд із виконанням низки інших своїх повноважень (Рада ЄС, Європарламент, Комісія ЄС, Суд ЄС);

– друга група – спеціалізовані установи, створені на постійній основі з метою впорядкування конкретної сфери діяльності та надання органам загальної компетенції на їхній запит професійних консультацій, у тому числі з міграційних питань (Економічний і Соціальний комітет, Постійний комітет із питань праці, Європейський соціальний фонд та ін.);

– третя група – спеціалізовані органи, створені з метою захисту прав людини в межах ЄС, тобто пов'язаних із вторинним правом Євросоюзу в регулюванні міграційних процесів (Європейський омбудсмен зі своїм апаратом);

– четверта група – органи та міжурядові групи, спеціально створені для вирішення окремих аспектів міграційної політики у межах ЄС (Спеціальний комітет експертів з юридичних аспектів територіального притулку, біженців та осіб без громадянства, Спеціальна група з міграції, Група Треві, Європейське агентство з управління оперативним співробітництвом на зовнішньому кордоні, Фонд повернення, Європейський фонд допомоги біженцям, Європейська агенція підтримки притулку та ін.).

У табл. 1 відображено основні інструменти регулювання міграційних процесів у країнах ЄС, які тісно взаємодіють і взаємоузгоджу-

ються. У нормативах ЄС йдеться про необхідність обміну статистичною інформацією щодо структури і динаміки міграцій, розподілу витрат на депортацію, інші форми співпраці. Це також є свідченням належного рівня інтегрованості європейських суспільств та їх державно-владних механізмів.

Ключовим інструментом регулювання міграцій у межах ЄС, безумовно, є *візовий режим*. Типологія віз є доволі розгорнутою, залежно від характеру міграції, її сегментної специфікації [14]:

- транзитна віза – віза, що надає право іноземцю, який прямує з третьої країни в другу третю країну, зробити проїзд через територію договірних сторін; як правило, вона дозволяє один перетин кордону, хоча допускається й багаторазовий в'їзд;

- віза короткострокового перебування або поїздки, віза багаторазового в'їзду, що надає право іноземцю в'їжджати в межі території договірних сторін за мотивами, відмінним від імміграції, для безперервного перебування або неодноразового перебування, вона дозволяє

багаторазовий перетин кордону в обмежено визначених термінах;

- колективна віза, що видається групам, кількість членів яких становить від 5 до 50 осіб; керівник групи повинен мати індивідуальний паспорт і, за необхідності, індивідуальну візу;

- віза довгострокового перебування, що надає право іноземцю в'їжджати в межі території договірних сторін на час, який перевищує три місяці; вона є національною візою, яку кожна держава-член видає на підставі власного законодавства; вона також надає право здійснювати транзит через країну, що надала візу, а також через території інших держав-членів;

- віза з обмеженою територіальною сферою дії, яка дає право на перетин кордону з дозволом на перебування тільки в межах національної території однієї або декількох договірних сторін і за умови, що в'їзд та виїзд з даної території також здійснюється через їх кордони;

- віза, видана на кордоні, яка орієнтована на короткострокове перебування чи транзит особи, яка через брак часу і з огляду на невідкладні причини не мала можливості звернутися

Таблиця 1

Пріоритети регулювання міграційних процесів у країнах ЄС

№ з/п	Напрямок	Основні регулюючі інструменти
1	Базове регулювання міграцій	Візовий режим (Шенген), система візової підтримки; шенгенська інформаційна система (SIS, SIS-II); візова інформаційна система (VIS); система спільної охорони зовнішнього кордону і патрулювання на Середземному морі (EUROSUR, FRONTEX); система EURODAC (для шукачів притулку); міграційні квотування; система дозволів на перебування
2	Соціальний захист мігрантів і біженців	Мережа закладів тимчасового притулку; пакет базового соціального захисту (разова соціальна допомога, системні соціальні виплати); забезпечення житлом (центри, приватні будинки), медичним обслуговуванням (невідкладні допомога й лікування), продуктами харчування й одягу, доступом до освітніх послуг для дітей
3	Цільове стимулювання імміграції	Система «синіх» карт; спрощена процедура прийому з третіх країн працівників сфери науки, освіти, некваліфікованих сезонних працівників; організаційні форми транскордонного співробітництва (кластери, бізнес-інкубатори, єврорегіони); спрощений режим перетину кордону в рамках малого прикордонного руху
4	Стимулювання реєміграції	Виплата матеріальної компенсації тим, хто повертається в країну свого походження; підвищення кваліфікації та перекваліфікація в регіоні повернення; створення нових робочих місць у регіоні походження мігрантів; економічна допомога країнам масової еміграції; забезпечення «циркуляції мізків»; визнання документів про освіту і вчені звання; обмеження терміну перебування в країні-реципієнті
5	Протидія нелегальній міграції	Досконалий прикордонний контроль; суворі міри покарання для нелегальних мігрантів, у т. ч. депортації; договірні узгодження реадмісії, реінтеграції мігрантів; санкції проти роботодавців і перевізників, що працевлаштовують/перевозять нелегалів; кримінальна відповідальність за працевлаштування неповнолітніх осіб-мігрантів; процедура легалізації нелегальних мігрантів; угоди про взаємне працевлаштування; візове обслуговування на основі запрошень на роботу; дозвільна система терміну і місця проживання
6	Інтеграція іммігрантів та біженців у приймаючий соціум	Комплексні програми адаптації та інтеграції іммігрантів із забезпеченням їх доступу до освітніх, медичних, соціальних послуг, участі в культурному та політичному житті; професійне навчання; сприяння їх працевлаштуванню

Джерело: розроблено автором на основі [13]

за візою у відповідну консульську установу і має цьому підтвердження.

Специфічним інструментом селективного стимулювання імміграції є система «синіх» карт. Вона орієнтована на середньострокове залучення (від трьох місяців) висококваліфікованих фахівців у визначені сфери під конкретне робоче місце, яке, як правило, є незмінним (якщо особа від нього відмовляється, то вона повертається на батьківщину, хоча є практика надання права на зміну місця праці власникам «синіх» карт). Країни Спільноти самостійно визначають сфери цільового залучення, оминаючи ті, в яких слід розвивати власний кадровий потенціал (передусім це охорона здоров'я та освіта). Наприклад, для громадян України активну промоцію «синіх» карт здійснює влада Чехії. Як визначено чеським законодавством, «синя» карта видається працівникам із вищою спеціальною чи вищою освітою з дотриманням вимог: 1) укладення трудового договору з працівником на строк не менше одного року із зазначенням тривалості робочого тижня, передбаченої законом; 2) заробітна плата працівника (місячний або річний оклад) згідно з договором повинна мінімально в півтора рази перевищувати розмір середньої заробітної плати в Чехії, встановленої Міністерством праці та соціального захисту [15]. Так само уряд Німеччини з 2012 р. практикує «сині» карти. Більше того, якщо її власник три роки працює на постійній основі і не звертається за соціальною допомогою, він має право на постійне місце проживання. Звідси випливає, що практика «синіх» карт орієнтована на високооплачувану зайнятість та підсилює європейські орієнтири на селективне залучення кращих іноземних фахівців, ще більше розвиваючи внутрішнє конкурентне середовище на ринку праці.

Зрозуміло, рівень розвитку країн ЄС, що є заслугою грамотного керівництва та конкурентного середовища, дає змогу залучати і вміло мобілізувати значні обсяги ресурсів для вирішення міграційних питань, чого Україна поки не має. Водночас міграційна політика ЄС дає нашої державі значні можливості у плані адаптації кращого досвіду, орієнтації на високі соціальні стандарти, а також мобілізації ресурсів (передусім фінансових) для вирішення гострих соціальних питань, пов'язаних із міграцією. Це дає змогу

реалізувати Програму східного партнерства, яка має вагоме значення для європейської спільноти (першочергово в геополітичному плані).

Для України, яка прагне залишитися конкурентним соціально-економічним агентом у розвинутому європейському просторі, слід удосконалювати регулюючі підходи до міграцій за такими пріоритетними напрямками:

- у соціоекономічному контексті – із забезпеченням синергетичної взаємодії між міграцією та розвитком [10, с. 16];

- у світоглядно-аксіологічному контексті – з поширенням непрямих методів регулювання міграцій в умовах зростаючого рівня просторової мобільності населення і сприйняттям міграції як можливості задоволення потреб у кращих умовах для особистісного розвитку;

- у контексті соціально-економічної захищеності – з удосконаленням політики соціального захисту та створення умов трудової й академічної мобільності із взаємним визнанням дипломів, досвіду працевлаштування, мобільністю пенсій.

На нашу думку, фокуси адаптації європейського досвіду для України можна представити у розрізі концептуальних, стратегічних і практичних кроків (табл. 2).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, міграційна політика Європейської Спільноти є орієнтиром для вдосконалення міграційної політики України. Водночас євроінтеграційні процеси в Україні є для неї серйозним викликом, оскільки актуалізують необхідність покращувати конкурентоздатність внутрішнього середовища. Прозахідний вектор розвитку України є обґрунтованим, практично доведеним. Інтеграція з ЄС є довгоочікуваним шансом здобуття економічної і політичної незалежності з формуванням інноваційно орієнтованої економіки та громадянського суспільства. Нині міграція є індикатором відставання нашої держави від стандартів розвинених економік країн ЄС та вимушеною реакцією населення на неможливість розвитку особистісного трудового потенціалу в рідній країні. З огляду на це, розвиток міграційної політики в Україні має постійно узгоджуватися з європейськими практиками, особливо в умовах наближення до мети безвізового режиму. В її основі

Таблиця 2

Адаптація європейського досвіду регулювання міграції населення до вітчизняних умов

Концептуальний фокус	Стратегічний фокус	Практичний фокус
Бачення міграції як потенціалу розвитку за умов чіткого регулювання та нівелювання масових негативних проявів	- повніше використання міграційного капіталу (досвід, знання, фінансові заощадження); - протидія міграційним утратам унаслідок освітньої міграції; - забезпечення системи циркулюючих міграцій	- законодавча адаптація; - розвиток системи «розумного кордону»; - дотримання стандартів соціального захисту; - формування ринку міграційних послуг

Джерело: розроблено автором

має лежати система непрямого управлінського інструментарію, орієнтована на соціальний захист мігрантів, підтримку циркулюючих міграцій та протидію надмірним міграційним утратам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевцов А.Л. Державне регулювання міграційних процесів як основна функція міграційної політики / А.Л. Шевцов // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2013. – № 3. – С. 41–46.
2. Council Directive 2004/81/EC of 29 April 2004 on the residence permit issued to third-country nationals who are victims of trafficking in human beings or who have been the subject of an action to facilitate illegal immigration, who cooperate with the competent authorities: Eur Lex [Electronic resource]. – Access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32004L0081>.
3. Council Directive 2003/109/EC of 25 November 2003 concerning the status of third-country nationals who are long-term residents: Eur Lex [Electronic resource]. – Access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:32003L0109>.
4. Council Resolution of 30 November 1994 relating to the limitations on the admission of third-country nationals to the territory of the Member States for the purpose of pursuing activities as self-employed persons [Electronic resource]. – Access: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31996Y0919\(03\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31996Y0919(03)).
5. Council Directive 2004/81/EC of 29 April 2004 on the residence permit issued to third-country nationals who are victims of trafficking in human beings or who have been the subject of an action to facilitate illegal immigration, who cooperate with the competent authorities: Eur Lex [Electronic resource]. – Access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32004L0081>.
6. Council directive 2005/71/EC of 12 October 2005 on a specific procedure for admitting third-country nationals for the purposes of scientific research: Official Journal of the European Union 3.11.2005 [Electronic resource]. – Access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:289:0015:0022:EN:PDF>.
7. Directive 2011/98/EU of the European Parliament and of the Council of 13 December 2011 on a single application procedure for a single permit for third-country nationals to reside and work in the territory of a Member State and on a common set of rights for third-country workers legally residing in a Member State: Official Journal of the European Union 23.12.2011 [Electronic resource]. – Access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:343:0001:0009:EN:PDF>.
8. EU Action on Migratory Pressures – A Strategic Response: Council of the European Union 8714/1/12 REV 1, Brussels, 23 April 2012 [Electronic resource]. – Access: <http://www.statewatch.org/news/2012/apr/eu-council-action-plan-migratory-pressure-8714-rev1-12.pdf>.
9. Finding solutions to migratory pressures: Council of the European Union [Electronic resource]. – Access: <http://www.consilium.europa.eu/en/policies/migratory-pressures/>.
10. Малиновська О.А. Міграційна політика Європейського Союзу: виклики та уроки для України / О.А. Малиновська. – К.: НІСД, 2014. – 48 с.
11. Костенко В.О. Актуальні проблеми міграційної політики та підходи до їх вирішення на прикладі Європейського Союзу / В.О. Костенко // Актуальні проблеми політики. – 2015. – Вип. 54. – С. 106–114.
12. Міграційна політика: порівняльно-правове дослідження. Відповідності законодавства України. *Acquis communautaire* / Державний департамент з питань адаптації законодавства; Міністерство юстиції України. – Київ, 2009. – 178 с.
13. Шамраєва В.М. Спільна міграційна політика ЄС у контексті євроінтеграційних устремлінь України / В.М. Шамраєва // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2. – С. 305–312.
14. Общая консульская инструкция о визах, адресованная постоянным дипломатическим и консульским представительствам Договаривающихся Сторон Шенгенской конвенции (Люксембург, 28 апреля 1999 г.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_853.
15. Сині карти для іноземних громадян – Чехія: Europa Viza [Електронний ресурс]. – Режим доступу: viza.europa.com/uk/...чехія/сині-карти-для-іноземних-громадян-чехія.

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ: КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД

THE MECHANISM OF REGULATION OF THE LABOUR MARKET: AN INTEGRATED APPROACH

Тюленев С.А.

аспірант кафедри управління персоналом
та економіки праці,
Інститут підготовки кадрів
Державної служби зайнятості України

У статті досліджено теоретико-методологічні засади державного регулювання, саморегулювання, договірного регулювання ринку праці. Базуючись на методологічних підходах класичних та сучасних наукових шкіл, уточнено сутність та взаємозв'язок державного, договірного регулювання, саморегулювання ринку праці. Розглянуто складники комплексного механізму регулювання ринку праці. Представлено авторське визначення мети регулювання та функціонального забезпечення її реалізації. Уточнено зміст суб'єктів, об'єктів, принципів, методів (засобів), інструментів впливу на ринок праці. На цій підставі обґрунтовано комплексний підхід до створення цілісного механізму регулювання ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, державне регулювання, договірне регулювання, саморегулювання, механізм регулювання.

В статье исследованы теоретико-методологические основы государственного регулирования, саморегулирования, договорного регулирования рынка труда. Основываясь на методологических подходах классических и современных научных школ, уточнены сущность и взаимосвязь государственного, договорного регулирования, саморегулирования рынка труда. Рассмотрены составляющие комплексного механизма регулирования рынка труда. Представлено авторское определение цели регулирования и функционального обеспечения ее реализации. Уточнено содержание субъектов, объектов, принципов, методов, средств, инструментов воздействия на рынок труда. На этом основании обоснован комплексный подход к созданию целостного механизма регулирования рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, государственное регулирование, договорное регулирование, саморегулирование, механизм регулирования.

The article studies theoretical and methodological foundations of state regulation, self-regulation, contractual regulation of the labour market. Based on the methodological approach of the classical and modern scientific schools, clarifies the nature and relationship of state, contractual regulation, self-regulation of the labour market. The components of the complex mechanism of regulation of the labour market. Presents the author's definition of the purpose of the regulation and functional to ensure its implementation. Clarifies the meaning of subjects, objects, principles, methods, and tools of influence on the labour market. On this basis justifies an integrated approach to create a holistic mechanism for the regulation of the labour market.

Keywords: labour market, state regulation, contract regulation, self-regulation, the mechanism of regulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Попри певні внутрішньополітичні суперечності протягом усього періоду своєї незалежності Україна послідовно демонструвала бажання бути залученою до глобальних світових процесів і намагалася стати частиною світової спільноти. Активність України в ООН та ОБСЄ, інших міжнародних організаціях, участь у миротворчих операціях одержали високу оцінку на міжнародній арені. Визначною подією світового масштабу стала відмова України від третього у світі за величиною ядерного

потенціалу та набуття нею без'ядерного статусу [1, с. 1–62].

В останні два з половиною роки, з початком військових дій на сході, стан економіки України значно погіршився, що привело до зниження рівня зайнятості, збільшення безробіття, що йде врозріз із основами національної безпеки держави. У ст. 6 Закону України «Про основи національної безпеки» пріоритетами національних інтересів названо створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення [2].

За результатами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності кількість зайнятого населення віком 15–70 років у IV кварталі 2015 р. становила 16,2 млн. осіб, а кількість безробітних (за методологією МОП) – 1,7 млн. осіб (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції).

Рівень зайнятості населення віком 15–70 років порівняно з відповідними даними попереднього кварталу зменшився на 1,8 в. п. та становив 55,9%, а серед населення працездатного віку – на 1,7 в. п. та 64,0% відповідно.

Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років у IV кварталі 2015 р. порівняно з III кварталом збільшився на 0,9 в. п. та становив 9,5% [3].

Сучасні виклики та загрози економічному зростанню України ставлять нові завдання перед формуванням структури національної економіки та висувають нові завдання до процесів формування та регулювання ринку праці. Економічні реформи, які стрімко розвиваються в державі, зосереджують зусилля переважно на регулюванні масштабів офіційного безробіття за рахунок сприяння малоефективній зайнятості. Досі не створений механізм регулювання ринку праці як узгоджена взаємодія державного, договірного регулювання та саморегулювання ринку праці на підставі кращих світових зразків та особливостей складних вітчизняних соціально-економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Обґрунтуванню проблем узгодження взаємодії ринкових і державних регуляторів соціально-економічних відносин, у тому числі й на ринку праці, присвячено відомі теоретичні дослідження, фундаторами яких є представники класичних наукових шкіл: А. Сміт, Д. Рікардо, А. Пигу, К. Менгер, Ф. Візер, Ж.Б. Сей, Ф. Ліст, Р. Хол, Г. Талок, Й. Броузон, К. Маркс, Д. Кейнс та ін.

Проблемами узгодження взаємодії державного регулювання та саморегулювання ринку праці присвячено публікації В.Л. Міненко [4, с. 1–7].

Питанням механізму функціонування та засадам регулювання ринку праці в теоретичному та прикладному аспектах присвячено наукові праці Ю.М. Маршавіна [5, с. 1–7]. Удосконаленням механізмів та пріоритетів державного регулювання займаються О. Алімов, В. Геєць, Л. Головокова, Б. Данилишин, А. Мельник, А. Сірко, В. Тарасевич тощо.

Але всі перелічені вище науковці основний акцент роблять саме на державному регулюванні ринку праці, поза їх дослідницькими полем залишається розробка концепції поєднання механізмів регулювання, саморегулювання і договірного регулювання ринку праці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних засад державного регулювання, саморегулювання і договірного регулювання ринку праці та обґрунтування комплексного підходу до створення цілісного механізму регулювання ринку праці як основи подолання наслідків економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «регулювання» (від лат. *regulare* – підпорядковувати відповідному порядку, правилу, упорядковувати) трактується в літературних джерелах як здійснення цілеспрямованого впливу на соціально-економічну систему (окремі складники системи).

Регулювання розглядається як функція менеджменту. Але серед її трактувань немає однозначного підходу. Термін «регулювання», як правило, пов'язують з оперативним управлінням, в якому необхідно усунути перешкоди та відхилення від виконання планів, а точніше від певних норм. Аналогічний підхід до функції регулювання застосовується в кібернетиці.

Регулювання вивчають із правової точки зору. В юридичній літературі відсутня єдність поглядів на розуміння категорії «правове регулювання». Більшість науковців схильється до думки, що правове регулювання – це вплив права на суспільні відносини, що здійснюється через використання системи засобів, які мають юридичний характер та забезпечують упорядкування суспільних відносин. В Україні, де зараз іде побудова правової держави, боротьба з корупцією, значення правового регулювання суспільних відносин взагалі та ринку праці зокрема, правове регулювання є надзвичайно актуальним. Головною ознакою моделі правової держави є саме ознака високої правової урегульованості суспільних відносин.

Для створення цілісного механізму регулювання ринку праці на основі поєднання державного, договірного регулювання і саморегулювання необхідно уточнити сутність цих понять.

Як правило, регулювання ринку праці розглядають як взаємоузгоджену роботу уряду, територіальних органів влади, спілки роботодавців, профспілок і керівників підприємств. Більшість науковців стверджує, що сучасний механізм регулювання ринку праці – це поєднання ринкового механізму саморегулювання економічних процесів і системи заходів державного сприяння зайнятості.

На думку В.В. Дружиніної, державне регулювання ринку праці – система правових та організаційно-економічних заходів держави щодо забезпечення ефективної зайнятості, нормальних умов праці та раціонального використання робочої сили [6, с. 67–71].

Із точки зору Ю.М. Маршавіна, «регулювання ринку праці» слід розглядати в системному вимірі, що означає «створення належних

умов для здійснення процесів, які виникають на основі саморегуляції ринку праці, водночас регулювання має виконувати функцію стримування й протидії, ураховуючи переваги механізму саморегуляції (пропозиція, ціна робочої сили, попит на неї), спиратися на нього, доповнювати його, але не підміняти ринкові стимули й не руйнувати їх» [5, с. 21].

Важливим аспектом державного регулювання ринку праці в умовах системної кризи в Україні є визначення питань послаблення чи посилення державного впливу, тобто дерегулювання, яке передусім пов'язано з мікрорівнем. На думку І.Б. Дутчака, поєднання регулювання і дерегулювання повинне сприяти вирішенню таких питань, як зменшення тиску держави на підприємство, формування психології власника [7, с. 106–112].

Підсумовуючі точки зору вчених на теоретичні висновки щодо поняття «державне регулювання ринку праці», можна зробити висновки, що державне регулювання ринку праці – це система законодавчих, економічних, адміністративних, організаційних заходів держави, спрямованих на підвищення оплати праці, зниження безробіття, створення робочих місць, підготовку кадрів. Ключовими позиціями державного регулювання ринку праці є: взаємозв'язок політики зайнятості та економічної політики держави; консолідація зусиль усіх гілок влади, об'єднання роботодавців і профспілок у питаннях зайнятості; посилення відповідальності центральних та місцевих органів виконавчої влади і соціальних партнерів для реалізації політики зайнятості. Проблема державного регулювання ринку праці в умовах системної кризи слід розглядати як комплексну, що потребує поєднання законодавчих, нормативно-правових, організаційних, фінансових складників регулювання ринку праці та політики зайнятості.

Ще одним складником регулювання ринку праці є договірне регулювання. Закон України «Про колективні договори і угоди» зі змінами, внесеними Законом України від 28.12.2014 № 77–УІІІ, передбачає три рівні укладання угод: національний (генеральна угода), галузевий (галузеві, міжгалузеві угоди) та територіальний (територіальні угоди). Ст. 9 Закону розмежовує поняття колективного договору й угоди на базі принципу рівня домовленості: договори між роботодавцями й працівниками на рівні підприємства виступають як колективні договори, на національному, галузевому та територіальному рівнях – як угоди [8].

Аналіз процесу договірного регулювання ринку праці в Україні показав, що немає законодавчого розмежування понять тарифної та генеральної угоди. Вони часто ототожнюються, що призводить до їх дублювання в колективних договорах. Не визначено поняття «тарифна угода», «генеральна угода», що не дає змоги конкретизувати їх структуру та зміст. Відсутні

законодавчо закріплені механізми і порядок укладання тарифних угод, особливо галузевого рівня, розмитого зобов'язання сторін щодо зайнятості, охорони, дисципліни праці, гарантій та компенсацій [9, с. 77–99].

Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2016–2017 рр. у частині регулювання ринку праці передбачає спільні домовленості сторін щодо вжиття спільних заходів, спрямованих на розвиток внутрішнього ринку, підтримку вітчизняного виробництва, вирішення проблемних питань економічного розвитку та діяльності бізнесу. У соціальному блоці значну увагу приділено питанню погашення заборгованості із заробітної плати та вжиття заходів із метою недопущення її виникнення, домовленостям із питань охорони праці, соціального захисту, гуманітарних питань, молодіжної політики, задоволення духовних потреб населення.

Угодою передбачено завдання вдосконалення системи професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації, професійного навчання працівників та професійної орієнтації населення, впровадження системи підтвердження результатів неформального професійного навчання за робітничими професіями. Передбачається вдосконалювати методологічні підходи до прогнозування потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці, формувати державне замовлення на підготовку фахівців та робітничих кадрів з урахуванням потреб ринку праці [10, с. 13–14].

В умовах жорсткої економії бюджетних коштів, згідно із Законом України «Про державний бюджет України на 2016 рік», передбачений перехід від патерналізму в соціальній сфері до партнерства між державою, бізнесом і громадянами в усіх аспектах соціальної допомоги.

Положення Генеральної угоди є обов'язковими для врахування, зокрема під час розроблення та укладення галузевих (міжгалузевих) і територіальних угод й колективних договорів, суб'єктами, що перебувають у сфері дії усіх сторін-підписантів. Новим порівняно з попередніми угодами положенням є таке: якщо підприємство входить до організації роботодавців, яка є підписантом Генеральної угоди, гарантії в колективному договорі мають бути не нижчими за ті, що закріплені в цій угоді (тобто колективний договір потребує перегляду) [11].

Останньою підсистемою регулювання ринку праці є саморегулювання. На думку В.Л. Міненка, будь-який державний захід у будь-якій сфері викликає певну реакцію ринку праці, що призводить до зміни параметрів усіх процесів у його межах. Це свідчить про цілісність ринку праці та економічної системи і потребує комплексного дослідження механізмів регулювання ринку праці і механізмів регулювання економічною системою в цілому як державних, так

і ринкових, а також їх узгодженості, гіпотетичної взаємодії моделей «ринок» і «держава». Таке узгодження полягає в оптимальному розмежуванні сфер діяльності держави і ринку:

– держава визначає переважно умови і принципи формування господарських відносин у межах обраної економічної моделі розвитку, шляхи розв'язання основних протиріч ринку

і пропонує ті суспільні блага, які в принципі не може пропонувати ринок;

– ринок переважно регулює попит, пропозицію, вартість робочої сили [4, с. 7–11].

Обґрунтування механізму саморегулювання на ринку праці ґрунтується на відомих підходах: класичному, теорії К. Маркса, неокласичному, кейнсіанському, монетаристському. В основі

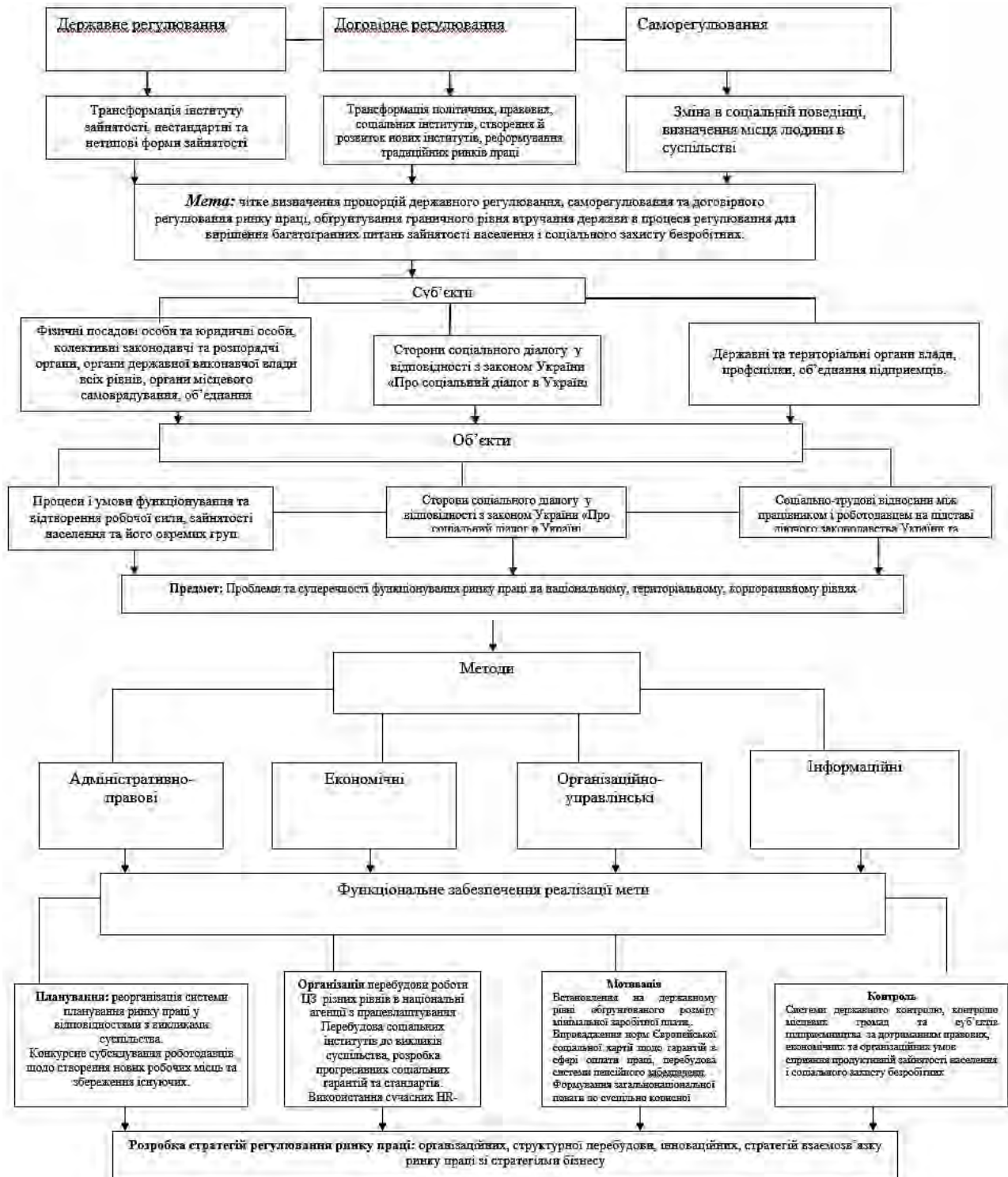


Рис. 1. Комплексний механізм регулювання ринку праці

Джерело: розроблено автором

теорії гнучкого ринку (Р. Буайє, Г. Тендинг) лежить положення про необхідність дерегуляції ринку праці, переходу до більш гнучких, функціонально індивідуалізованих і нестандартних форм зайнятості.

Глобальна економічна криза 2008–2009 рр. продемонструвала кризу ідеології «ринкового фундаменталізму» та ліберальної ідеї саморегулювання ринку взагалі та ринку праці зокрема, викликала потребу докорінного переосмислення механізмів і моделей державного впливу на економічні і соціальні процеси в напрямі регулювання ринку праці. Необхідно обґрунтувати граничний рівень втручання держави в ринок праці, виокремити ту його частину, яка знаходиться поза впливом механізмів саморегулювання, але як суспільна необхідність потребує державного регулювання, соціальної підтримки і захисту (обороздатність країни, збереження і благоустрій довкілля, соціальний захист населення, культура, деякою мірою освіта, охорона здоров'я тощо).

На підставі дослідження складників регулювання ринку праці необхідно розробити відповідний механізм. Механізм (від грецького *mechanē* – машина) – система тіл, призначена для перетворення руху одного або декількох тіл в необхідні рухи інших тіл. У загальному значенні під механізмом можна розуміти «сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух усієї системи і здійснюється досягнення певної мети» [12, с. 26–34].

Використання цього терміна під час дослідження ринку праці не випадкове, оскільки він повною мірою виражає поняття цілісності, значення кожного елементу, структури, можливості взаємодії та взаємозв'язку, порушення яких призводить до зміни струнності всієї системи та її складників. Поняття «механізм» глибоко та змістовно характеризує перебіг ринкових процесів у суспільстві. Він показує динаміку, засоби та характер переходу від одного стану до іншого, підводячи безпосередньо до загального функціонування системи.

Механізм регулювання ринку праці – це сукупність нормативних, законодавчих чи колективно-договірних актів, якими керуються партнери під час реалізації політики зайнятості. Механізм регулювання ринку праці охоплює перелік економічних, соціальних, психологічних факторів, які визначають функціонування ринку праці. У вітчизняній науковій літературі, присвяченій проблемам регулювання ринку праці, відсутній єдиний підхід до цього напрямку. Механізм державного, договірного регулювання, саморегулювання ринку праці має охоплювати мету, суб'єкти, об'єкти, предмет, функціональне забезпечення реалізації мети, принципи, методи (засоби), інструменти впливу (рис. 1).

Ураховуючи теоретичні здобутки щодо постановки мети регулювання ринку праці, у сучасних умовах необхідно структурувати поєд-

нання механізмів регулювання саморегулювання і договірного регулювання ринку праці. Тоді мету регулювання ринку праці можна сформулювати як чітке визначення пропорцій державного регулювання, саморегулювання та договірного регулювання ринку праці, обґрунтування граничного рівня втручання держави в процеси регулювання для вирішення багатограничних питань зайнятості населення і соціального захисту безробітних.

Суб'єктами державного регулювання є фізичні та юридичні посадові особи, колективні законодавчі та розпорядчі органи, органи державної виконавчої влади всіх рівнів, органи місцевого самоврядування, об'єднання, які формують державну політику; договірного регулювання – сторони соціального діалогу; саморегулювання – державні та територіальні органи влади, профспілки, об'єднання підприємців. Об'єктами державного регулювання ринку праці виступають процеси й умови функціонування та відтворення робочої сили; договірного регулювання – сторони соціального діалогу; саморегулювання – соціально-трудові відносини між працівником і роботодавцем на підставі діючого законодавства України та договірного регулювання цих відносин. Предметом комплексного регулювання ринку праці є проблеми та суперечності функціонування ринку праці на національному, територіальному, корпоративному рівнях. Принципи регуляторної політики держави на ринку праці, методи та інструменти їх утілення ретельно розглянуто вітчизняними науковцями в численних працях, присвячених цій проблемі, та не потребують додаткового доопрацювання.

Функціональне забезпечення реалізації мети регулювання ринку праці не розглядається в науковій літературі як цілісна система, досліджуються лише її функціональні підсистеми. Найбільш адекватним підходом є розгляд регулювання ринку праці як сукупності функцій управління, які здійснюються державними органами влади та підприємцями для збалансування попиту та пропозиції робочої сили. Це передбачає, що: планування повинно включати реорганізацію системи планування ринку праці відповідно до викликів суспільства, конкурсне субсидування роботодавців щодо створення нових робочих місць та збереження наявних; організація – перебудову роботи центрів зайнятості всіх рівнів у національні агенції з працевлаштування, перебудову соціальних інститутів відповідно до викликів суспільства, розробку прогресивних соціальних гарантій та стандартів, використання сучасних HR-технологій. Мотивація повинна бути зосереджена на встановленні на державному рівні обґрунтованого розміру мінімальної заробітної плати, оптимального розподілу доданої вартості на працю та капітал, гармонізацію стандартів і норм праці, впровадження норм Європейської соціальної хартії щодо гарантій у сфері оплати праці, перебудову

системи пенсійного забезпечення в інтересах працюючих громадян.

Механізм регулювання ринку праці обов'язково включатиме розробку стратегій регулювання ринку праці: організаційних, структурної перебудови, інноваційних, стратегій взаємозв'язку ринку праці зі стратегіями бізнесу.

Контроль результатів регулювання ринку праці повинен включати виконання всіх управлінських функцій регулювання ринку праці та їх складників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, проведені дослідження механізму регулювання ринку праці дали змогу розши-

рити складники цього механізму та виявити їх вплив на ринок праці, запропонувати механізм взаємодії державного, договірної регулювання та саморегулювання ринку праці, який включає мету, суб'єкти, об'єкти, предмет, функціональне забезпечення реалізації мети, принципи, методи (засоби), інструменти впливу як методології дослідження і вирішення багатогранних аспектів регулювання ринку праці.

Перспективи подальших досліджень полягають в удосконаленні всіх регуляторних процесів механізму ринку праці в комплексі на підставі формування соціально орієнтованих економічних відносин і врахування світових глобалізаційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 62 с.
2. Про основи національної безпеки: Закон України від 19.06.2003 № 964-ІУ // Офіційний вісник України. – 2003. – № 29. – Ст. 1433.
3. Зайнятість і безробіття населення у IV кварталі 2015 року. Експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Міненко В.Л. Теоретико-методологічні засади узгодження взаємодії механізмів державного регулювання і саморегулювання ринку праці / В.Л. Міненко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 3(42). – С. 1–7.
5. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: [монографія] / Ю.М. Маршавін. – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.
6. Дружиніна В.В. Механізм державного регулювання ринку праці: теоретичний аспект / В.В. Дружиніна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 67–71.
7. Дутчак І.Б. Структура та функції механізму державного регулювання фармацевтичного ринку в Україні / І.Б. Дутчак // Наукові записки. – 2007. – № 2(12). – С. 106–112.
8. Про колективні договори та угоди: Закон України від 01.07.1993 № 3356-XII в редакції 01.01.2015 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 36. – Ст. 361; 1997. – № 11. – Ст. 89; 2008. – № 25. – Ст. 240; зі змінами, внесеними Законом України від 6 вересня 2012 р. № 5207-V.
9. Лутай Л.А. Дисциплінарні відносини: стратегія розвитку та механізм забезпечення: [монографія] / Л.А. Лутай; Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2007. – 377 с.
10. Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2016–2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rpp.org.ua.
11. Нова Генеральна угода на 2016–2017 роки // Консультант кадровика. – 2016. – № 8(116) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kadrhelp.com.ua.
12. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: [кол. моногр.] / Д.П. Богиня та ін. – К.: ІЕ НАН України, 2001. – 300 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 351:338.43

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

STATE FINANCIAL REGULATION AGRICULTURAL SECTOR

Алескерова Ю.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто державне фінансове регулювання аграрного сектора економіки. Проаналізовано термін «державне регулювання», який не має визначення і в Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Доведено, що механізм державного впливу на фінансово-економічні процеси реалізується через фінансову політику як складову частину системи державного регулювання економіки. Узагальнено аналіз сучасної практики господарювання, який дає змогу виокремити три основні сфери фінансового регулювання: фінансове регулювання в системі бюджетно-податкової політики, фінансове регулювання в системі грошово-кредитної політики та фінансове регулювання у системі інвестиційної політики.

Ключові слова: державне регулювання, фінансове регулювання, бюджет, фінансова політика, бюджетно-податкова політика, інвестиційна політика, економіка.

В статті показано государственное финансовое регулирование аграрного сектора экономики. Проанализирован термин «государственное регулирование», который не имеет определения и в Законе Украины «Об основах государственной регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности». Доказано, что механизм государственного воздействия на финансово-экономические процессы реализуется через финансовую политику как составляющую часть системы государственного регулирования экономики. Анализ современной практики хозяйствования позволяет выделить три основные сферы финансового регулирования: финансовое регулирование в системе бюджетно-налоговой политики, финансовое регулирование в системе денежно-кредитной политики и финансовое регулирование в системе инвестиционной политики.

Ключевые слова: государственное регулирование, финансовое регулирование, бюджет, финансовая политика, бюджетно-налоговая политика, инвестиционная политика, экономика.

The article shows state financial regulation of the agricultural sector. Analyzed the term «state regulation» has no definition in the Law of Ukraine «On Principles of Regulatory Policy in Economic activities.» It is proved that the mechanism of state influence on the financial and economic processes implemented through financial policies as part of the system of state regulation of the economy. Overview analysis of modern agricultural practice, which allows to distinguish three main areas of financial regulation, financial regulation system in fiscal policy, financial regulation system of monetary – credit policy and financial regulation in the system of investment policy.

Keywords: government regulation, financial regulation, budget, fiscal policy, budget – tax policy, investment policy, economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах аграрний сектор, займаючи провідне місце у структурі національної економіки та вітчизняного експорту, має забезпечувати продовольчу безпеку України. Оскільки сучасне аграрне виробництво порівняно з іншими видами економічної діяльності

характеризується низькою інвестиційною привабливістю, його подальший розвиток залежить від участі держави в його фінансовому регулюванні.

Кінцевим результатом державного фінансування аграрного сектору економіки як процесу розподілу та перерозподілу бюджетних коштів є його безпосередня або опосередкована фінансова підтримка з метою забезпечення

позитивної динаміки розвитку. Крім того, чинна фінансово-правова база недостатньо стимулює активізацію аграрної політики шляхом державного фінансування та обмежена у засобах щодо контролю її ефективності, що виражається у створенні сприятливих економічних умов для функціонування аграрних виробників, добробуту сільського населення та соціально-економічного розвитку сільських територій тощо.

Аграрна галузь України забезпечує 12% валового внутрішнього продукту, 22% зайнятості населення та 38% вартості експорту. Сталий розвиток аграрного сектору економіки України значною мірою залежить від належного державного фінансового регулювання аграрного сектору економіки.

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів особливого значення набуває необхідність активізації механізму державного регулювання економічних процесів, що реалізується методами правового, адміністративного та фінансово-економічного впливу. Ключове місце в державному регулюванні економіки займають методи фінансового регулювання, які включають використання інструментів бюджетної, податкової, митної, грошово-кредитної, цінової та інвестиційної політики.

Дослідження фінансового регулювання аграрного сектору економіки набуває особливого значення, з огляду на обмеженість фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, тенденцію до скорочення бюджетних видатків на розвиток галузі, загострення соціально-економічних проблем унаслідок політичної та економічної нестабільності в країні та інтеграцію України до світового економічного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Основні положення державного фінансового регулювання аграрного сектору економіки викладені в працях відомих вітчизняних учених, таких як О.М. Палюх [1–5], О.Є. Гудзь [6], М.Я. Дем'яненко [7], А.В. Зеленський [8; 9], Ю.О. Лупенко [10], М.В. Зубець [11], С.А. Навроцький [12] та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні питання державного фінансового регулювання аграрного сектору економіки, його теоретичних основ та перспектив сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «державне регулювання» не має визначення і в Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Проте ст. 1 вищезгаданого Закону містить визначення поняття державної регуляторної політики як напряду державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопу-

щення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України.

Державне регулювання за допомогою фінансово-економічних методів, на нашу думку, має стати запорукою економічного зростання усієї країни. Механізм державного впливу на фінансово-економічні процеси реалізується через фінансову політику як складову частину системи державного регулювання економіки. Використовуючи інструменти фінансової політики, держава справляє вплив на обсяг і структуру валового внутрішнього продукту, стан платіжного балансу та державних фінансів, рівень зайнятості, інфляції тощо. Отже, як бачимо, фінансовій політиці належить важлива роль у забезпеченні економічного розвитку країни. У широкому значенні фінансова політика – це управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів із метою вирішення поставлених завдань. Фінансова політика проводиться на різних рівнях: держави, підприємств, установ, об'єднань, домогосподарств, міжнародних організацій та ін.

Економічна сутність фінансової політики як складової частини системи державного регулювання економіки полягає у фінансових відносинах, що виникають між економічними, політичними, правовими державними інституціями у процесі організації фінансової системи та спрямування фінансових ресурсів на досягнення стратегічних і тактичних цілей та завдань розвитку суспільства. При цьому варто звернути увагу на те, що успішне вирішення стратегічних завдань фінансової політики реалізується за допомогою фінансового механізму та його складників.

Основними структурними підсистемами фінансового механізму виступають фінансове забезпечення та фінансове регулювання. Вони ж, відповідно, є й фінансовими методами впливу на економічні процеси в державі.

Під сутністю фінансового регулювання зазвичай розуміють певну сукупність важелів фінансового характеру щодо впливу на діяльність суб'єктів господарювання, у тому числі й в аграрному секторі.

Таке узагальнене визначення фінансового регулювання пов'язане з тим, що відповідне регулювання розглядається як підсистема фінансового механізму, де створюється цілий набір фінансових інструментів, за допомогою яких і здійснюється вплив, зокрема на різні сфери діяльності суб'єктів господарювання. При цьому відповідно до різновидів та цілей діяльності окремих суб'єктів господарювання, характеру й розміру впливу можуть застосовуватися різні важелі.

Систематизувавши погляди окремих науковців на проблему структурного наповнення механізму державного регулювання економіки, пропонуємо класифікувати методи державного регулювання економіки за формою впливу на прямі і непрямі. До методів прямого впливу доцільно відносити правові та адміністративні; методами опосередкованого (непрямого) впливу є фінансово-економічні.

Саме вони займають провідне місце в системі державного регулювання економіки та реалізуються через інструменти бюджетної, податкової, митної, грошово-кредитної, цінової та інвестиційної політики.

Аналіз сучасної практики господарювання дає змогу виокремити три основні сфери фінансового регулювання: фінансове регулювання в системі бюджетно-податкової політики, фінансове регулювання в системі грошово-кредитної політики та фінансове регулювання у системі інвестиційної політики. Кожна сфера фінансового регулювання має свій об'єкт стимулювання, специфічні форми стимулювання, за допомогою яких здійснюється заохочення суб'єктів господарювання на основі розподілу фінансових ресурсів, межі дії, принципи функціонування, певні ознаки, які дають підставу оцінювати її ефективність.

Щодо аграрної сфери економіки, то до основних функцій її державного регулювання належать такі: цільова; нормативна; стимулююча; координація інтересів між товаровиробниками і споживачами сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства; соціальна; коригуюча; формування конкурентного середовища на всіх аграрних ринках і підтримка сталого розвитку галузі через забезпечення стабільності попиту на харчові продукти і сільськогосподарську сировину; підтримка вітчизняних експортерів продовольства на зовнішніх ринках; фінансування основних напрямів науки щодо проблем розвитку галузі; контролююча.

На нашу думку, перелік функцій державного регулювання аграрної сфери доцільно звужити для чіткої їх координації та спрямування на досягнення конкретного завдання. Серед них головне місце займає економічна, соціальна, екологічна, інноваційна та інформаційна.

Економічна функція полягає у виконанні основних завдань аграрної сфери з метою забезпечення умов для функціонування всієї економіки. Вона включає виробництво сільськогосподарської продукції для задоволення потреб населення і забезпечення продовольчої безпеки держави, використання виробничих ресурсів інших галузей та участь у розвитку міжгалузевих зв'язків, функціонування аграрних ринків, створення фінансових потоків, залучення і використання інвестицій тощо.

Соціальна функція аграрної сфери економіки пов'язана з умовами життя сільського населення, створенням соціальної інфраструктури. Ця функція знайшла своє відображення у кон-

цепції сталого сільського розвитку, яка в останні роки набула особливого поширення.

Екологічна функція в аграрному виробництві реалізується у використанні земельних угідь, водних ресурсів, об'єктів рослинного і тваринного світу. Ураховуючи залежність сільського господарства від впливу природно-кліматичних умов і від якості природних ресурсів, основним його завданням є забезпечення оптимальної екологічної рівноваги на сільських територіях, а також збереження і розвиток агроландшафту як основи агротуризму.

Інноваційна функція відображає потреби і можливості використання досягнень науково-технічного прогресу, зокрема методів генної інженерії, засобів захисту біологічних об'єктів від хвороб і шкідників та інших біотехнологій, які впливають на якість продукції.

Інформаційна функція характеризується тим, що виконання усіх вищезгаданих функцій можливе лише за наявності чітких управлінських рішень, які повинні враховувати особливості та специфіку сільського господарства.

Отже, на нашу думку, мультифункціональна аграрна сфера представляє собою галузь національної економіки, ефективний розвиток і функціонування якої забезпечується через економічну, соціальну, екологічну, інноваційну та інформаційну функції, а його конкурентоспроможність виступає основною рушійною силою зміцнення стратегічних позицій та пріоритетів на внутрішньому та світовому аграрних ринках.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проаналізувавши державне фінансове регулювання аграрного сектору економіки, зроблено такі висновки:

1. На підставі аналізу широкого кола наукових публікацій виявлено існування тісного взаємозв'язку між державою й економічною системою. Стан економіки безпосередньо позначається на ефективності та життєздатності держави, а рівень ефективності діяльності державних органів справляє великий позитивний або негативний вплив на стан економіки. Економічна система є одним з основоположних механізмів, на яких базується держава. Своєю чергою, без держави неможливо уявити собі створення і збереження тієї інфраструктури, на основі якої функціонує економічна система.

2. У сучасній науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «державне регулювання економіки» та інструментарію його здійснення. Систематизувавши погляди окремих науковців на проблему структурного наповнення механізму державного регулювання економіки, обґрунтовано класифікацію методів державного регулювання економіки за формою впливу на прямі і непрямі.

До методів прямого впливу доцільно відносити правові й адміністративні, методами опосередкованого (непрямого) впливу є фінансово-еконо-

мічні. Доведено, що фінансово-економічні методи займають провідне місце в системі державного регулювання економіки та реалізуються через інструменти бюджетної, податкової, митної, грошово-кредитної, цінової та інвестиційної політики.

3. Фінансове регулювання як метод фінансового впливу, що пов'язаний із регулюванням економічних процесів, є першочерговим завданням, реалізація якого сприяє реалізації всієї фінансової політики держави. Аналіз сучасних трактувань змісту та сутності поняття «фінансове регулювання» дав змогу запропонувати уточнене визначення.

На нашу думку, фінансове регулювання варто розглядати як складову частину механізму державного регулювання економіки, що передбачає фінансовий засіб впливу на соціально-економічний розвиток держави шляхом стимулювання концентрації фінансових ресурсів у одних суб'єктів та обмеження доступу і приросту фінансових ресурсів у інших, використовуючи відповідні форми, методи та інструменти.

4. Залежно від стратегії фінансової політики та стану економіки, інструменти фінансового

регулювання можуть здійснювати свій вплив у формі обмежень або стимулів. Варто виокремити основні форми (стимулювання, обмеження) та інструменти (податки, кредитування, цінове регулювання, бюджетне фінансування та інвестиції) фінансового регулювання розвитку економіки держави.

Також варто зазначити, що у виборі фінансових інструментів та ступені їх впливу має бути закладений стимулюючий характер. Саме у цьому разі фінансове регулювання спроможне відігравати суттєву роль у забезпеченні розвитку економіки.

5. Ураховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, під фінансовим регулюванням аграрного сектору економіки слід розуміти процес цілеспрямованого впливу на потенціал аграрних суб'єктів, що передбачає використання спеціалізованого регулюючого механізму з метою підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств, збільшення доходів державного бюджету та забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції на вітчизняних і зовнішніх ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Палюх О.М. Економічна оцінка впливу державного фінансування на ефективність виробництва в аграрному секторі економіки України / О.М. Палюх // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8(170). – С. 124–132.
2. Палюх О.М. Шляхи оптимізації державного фінансування аграрного сектору України / О.М. Палюх // Економічний простір. – 2015. – № 101. – С. 82–92.
3. Paliukh O.M. Methodological approaches of the efficiency assessment of public finance of the agricultural sector / O.M. Paliukh // Nauka i Studia. – 2015. – NR14(145). – P. 30–35.
4. Палюх О.М. Оцінка розвитку фінансових відносин держави в аграрній сфері / О.М. Палюх // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Випуск 9–1. – С. 161–165.
5. Палюх О.М. Шляхи оптимізації державного фінансування аграрного сектору України / О.М. Палюх // Економічний простір. – 2015. – № 101. – С. 82–92.
6. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: [монографія] / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
7. Дем'яненко М.Я. Яка аграрна політика потрібна Україні / М.Я. Дем'яненко // Дзеркало тижня. – 2004. – № 17. – С. 4.
8. Зеленський А.В. Особливості становлення та розвитку системи фінансового регулювання аграрного сектору України / А.В. Зеленський // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – № 7. – С. 126–131.
9. Зеленський А.В. Перспективи бюджетного фінансування аграрного сектора України в 2016 році / А.В. Зеленський // Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки в умовах глобальної нестабільності: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. – Кременчук: КрНУ, 2015. – С. 71–73.
10. Лупенко Ю.О. Системні трансформації аграрного сектору економіки / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 49–53.
11. Зубець М.В. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1000 с.
12. Навроцький С.А. Комплексна оцінка ефективності розвитку аграрного сектору України з урахуванням впливу державного фінансування / С.А. Навроцький, О.М. Палюх // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3–4(1). – С. 88–92.
13. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.
14. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
15. Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>.

ПУШ- І ПУЛ-СТРАТЕГІЇ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ПОЛІТИЦІ ФІНАНСУВАННЯ ВНЗ

PUSH AND PULL STRATEGIES OF COMMERCIALIZATION OF RESEARCH RESULTS IN THE UNIVERSITIES' POLICY OF FINANCING

Демченко О.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано виокремлення політики фінансування як самостійної складової частини фінансової політики ВНЗ поруч із політикою управління активами, грошовими потоками, інвестиціями, фінансовими ризиками і політикою антикризового фінансового управління. Досліджено основні сутнісні характеристики політики фінансування інноваційної діяльності, зокрема об'єкт, мету та завдання, функції та інструментарій. Визначено місце пуш- і пул-стратегій комерціалізації у політиці фінансування інноваційної діяльності. Обґрунтовано доцільність розробки і впровадження даних стратегій.

Ключові слова: політика фінансування, інноваційна діяльність ВНЗ, пуш- і пул-стратегії комерціалізації.

В статье обосновано выделение политики финансирования как самостоятельной составляющей финансовой политики вузов рядом с политикой управления активами, денежными потоками, инвестициями, финансовыми рисками и политикой антикризисного финансового управления. Исследованы основные существенные характеристики политики финансирования инновационной деятельности, в том числе объект, цели и задачи, функции и инструментарий. Определено место пуш- и пул-стратегий коммерциализации в политике финансирования инновационной деятельности. Обоснована целесообразность разработки и внедрения данных стратегий.

Ключевые слова: политика финансирования, инновационная деятельность вузов, пуш- и пул-стратегия коммерциализации.

The article substantiates the distinguishing of financial policy as a separate component of financial policy of higher educational institutions (HEI) along with the policy of management of assets, cash flows, investments, financial risks and policy of anti-crisis financial management. The main essential characteristics of the policy of innovative activity financing are determined, in particular: the object, purpose and tasks, functions and instruments. The place and role of push and pull strategies of commercialisation in the policy of financing of innovative activity are determined. The appropriateness of development and implementation of these strategies is grounded.

Keywords: financing policy, innovative activity of HEI, push and pull strategy of commercialisation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах скорочення бюджетного фінансування і впровадження підприємницьких підходів до діяльності закладів вищої освіти предметом наукового інтересу дослідників та управлінців-практиків виступає політика фінансування інноваційної діяльності ВНЗ. Актуальність даного напрямку досліджень зумовлюється тим, що інноваційна діяльність ВНЗ є необхідною умовою підтримки їх фінансової стійкості і забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах наукоємного виробництва. Якщо приймати як аксіому дане твердження, то постають питання фінансового характеру: перше – пошуку механізмів можливостей фінансового забезпечення інновацій-

ної діяльності; друге – отримання фінансового результату від такого виду діяльності, забезпечення перевищення вхідного грошового потоку від інноваційної діяльності над вихідним, комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності. Це зумовлює необхідність обґрунтування та реалізації нових підходів до політики фінансування інноваційної діяльності ВНЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання фінансування діяльності ВНЗ на даному етапі знаходиться в мейнстрімі наукової думки. Як науковці, так і практики – управлінці ВНЗ шукають додаткові фінансові джерела для забезпечення діяльності установи в умовах скорочення державного фінансування. Питання, які певним чином

стосуються фінансової політики ВНЗ, висвітлюються у працях таких вітчизняних науковців, як В. Виноградня (аспекти системи управління фінансовою діяльністю вищих навчальних закладів [1]), Т. Письменна (фінансова політика в галузі науки [6]), М. Колісник (аспекти фінансового менеджменту та залучення додаткових коштів у ВНЗ [6]).

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим слід зазначити, що фінансова політика ВНЗ та політика фінансування діяльності ВНЗ не є тотожними поняттями, що зумовлює необхідність глибшого дослідження сутності поняття політики фінансування вищого навчального закладу, зокрема політики фінансування інноваційної діяльності та її інструментарію.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є визначення змісту політики фінансування інноваційної діяльності ВНЗ та обґрунтування розробки і впровадження пуш- і пул-стратегій комерціалізації результатів наукових досліджень закладів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансова політика вищого навчального закладу – це цілеспрямована діяльність у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів для реалізації поставлених цілей. Фінансова політика сучасного ВНЗ включає політику управління активами, грошовими потоками, інвестиціями, фінансовими ризиками і навіть політику антикризового фінансового управління. Поряд із цими складниками фінансової політики вищих навчальних закладів

доцільно виділяти політику фінансування для розробки дієвих заходів щодо пошуку джерел фінансування, їх диверсифікації та систематизації відповідного інструментарію.

Політика фінансування – це складова частина фінансової політики вищого навчального закладу. Основна мета політики фінансування – створення раціональної системи управління фінансовими ресурсами, спрямованої на забезпечення стратегічних і тактичних завдань освітньої, наукової та інноваційної діяльності, тобто політика фінансування включає підсистеми фінансування освітньої діяльності (джерела та інструменти), фінансування наукової діяльності (джерела та інструменти) та підсистему фінансування інноваційної діяльності (джерела та інструменти).

Політика фінансування інноваційної діяльності ВНЗ – це не просто пошук та оптимізація джерел фінансування відповідної діяльності, а цілепокладання, розробка та реалізація заходів щодо досягнення цілей, планування, прогнозування, визначення інструментарію та певного механізму (рис. 1).

Зміст політики фінансування інноваційної діяльності ВНЗ полягає у:

- обґрунтуванні наукової стратегії фінансового забезпечення інноваційної діяльності ВНЗ (функція управління);
- пошуку основних джерел фінансування інноваційної діяльності, прогнозуванні вартості залучення фінансових ресурсів, плануванні напрямів використання фінансових ресурсів для забезпечення поточних цілей і цілей довгострокового розвитку (функція прогнозування);
- розробці заходів комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності, забезпечення

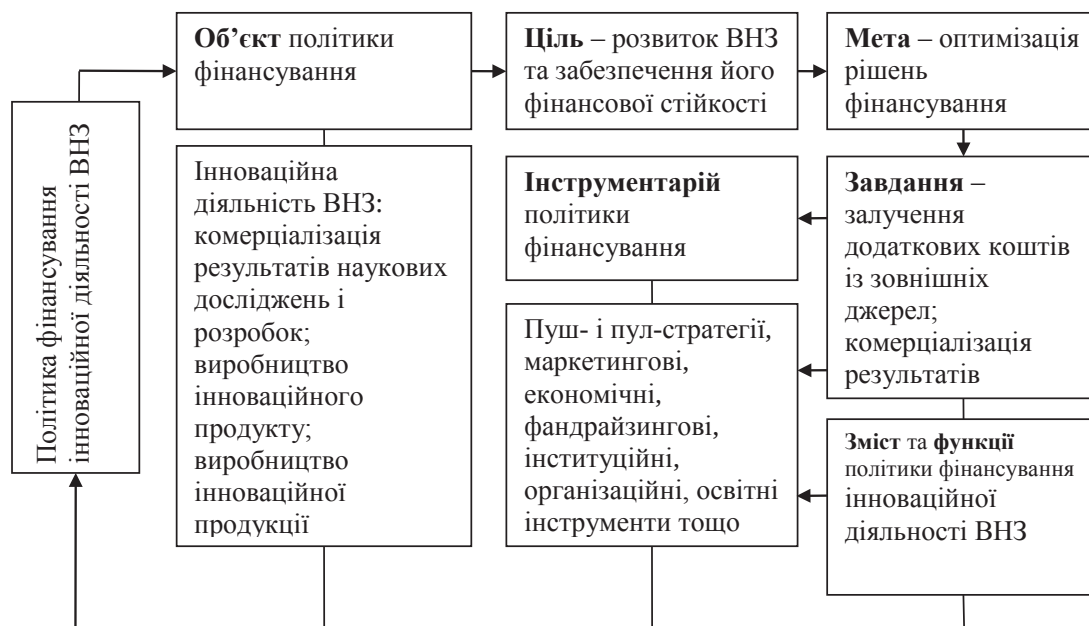


Рис. 1. Структурні елементи політики фінансування інноваційної діяльності ВНЗ

Джерело: розроблено автором

узгодженості дій учасників фінансового процесу ВНЗ (керівництво, науково-педагогічний склад, фінансові служби) щодо реалізації принципів та завдань фінансування (функція інтеграції).

Об'єктом політики фінансування виступає інноваційна діяльність ВНЗ, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг (виробництво інноваційного

продукту/продукції) [7]. У наукових парках для дослідження в ринкових умовах виробляється інноваційний продукт – експериментальний зразок чи дослідна партія, що відповідає чинним вимогам новизни [7, с. 14]. Інноваційна продукція ВНЗ продукується шляхом тиражування інноваційного продукту у великих масштабах в університетських технопарках. Вона виробляється вперше в Україні чи є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-еконо-

Таблиця 1

Пуш- і пул-стратегії комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок ВНЗ

Пуш-стратегія	Пул-стратегія
Ціль:	
фінансове забезпечення інноваційної діяльності ВНЗ та отримання фінансових результатів від інноваційної діяльності	
Мета:	
комерціалізація наявних результатів наукових досліджень і розробок сектора вищої освіти	продукування тих новацій у секторі вищої освіти, в яких є потреба ринку
Цільова аудиторія (об'єкт державного регулювання):	
вищі навчальні заклади як суб'єкти інноваційної діяльності	потенційні кінцеві споживачі, покупці та партнери, що формують попит на інноваційний продукт ВНЗ
Основні завдання стратегії:	
розвиток підприємницької активності ВНЗ; підняття престижності інноваційної діяльності; розвиток співпраці ВНЗ із підприємницьким сектором; входження ВНЗ до мереж трансферу технологій, диверсифікація джерел фінансування; навчання та підвищення кваліфікації інноваційно зайнятих	стимулювання приватного попиту на інновації ВНЗ; залучення підприємницького сектора на ранніх стадіях комерціалізації; налагодження взаємовигідних відносин підприємницького сектора та ВНЗ
Особливості стратегій у секторі вищої освіти:	
виробником новацій виступають вищі навчальні заклади	
Інструменти державного впливу:	
державні цільові програми підтримки нововведень, державні закупівлі інноваційної продукції, державне страхування інноваційних проектів, державне кредитування інноваційної діяльності, податкові пільги ВНЗ, рівень оплати праці зайнятих в інноваційній сфері, ставки винагороди винахідникам, пенсійне забезпечення, додаткові трудові та соціальні гарантії, навчання та підвищення кваліфікації, зростання престижності науково-дослідної та інноваційної діяльності тощо	спільні та каталітичні державні інноваційні закупівлі, інноваційні платформи, податкові пільги, інструменти підтримки підприємств, що здійснюють інвестиції в науку та інновації, державно-приватне партнерство, державна фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств та державна підтримка венчурного фінансування тощо
Інструменти ВНЗ:	
маркетингові, економічні, фандрайзингові, інституційні, організаційні, освітні тощо	
Переваги стратегії:	
за даного рівня інноваційного розвитку реалізація стратегії дасть змогу знайти реальне застосування наявних новацій, продукованих вищими навчальними закладами, що забезпечить додатковий фінансовий потік. Стратегія доцільна в умовах високої частки патентів у секторі вищої освіти	висока ймовірність комерціалізації й отримання прибутку. У перспективі дасть змогу взаємоузгодити потреби реального сектора економіки з інноваційним потенціалом вищих навчальних закладів
Недоліки стратегії:	
стимулювання науково-інноваційної діяльності у секторі вищої освіти не завжди результатом має інновацію; може і не призвести до формування кінцевого попиту на новації ВНЗ	заходи стимулювання кінцевого попиту є більш витратними
Зниження недоліків стратегії:	
реалізація двох стратегій одночасно, симбіоз, системний підхід	

Джерело: розроблено автором

мічні показники та відповідає іншим вимогам законодавства [7, с. 15].

Одним із ключових показників інноваційної діяльності ВНЗ є патенти, які є уречевленим результатом науково-дослідної діяльності. Патентна активність ВНЗ у середньому за останні п'ять років знаходиться в межах 70–73% отриманих охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності від загальної кількості в країні [4]. Це високий показник, проте інноваційна діяльність передбачає або впровадження результатів розробок, або їх комерціалізацію.

Комерціалізація забезпечує фінансову віддачу для дослідників і розширене відтворення інвестованих вищим навчальним закладом ресурсів, зокрема фінансових. За проведеними оцінками, рівень комерціалізації результатів наукових досліджень ВНЗ досить невисокий. Дані оцінки ґрунтуються на тому, що, по-перше, обстеження інноваційної діяльності показали, що серед вітчизняних підприємств лише 9,5% здійснювали технологічні інновації (5,2% – продуктивні та 7,2% – процесові). Із цих 9,5% лише 2,6% здійснювали інноваційне співробітництво з університетами та іншими ВНЗ [5]. По-друге, у фінансових показниках така співпраця становила 93 700,4 тис. грн. [4], що лише 2,5% від загального обсягу коштів, інвестованих підприємницьким сектором у наукові дослідження і розробки. Це свідчить, що результати наукових досліджень ВНЗ є найменш затребуваними і не знаходять практичного впровадження. Це, своєю чергою, обмежує потенційні можливості ВНЗ отримати додаткові кошти від комерціалізації.

Тому у руслі назрілої проблеми низького рівня комерціалізації результатів науково-дослідних робіт ВНЗ убагачуються за доцільне розробка і втілення пуш- і пул-стратегій як ефективного інструменту політики фінансування інноваційної діяльності закладів вищої освіти (табл. 1).

Сутність пуш-стратегії як інструменту політики фінансування інноваційної діяльності полягає у тому, що ВНЗ розробляють і реалізують заходи щодо пошуку шляхів комерціалізації наявних результатів науково-дослідних робіт (наприклад, участь у тендерах державних інноваційних закупівель, пільгове кредитування під реалізацію інвестиційних проектів, комерціалізація розробок у наукоємних підприємствах і науково-технічних парках, продаж прав на об'єкти інтелектуальної власності, пошук потенційних покупців серед підприємницьких структур). Тобто кінцевою метою даної стратегії є отримання фінансових вигод від комерціалізації вже профінансованих (із бюджетних коштів чи самим ВНЗ) результатів наукових досліджень і розробок.

Недоліком пуш-стратегії є ризик того, що новація (результат науково-дослідних робіт) вищого навчального закладу може так і не знайти покупця. Тому доцільно використовувати пуш- і пул-стратегії у поєднанні. На відміну від пуш-стратегії пул-стратегії ВНЗ шукають замов-

ників на дослідження (участь у тендерах спільних та каталітичних закупівель, участь в інноваційних платформах, залучення венчурного фінансування). А покупці «витягують» («пул») потрібний їм продукт (новацію ВНЗ), тобто фінансують дослідження до їх початку для закріплення права власності на кінцевий результат.

Основними завданнями пуш- і пул-стратегій як інструментів політики фінансування інноваційної діяльності ВНЗ є залучення додаткових коштів із зовнішніх джерел та комерціалізація результатів науково-дослідних робіт та розробок, що досягається за допомогою використання певного набору інструментів. Основні інструменти, що сприяють пошуку та залученню додаткових коштів для інноваційної діяльності ВНЗ можна систематизувати так [2]:

- маркетингові (брендинг та його стратегічні, рекламно-інформаційні та PR-інструменти; співпраця зі ЗМІ; співпраця з випускниками);
- економічні (підприємницька діяльність: підприємництво в освітній сфері, науково-інноваційна та інша підприємницька діяльність; співпраця з бізнесом; співпраця з випускниками тощо);
- фандрайзингові (Інтернет, соціальні мережі та мобільні технології, членські внески, разові акції прямого збору коштів, заявки на гранти, спільна участь у партнерських проектах, інноваційні платформи та інші інструменти);
- інституційні (елементи інноваційної інфраструктури на базі або за участі ВНЗ);
- організаційні (заходи, зустрічі, презентації, створення офісу трансферу знань, участь у мережах трансферу технологій тощо);
- освітні (послуги корпоративного університету, курси підвищення кваліфікації, інноваційні освітні програми та нові методи надання освітніх послуг (дистанційна освіта та відкриті університети), ротація кадрів, «проблемні» лекції тощо).

Слід зазначити, що в сучасних умовах і враховуючи ризиковість інноваційної діяльності, необхідна державна підтримка співпраці вищих навчальних закладів (сектора вищої освіти) та підприємницького сектора, оскільки саме останній є потенційною сферою комерціалізації результатів наукових досліджень ВНЗ. Основними інструментами такої підтримки вбачаються державні цільові програми підтримки нововведень, державні закупівлі інноваційної продукції, державне страхування інноваційних проектів, державне кредитування інноваційної діяльності, податкові пільги ВНЗ, спільні та каталітичні державні інноваційні закупівлі, інноваційні платформи, податкові пільги, інструменти підтримки підприємств, що здійснюють інвестиції в науку та інновації, державно-приватне партнерство, державна фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств та державна підтримка венчурного фінансування тощо (табл. 1).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким

чином, розробка пуш- і пул-стратегій у межах політики фінансування інноваційної діяльності ВНЗ та практична їх реалізація є виправданими на даному етапі розвитку й у перспективі дасть змогу вищим навчальним закладам: вирішити проблему ефективного використання державних коштів, що йдуть на фінансування наукових досліджень ВНЗ, тобто інвестовані державою кошти матимуть реальну економічну та соціальну віддачу, оскільки результати досліджень будуть комерційно спроможними, матимуть попит і приносить прибуток; реалізувати наявний інноваційний потенціал ВНЗ, розши-

рити та диверсифікувати джерела фінансових ресурсів.

Виокремлення політики фінансування як самостійної складової частини фінансової політики і свідоме, цілеспрямоване застосування відповідного інструментарію дасть змогу зменшити залежність вищих навчальних закладів від державного фінансування, компенсувати його обмеженість, посилити фінансову стійкість і конкурентоспроможність ВНЗ.

Перспективи подальших досліджень убачаються у вдосконаленні інструментарію політики фінансування вищих навчальних закладів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградня В.В. Системи управління фінансовою діяльністю вищих навчальних закладів / В.В. Виноградня // Економічний вісник університету: зб. наук. пр.; Переяслав-Хмельниць. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. – Переяслав-Хмельницький, 2015. – № 27(1). – С. 7–13.
2. Демченко О.П. Активізація впливу вищої освіти на інноваційний розвиток національного господарства: дис. ... канд. екон. наук / О.П. Демченко. – Чернівці, 2014. – 255 с.
3. Колісник М. Фінансовий менеджмент та залучення додаткових коштів у вищих навчальних закладах / М. Колісник // Інтернет-портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.management.com.ua/be/be013.html.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник / Відп. за вип. О.О. Кармазіна; Державна служба статистики України. – К., 2015. – 255 с.
5. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією) за період 2012–2014 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_inn_2010.
6. Письменна Т. Фінансова політика України в галузі науки у контексті інвестиційно-інноваційного розвитку / Т. Письменна, В. Письменний // Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України в умовах глобальних структурних зрушень: [монографія] / За ред. В.Г. Демянишина. – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – С. 93–116.
7. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV, зі змінами і доповненнями від 05.12.2012, підстава 5460-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

FOREIGN EXPERIENCE OF FUNCTIONING STOCK EXCHANGE

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВИХ БІРЖ

Zhezheria O.S.

Student,
University of the Fiscal Service of Ukraine

Didenko L.V.

candidate of economics science, docent department of financial markets,
University of the Fiscal Service of Ukraine

Studied international experience of the functioning of stock exchanges and its comparison of Ukraine. There are an appropriate foreign skills directly in countries with developed market economies. Model characterizes is the main financial markets of the world. Problems and Solutions are of the stock market in Ukraine.

Keywords: stock exchange, stock trading, stock market, income, sponsorship, stock brokers, corporations, demand, supply, exchange committee.

У статті досліджено зарубіжний досвід функціонування фондових бірж та його порівняння з Україною. Наведено доцільні іноземні навички, безпосередньо на державах з розвинутою ринковою економікою. Охарактеризовано головні моделі фінансового ринку світу, проблеми та шляхи вирішення діяльності фондового ринку в Україні.

Ключові слова: фондова біржа, біржова торгівля, фондовий ринок, доходи, фінансування, біржові посередники, акціонерні товариства, попит, пропозиція, біржовий комітет.

В статье исследован зарубежный опыт функционирования фондовых бирж и его сравнение с Украиной. Приведены целесообразные иностранные навыки непосредственно на государствах с развитой рыночной экономикой. Охарактеризованы главные модели рынка мира, проблемы и пути решения деятельности фондового рынка в Украине.

Ключевые слова: фондовая биржа, биржевая торговля, фондовый рынок, доходы, фінансування, биржевые посредники, акционерные общества, спрос, предложение, биржевой комитет.

Problems effective functioning of stock exchanges and enhance the process of buying and selling securities become increasingly important for the economic development of Ukraine. This is because the domestic stock exchange, which is a mandatory attribute of a market economy and an important element of financial infrastructure, does not fulfill the inherent function of raising funds in the financial system and does not provide direction and their redistribution in promising industries. Is relevant to study the problem of creation and development of well-functioning capital market that can provide the economy a sufficient number of investment resources that are necessary for sustainable economic development of the state.

Central to the stock market is the stock exchange. Indicators of trading, including the dynamics of securities is a reliable benchmark for investors. Stock markets in developed countries are focusing a significant portion of the securities market. In most countries their permanent address determines the existence of stable secondary market is essential and characteristic feature of active stock exchange.

These essential qualities of Ukrainian stock exchanges have not yet. The crisis in the economy,

privatization certificate, extremely low income majority of the population does not contribute either a stable stock market in general, no securities exchange and most stock markets in particular. Although the stock exchanges are actively involved in the processes of the money stage of privatization, they were unable to host the stable and liquid secondary market for corporate securities.

Low income Ukraine stock markets resulting from the exchange of small amounts of securities turnover, are a serious obstacle to their technical upgrading, which would correspond to modern international standards. On the other hand, extremely low liquidity of the stock market is doing economically inefficient high cost of establishment and operation of the relevant technical systems. Far from optimal infrastructure and very organized securities market.

Research of stock exchanges are an important scientific problem a considerable number of both foreign and domestic scientists and economists. To foreign scientists and economists include: Roberta L. Smita, R. Hlena Habbarda, F. Mishkina, U. Sharpa, kray, B. Rubtsova. Their research affecting mainly the causes, consequences and factors

of stock exchanges, mechanisms to improve the efficiency of trading.

Proceedings of domestic scientists and economists such as: E. Avstanin, T. Vorozhko, B. Kushniruk, devoted primarily to the study of foreign experience to create an effective mechanism of functioning of the stock exchanges and the possibility of its application in Ukraine.

However, not all aspects of the multifaceted problem were clarified and an appropriate justification. This question is controversial and discussion. At the same time market model of economic development of Ukraine needs further study the functioning of stock exchanges. First of all, it concerns questions assessing the impact of government regulation on the efficiency exchange trading and improving the management mechanism of the stock exchange as an important condition for ensuring transparency of stock exchange transactions and directions of increase efficiency of exchange trade in domestic economy.

Formed the first stock exchange in Amsterdam XVII century [4]. It transactions with securities, on whole society carried on commodity exchanges. Key positions in exchange auctions seized shares and bonds of private companies. At that time in the Netherlands, it has played a significant importance in the financial sector of the country. It carried quotes of almost all types of securities of different issuers.

At the end of XVII – early XIX century. the significance of stock market increases. Realizes the process initial capital savings. In Europe and America there are initial equity of banks and industry, even though at the time securities transactions not conducted a significant impact on financial processes. Stock markets did not instantly, but due course entered in the financial and economic relations. Free competition is guaranteed almost unlimited exchange transfusion big money from industry to industry, avoiding national distribution by using the the stock exchange and the area of lending. Such a substantial increase in social production, which dominated much demand led to a significant increase in degree of life, and in addition to changes in economic of significance of money in the system of financial relations [1].

In case a pay attention to foreign experience, directly in countries with developed market economies, in which case the of stock exchanges work Ukraine was successful. Thus, the capitalization of stock exchanges in Ukraine 2011 was generally 24,5 billion. US. USA, while in the US – 13 896 billion. US. USA, Germany – 1 153 billion. dollars. USA, in France – 1 109 billion. dollars. USA, Poland – 98.74 billion. dollars. USA [7]. Such slight degree formation of stock exchanges Ukraine due characteristics of the securities market in the country, its fragmentation and disorder. Since the foundation stage on stock exchanges not carried out high quality shifts, and for that reason they do not do inherent functions under attraction, reallo-

cation of funds and its direction in the real sector. Under these circumstances considered particularly important problem in accordance with the installation directions forming stock exchanges in foreign countries and worldwide experience using skills to build a successful exchange system in Ukraine.

Stock Exchange allows for the concentration of supply and demand of securities from their balance stock pricing, really reflects the level of efficiency of the share capital. From the legal point of view is the stock exchange intermediary financial institution regulated mode of operation, where the trade agreements between sellers and buyers of stock exchange values involving mediators officially confirmed by the rules. These rules are set by the Exchange as well as national legislation. Stock Exchange itself and its staff do not carry out operations with securities. It only creates the conditions necessary for their implementation, serves these operations, binds the seller and buyer and premises advisory and arbitration services, maintenance and everything you need to deal could happen.

As a public-law stock exchange organization is under constant public control. The state is involved in drawing up the rules of exchange trade and supervises their implementation, ensure law and order on the Exchange during trading. Public-legal type of stock exchange is common, such as Germany and France.

Stock exchanges as private companies are joint stock companies. Such exchanges completely independent in the organization of exchange trade. All transactions on the Exchange pursuant to the applicable national law, the violation of which involves a liability. The state does not assume any guarantees regarding the stability of exchange trade and risk reduction trade agreements. This type is typical for England and the USA. If the stock markets are created as joint stock companies, but at least 50% of their capital belongs to the state, they are of the mixed organizations. At the head of these exchanges are elected stock agencies. Such exchanges operate in Austria, Switzerland and Sweden. Buy concentrates supply and demand for the purchase and sale of securities, determine the ratio between the current supply and demand, the result of which is the price as an expression of the balance of temporary and relative, but sufficient for the implementation of an agreement.

Today there are two main models of financial markets:

- 1) bankotsentrychna – oriented banks and inherent powers of continental Europe and Japan;
- 2) stock – oriented stock markets and inherent in the USA, UK and Australia [6].

Bankotsentrychna form of financial market implies a need for life stock exchange, but the main economic activities are considered investment intermediary banks directly, they can combine the banking operations with operations in Stock Exchange. Stock market model implies the need for the existence of the stock exchange, which has the prop-

erties of the main economic intermediary between lenders and borrowers. Traditional banks are prohibited for investment work, this work perform specialized investment banks. Thus, according to the stock model of financial market significant role to play stock exchange. In this case, bankotsentrychna model also includes the possibility of a stock market presence as well as a significant element of banking cooperation, but to a much lesser extent.

The stock exchange provides an institutionalized, regular working market, which traded securities. The degree of formation of trading is considered an indicator of business activity of the state, which accumulates data on securities and the conditions of their treatment, and in addition reflects the impact of the market economy in full. According to the comparison with countries with developed market economies, the degree of power exchanges Ukraine, which is considered a sign of capitalization, and very little is generally 0.4% of total world GDP while the US – 21.1%, Japan – 7%, Germany – 4.5%, Russia – 2.6% [5].

For the effective functioning of stock exchanges can offer a classification of participants of exchange trade, which, depending on their functions provides them the division into two groups:

- 1) main;
- 2) subsidiary.

An important task of the main participants of the stock exchange is to provide an active and transparent process of sale of securities and protect the interests of exchange trade. This group includes: issuers and investors, institutions, regulators and special agencies of state regulation. An important task of supporting the participants of exchange trade is to provide reliable and timely execution of the concluded on the stock exchange securities transactions. This group includes: depository, clearing and settlement institutions, trust institutions, special guarantee fund. The proposed division of Stock Exchange considers the priority of issuers, investors, self-governing organizations and regulatory agencies in the implementation of exchange operations and reflects the need for the presence of auxiliary services for such operations.

At present in Ukraine, if starting from the current state of the stock market then the organized market may enroll:

- exchanges that provide daily information on concluded contracts and counterparty;
- commerce and information systems that provide information about transactions, but without disclosing counterparty;
- securities traders who provide quarterly to the Commission (information on prisoners executed agreements specifying the counterparty), which are major operations purchase and sale of securities are made through intermediaries.

If an intermediary buys securities obtained through loans or their own money and then sells them at a higher price, then it is called OTC market dealer. Other agents that bind him with buyers or

sellers called brokers. Brokers have their charter, which defines the management, reception to the members of the stock exchange, their functions and more.

Managing body Stock Exchange Committee considered the exchange, in which the Commission operates exchange allows or denies admission of new securities to quotation. In the presence of exchange committees also are quoted commission dealing with the daily publication of information on the number of sold securities, their rate of exchange bulletins [3].

Today the stock exchange in Ukraine not perfect and is in a period of development. In exchange trade is quite different problems. Chief among them, such as:

- 1) Not a great recommendation capital market instruments in accordance with the conclusions of the adoption of such problems as: liquidity, profitability, security and other directly interested investors.
- 2) The lack of sufficiently effective mechanism for investor protection, difficulty in respect of reconstruction, and consequently limited on debt market values.
- 3) Imperfectly developed legislative regulation in the stock market, this is what makes the actual absence of a market of derivatives.
- 4) A small supply of investment capital.
- 5) Insufficiently high level of capitalization of the national stock market and others.

In our opinion, in order to improve the functioning of the stock market, both domestic and foreign markets and the need to:

- 1) Improve the informative area of the stock market, in this case, to make it the most transparent.
- 2) To increase the degree of liquidity, capitalization and other levels of stock exchanges, which declined the most in this period of development.
- 3) Improve market infrastructure using industry consolidation and informative exchange stock market system, and in addition to increase in terms of professional participants in the stock market.
- 4) Improve self-regulation in the securities market.
- 5) Make this market more popularized.
- 6) Increase the effectiveness of state regulation of the securities market.
- 7) Develop the most appropriate conditions, especially tax climate for all participants in the stock market.
- 8) Improve perfect order and currency regulation action in the stock market.

Effective functioning of stock exchanges, in our opinion, is also possible by ensuring transparency of stock exchange transactions. To solve this problem a mechanism to ensure transparency of operations on the stock exchange, which provides a set of forms and methods of accurate and timely disclosure of issuer information on the results of economic activities and a continuous flow of information from issuers to investors.

For a complete, timely and accurate disclosure of economic performance company – issuer of

securities proposed to use progressive forms and methods of accounting and reporting, and follow the frequency to provide information relevant state structures. Through the implementation of these measures will allow the formation of an information database of the actual value of the securities issuers and growth prospects of the cost.

Transparency stock exchange transactions based on continuous flow of information from the issuer to the investor will be possible due to:

- 1) design software for receiving and processing data information received from issuers;
- 2) Analysis and systematization of information on the securities market in areas of distribution;
- 3) location information data on the Internet and in specialized publications and more.

These measures will organize information data on the state of the stock market and ensure their accessibility for all stakeholders.

The final step to ensure the transparency of stock exchange transactions is a procedure for getting investors of details about operations on the stock exchange. For this prompted a consulting center for investors, who carry out their analysis of complaints and conduct outreach to them. However, to provide investors a complete and accessible information on securities and enable investments on the stock exchange will be established stock information centers in all regional cities. A promising measure in the context of transparency, exchange operations considered as the creation of special sites freely available on the Internet, which show information about the dynamics of exchange trade, the economic activities and financial con-

dition of issuers of securities prices and so on. Transparency exchange transactions is only possible through the introduction of a comprehensive mechanism to ensure transparency of operations on the stock exchanges of Ukraine.

The mechanism of transparency of stock exchange transactions with the mechanism of improving the system of management of the stock exchange, are considered in the context of the two main components of the mechanism of improving the functioning of stock exchanges in Ukraine (Fig.1).

This mechanism allows free access to of exchange trade to all participants of the exchange process. Especially important in this case is the protection of investors, transparency of pricing and transparency of all stock exchange transactions that result will increase the level of the national stock market.

Also, the need to improve the existing depository system, bringing to perfection and adapting it to changes that have occurred in the legislation of Ukraine in recent years according to trends in the domestic and global financial markets, taking into account international standards and recommendations of depository accounting of securities. But also eliminate the shortcomings in the accounting system of ownership of securities and solve difficulties providing scientific and technical consolidation of the professional participants in the depository system of Ukraine, to break the corporate incidents related to keeping registers of registered securities [4].

Under such conditions, Ukraine should have improved, transparent stock market. Also, com-

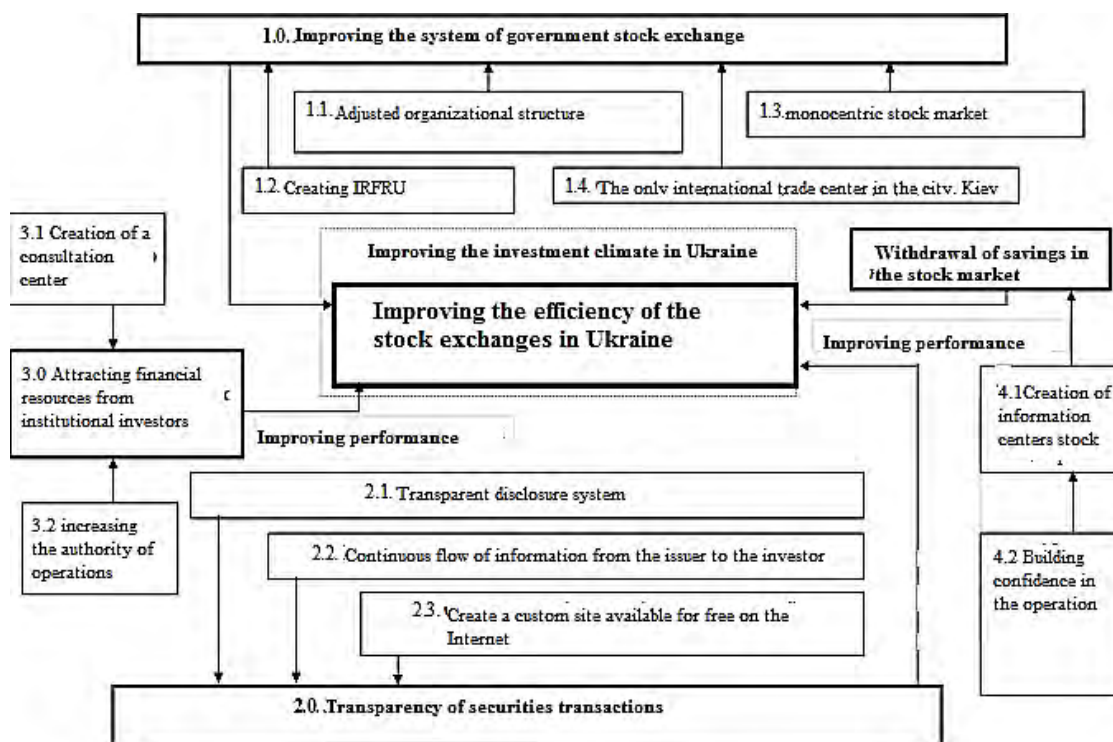


Fig. 1. The components of the mechanism of improving the functioning of stock exchanges in Ukraine [2]

pared with other EU countries. That is to considerably increase the investment attractiveness of Ukraine as the stock market as a whole and its individual segments.

Thus, we can conclude that today the problem of stock exchange, is highly relevant. Yes, it requires developing a better-functioning new conditions. Therefore, if we do not take all the qualitative development for the securities market

with a crane, and analyze the development of the stock markets of all countries, and only after that will create a more optimal option, which would we approached, both at the legislative level and other levels of the country, taking into account national peculiarities of Ukraine. So in this case, increase the level of development of the securities market and increase the investment attractiveness of the country as a whole.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

- 1.Тьюлз Р. Фондовый рынок / Р. Тьюлз, Э. Брэдли, Т. Тьюлз; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 648 с.
2. Методологічні основи оцінки рівня капіталізації суб'єктів господарювання: [монографія] / М. Козоріз, Л. Гліненко, О. Людкевич [та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук М.А. Козоріз. – Львів, 2012. – 290 с.
3. Козоріз М.А. Аналіз капіталізації фондових бірж України та шляхи її підвищення / М.А. Козоріз, К.С. Калинець // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Фінансово-економічні системи: трансформація та євроінтеграція: (зб. наук. пр.); НАН України. Ін-т регіональних досліджень; відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2012. – Вип. 1.
4. Костіна Н.І. Проблеми формування фондового ринку в Україні / Н.І. Костіна, К.С. Марахов // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 30–36.
5. Поворозник В.О. Фондовий ринок України на сучасному етапі: проблеми та шляхи їх вирішення / В.О. Поворозник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>.
6. Калинець К.С. Теоретичні аспекти визначення ефективності функціонування фондової біржі в Україні / К.С. Калинець // Економіка і регіон; відп. ред. В.О. Онищенко. – 2008. – № 4(19). – С. 195–213.
7. Смовженко Т.С. Фондова біржа: із досвіду Польщі та України / Т.С. Смовженко, Г.Я. Стеблій, К.С. Калинець // Вісник Університету банківської справи Національного банку України; відп. ред. Т.С. Смовженко. – 2009. – № 2(5). – С. 44–47.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НАД МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ В УКРАЇНІ

FEATURES OF STATE FINANCIAL CONTROL REALIZATION AFTER LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

Жмурко Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Леськів О.В.

студент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті висвітлено роль та особливості реалізації державного фінансового контролю на місцевому рівні. Проаналізовано структуру системи державного контролю над вітчизняними місцевими бюджетами. Окреслено низку проблемних аспектів проведення фінансового державними органами контролю на муніципальному рівні та наведено шляхи їх подолання.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, місцеві бюджети, місцеві фінанси, чинники дисбалансу державного фінансового контролю, система державного фінансового контролю на місцевому рівні.

В статье отражены роль и особенности реализации государственного финансового контроля на местном уровне. Проанализирована структура системы государственного контроля над отечественными местными бюджетами. Очерчен ряд проблемных аспектов проведения финансового государственными органами контроля на муниципальном уровне и приведены пути их преодоления.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, местные бюджеты, местные финансы, факторы дисбаланса государственного финансового контроля, система государственного финансового контроля на местном уровне.

In the article a role and features of realization state financial control are reflected at local level. The structure of the state checking system is analysed after home local budgets. The row of problem aspects of realization financial control public organs is outlined at municipal level and ways over of their overcoming are brought.

Keywords: state financial control, local budgets, local finances, factors of state financial control disbalance, state financial checking system at local level.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з основних проблем багатьох держав світу, у тому числі й України, нині є нестача фінансових ресурсів, необхідних для виконання владними структурами усіх своїх функцій та завдань, передбачених у нормативно-правових актах. З огляду на це, контроль над дотриманням бюджетного законодавства як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях, є однією з найважливіших функцій державного управління. Його призначення полягає у сприянні реалізації ефективної та раціональної бюджетної політики держави, забезпеченні процесу оптимального формування і використання фінансових ресурсів у всіх ланках фінансової системи.

Із року в рік місцеві бюджети набувають дедалі більшої ваги як за обсягом фінансових

ресурсів держави, так і у вирішенні соціально-економічних проблем регіонів, де проживає переважна більшість населення України. Значна кількість місцевих бюджетів в Україні, а також тенденції зростання обсягів та зміни структури місцевих фінансів вимагають перегляду підходів до організації державного фінансового контролю над їх виконанням. Особливістю здійснення державного фінансового контролю місцевих бюджетів в Україні є те, що суб'єктом такого контролю є держава, яка здійснює його за централізованою організаційною побудовою. Це зумовлюється унітарним державним устроєм України, тоді як за федеративного державного устрою суб'єктами контролю місцевих бюджетів зазвичай виступають регіональні представники місцевої влади (суб'єкти федерації) [7, с. 332].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Окремі проблемні питання державного фінансового контролю на місцевому рівні були предметом наукових досліджень низки вітчизняних учених: О.В. Жадана [2], Б.А. Карпінського [4], Л.Ф. Кондусової [5], М.І. Кульчицького [6], І.Р. Кухара [7], Г. Лопушняка [8], С.В. Слюсаренка [9] та ін. Не заперечуючи цінність праць вищеперелічених науковців, вважаємо за доцільне поглибити теоретичні аспекти призначення та ролі державного фінансового контролю на місцевому рівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у висвітленні місця муніципального фінансового контролю в Україні, побудові та оцінці системи державного фінансового контролю на місцевому рівні, дослідженні недоліків вітчизняного муніципального контролю та окресленні оптимальних шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Передусім необхідно зазначити, що місцеві фінанси займають вагомe місце у фінансовій системі держави, тому питання реалізації прозорого, ефективного, раціонального державного фінансового контролю саме на цьому рівні бюджетної системи України є актуальним та своєчасним. Особливо гостро це постало в останні роки, коли на порядок денний вийшло питання проведення децентралізаційної реформи.

На нашу думку, серед усіх принципів функціонування місцевого самоврядування, визначених у чинному законодавстві, особливого значення набуває принцип правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності місцевого самоврядування. Правова та організаційна самостійність виявляються у наділенні органів місцевого самоврядування певним колом повноважень, у межах яких вони діють самостійно і приймають відповідні рішення та несуть відповідальність за їх виконання. Підґрунтям правової та організаційної самостійності органів місцевого самоврядування є матеріальна і фінансова основа (рис. 1).

Складовою частиною фінансової незалежності є самостійність, яка гарантована місцевим органам влади згідно з Бюджетним кодексом України. Вона забезпечується такими правовими нормами [5, с. 61]:

– держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування;

– органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування коштами місцевих бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання інших місцевих бюджетів, а також держави;

– за місцевими бюджетами закріплюються відповідні джерела доходів;

– органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування мають право визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України;

– органи місцевого самоврядування мають право самостійно і незалежно один від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети.



Рис. 1. Склад матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування

Джерело: складено авторами на основі [6, с. 156]

Виходячи із зазначеного вище, доцільним є глибоке дослідження ролі та призначення державного фінансового контролю саме на місцевому рівні.

Відомо, що фінансовий контроль виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками здійснюється безпосередньо уповноваженими на це органами, до яких належать:

- Рахункова палата України;
- органи Державної аудиторської служби України (створеної на базі Державної фінансової інспекції України відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Державної аудиторської служби України» від 28 жовтня 2015 р. № 868);
- Державна казначейська служба України;
- Державна фіскальна служби України;
- Міністерство фінансів України;
- місцеві фінансові органи;
- місцеві державні адміністрації;
- відповідні місцеві ради.

Внутрішній контроль забезпечують окремі підрозділи, які створюються всередині відомств, організацій та є підлеглими керівнику цієї організації (відомства), а зовнішній — установи, організації, відомства, які не є частиною організаційної структури суб'єкта, що перевіряється. Внутрішній фінансовий контроль здійснюється розпорядниками бюджетних коштів у процесі виконання місцевих бюджетів за доходами і

видатками для забезпечення дотримання законності й ефективності використання бюджетних коштів. Зовнішній – окремими уповноваженими на це органами щодо діяльності розпорядників бюджетних коштів із формування та використання коштів бюджетів. Відповідно до цих напрямів формуються функції кожного контролюючого органу, щоб вони не дублювали один одного й не обходили увагою перевірку з розпорядження бюджетними коштами [2, с. 51].

Проаналізувавши низку праць із питань державного фінансового контролю на місцевому рівні [1–10], ми пропонуємо власне бачення цієї системи з її структурними елементами (табл. 1).

На сучасному етапі розвитку нашої держави діє чимало чинників, що перешкоджають проведенню ефективного фінансового контролю, а з ним і фінансової політики, на місцевому рівні, це [4]:

1. Екзогенні чинники: недосконалість адміністративно-територіального устрою України, внаслідок чого чимало територіальних громад є несамотійними; позбавленість органів місцевого самоврядування самотійності у питаннях реалізації власної фінансової політики; невідповідність реального обсягу авансованих ресурсів, що враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів, потребам фінансування делегованих державою повноважень; законодавчо обмежений перелік місцевих податків і зборів та відсутність об'єктів оподаткування по деяких із них

на багатьох територіях; необхідність дотримання жорстких, централізовано встановлених загальнодержавних норм у процесі здійснення видатків; заборона здійснення запозичень органами місцевого самоврядування, крім міських рад; висока залежність місцевих бюджетів від трансфертів, особливо дотацій вирівнювання; не врегульованість нормативно-правовими актами питань проведення громадських слухань і застосування інших форм залучення громадян до розроблення та реалізації місцевої фінансової політики тощо.

2. Ендогенні: недостатність зусиль органів місцевого самоврядування щодо розвитку фінансового контролю й фінансової бази на місцях; низька прозорість діяльності місцевих органів влади, незацікавленість у залученні громадян до вирішення проблем територіальної громади; необізнаність громадян щодо законодавства, пасивне ставлення до місцевих справ та недовіра до місцевої влади; недостатня кваліфікація кадрів в органах місцевого самоврядування; нерозвиненість системи органів самоорганізації населення.

Поділяємо думку Н.Б. Собкової, яка виділяє такі заходи щодо вдосконалення державного фінансового контролю місцевих бюджетів [10, с. 191]:

– система фінансового контролю повинна бути мобільною, тобто оперативно, адекватно та професійно реагувати на будь-які зміни в економіці та законодавстві;

Таблиця 1

Структура системи державного фінансового контролю на місцевому рівні

№	Елемент	Складники
1.	Об'єкти	доходи бюджетів та видатки місцевих бюджетів; розрахунки по боргових зобов'язаннях; результати виконання бюджету; доходи та витрати місцевих бюджетних установ; бюджетні трансферти, спрямовані у підприємницький сектор, тощо
2.	Суб'єкти	органи, їх підрозділ чи їх службові особи, які відповідно до законодавства уповноважені на здійснення державного фінансового контролю і прийняття управлінських рішень щодо притягнення до адміністративної та фінансової відповідальності порушників фінансового, у тому числі бюджетного, законодавства
3.	Мета	виявлення відхилень від прийнятих норм та стандартів, порушень принципів законності, ефективності й економії витрачання матеріальних ресурсів на найбільш ранній стадії, для того щоб мати можливість ужити коригувальних заходів, а в окремих випадках – притягти винних до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду або здійснити заходи щодо запобігання або скорочення подібних порушень у майбутньому
4.	Принципи	законність, повнота і суцільність перевірок, відшкодування збитків, відповідальність винних службових осіб за допущені порушення
5.	Завдання	запобігання прийняттю рішень, які можуть призвести до вчинення бюджетних правопорушень; запобігання вчиненню бюджетних правопорушень; виявлення проблемних питань у процесі виконання бюджетних програм; виявлення бюджетних правопорушень, ужиття заходів для їх припинення, накладення стягнень і застосування заходів до порушників бюджетного законодавства; розробка обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства, яке сприятиме ефективнішому використанню бюджетних коштів
6.	Нормативно-правова база реалізації	Конституція України, закони України та інші нормативно-правові акти з фінансових питань, міжнародні договори та угоди, ратифіковані Верховною Радою

Джерело: складено авторами на основі [1–10]

– необхідна розробка і реалізація концепції державного фінансового контролю, заснованого на єдиних принципах, правилах та єдиній методології;

– повинна проводитися координація взаємодії контрольних органів різних рівнів для активного впливу на формування і реалізацію ефективної державної бюджетної політики;

– застосування сучасних інформаційно-технологічних інструментів, які забезпечують результативність та ефективність фінансового контролю щодо формування та виконання як державного, так і місцевих бюджетів.

Разом із тим пропонуємо низку власних шляхів оптимізації державного фінансового контролю на регіональному рівні, а саме:

– удосконалення системи транспарентності та інформативності щодо дій контролюючих фінансових органів, що давало б змогу законити робочий час і не турбувати зазначені органи постійними письмовими запитами;

– поглиблення наявної нормативно-правової у сфері реалізації державного та місцевого фінансового контролю (так, зокрема в ЗУ «Про основні засади державного фінансового контролю», на нашу думку, доцільно би було ширше окреслити елементи, принципи та форми організації фінансового контролю не лише на загальнодержавному, але й на регіональному рівні);

– створення дієвого та прозорого механізму відшкодування збитків, виявлених у ході проведення ревізій та перевірок, а також удосконалення процесу повернення до бюджетів чи позабюджетних фондів державних коштів, витрачених установами не за цільовим призначенням;

– збереження помірного податкового навантаження на платників податків за умови забезпечення підтримки збалансованості бюджетної системи, що дасть змогу вивести «з тіні»

бюджетні кошти та полегшити контроль фінансових органів;

– гармонійне поєднання інтересів держави та платників податків забезпечення економічної ефективності, фінансової достатності, соціальної справедливості та рівності всіх перед законом, запобігання будь-яким проявам податкової дискримінації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Враховуючи сказане вище, зазначимо, що державний контроль над станом фінансових ресурсів і потоків у фінансовій сфері є досить важливим і складається із заходів перевірки законності і доцільності дій у сфері формування, розподілу і використання грошових коштів державного та місцевих бюджетів. Правильна організація та здійснення контролю повинні сприяти забезпеченню законності, охороні власності, правильному, ефективному та економічному використанню коштів і попередженню порушень.

Досить нагально питання проведення якісного державного фінансового контролю постало під час кризових економічних, політичних, соціальних змін, які нині відбуваються в Україні. Так, вважаємо, що на даному етапі національних трансформаційних змін в економічній та фінансовій сферах виконання з боку контролюючих фінансових органів своїх завдань та повноважень на належному рівні дасть змогу оптимізувати використання дефіцитних бюджетних коштів. Разом із тим необхідно невідкладно впорядкувати норми щодо повноважень та відповідальності цих органів, чітко окреслити види бюджетних правопорушень залежно від стадії бюджетного процесу, визначити коло заходів впливу та процедур їх застосування у разі вчинення бюджетних правопорушень учасниками бюджетного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Жадан О.В. Функції контролю щодо виконання місцевих бюджетів / О.В. Жадан // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 50–54.
3. Закон України «Про основні засади державного фінансового контролю» від 16.10.2012 № 5463-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
4. Карпінський Б.А. Фінансовий контроль за формуванням та використанням коштів місцевих бюджетів у процесі підвищення їх фінансової самостійності / Б.А. Карпінський, І.В. Грицюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vldfa/2010_18/Karpinskyj_Grycjuk.pdf.
5. Кондусова Л.Ф. Управління фінансовими ресурсами місцевого бюджету: [монографія] / Л.Ф. Кондусова, І.І. Нескородєва, І.І. Алексєнко [та ін.]. – Х.: ХНЕУ, 2011. – 289 с.
6. Кульчицький М.І. Місцеві фінанси: [навч. посіб.] / М.І. Кульчицький; вид. 2-ге, перероб. та доп. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2013. – 552 с.
7. Кухар І.Р. Контроль використання коштів місцевих бюджетів України / І.Р. Кухар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 331–334.
8. Лопушняк Г. Бюджетний контроль в Україні: теоретико-проблемні аспекти / Г. Лопушняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vldau/APK/2009/files/09lgsapa.pdf.
9. Слюсаренко С.В. Правове регулювання державного контролю за місцевими бюджетами / С.В. Слюсаренко, І.І. Бар'як // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Право». – 2015. – Вип. 232. – С. 148–152.
10. Собкова Н.Д. Необхідність фінансового контролю в процесі планування місцевих бюджетів в умовах трансформаційних зрушень / Н.Д. Собкова // Економічний аналіз – 2013. – Т. 13. – С. 188–193.

ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА СТАН ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

INFLUENCE OF INTERNAL FACTORS ON FINANCIAL SYSTEM IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION ECONOMIC OF UKRAINE

Ієрусалимов В.І.

аспірант кафедри фінансів та банківської справи,
Європейський університет

У статті розглянуто основні внутрішні фактори впливу на стан фінансової системи України в умовах інтеграції: високі показники динаміки державного боргу, стабільність національної грошової одиниці, розвиток та рівень інфляції, кредитну політику, податкову політику, рівень добробуту населення. Наведено актуальні приклади та показники впливу внутрішніх факторів на економіку України.

Ключові слова: фактори внутрішнього впливу, інтеграція, державний борг, фінанси, бюджет, ВВП.

В статье рассмотрены основные внутренние факторы влияния на состояние финансовой системы Украины в условиях интеграции: высокие показатели динамики государственного долга, стабильность национальной денежной единицы, развитие и уровень инфляции, кредитную политику, налоговую политику, уровень благосостояния населения. Приведены актуальные примеры и показатели влияния внутренних факторов на экономику Украины.

Ключевые слова: факторы внутреннего воздействия, интеграция, государственный долг, финансы, бюджет, ВВП.

This article is about the main internal factors what has influence on the financial system of Ukraine in terms of integration. Among which we can highlight: high public debt dynamics, stability of the national currency, growth and inflation, credit policy, tax policy, the welfare of the population. There are actual examples of impact indicators and internal factors on the economy of Ukraine.

Keywords: internal factors of influence, integration, national debt, finance, budget, GDP.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах трансформаційних процесів на економіку України, зокрема на її фінансову систему, впливає низка факторів. Їх дослідження має теоретичне та практичне значення для вирішення актуальних проблем, що стосуються приведення економіки України до європейських стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Трансформацію економіки України та вплив на неї внутрішніх та зовнішніх факторів було досліджено у роботах провідних науковців, серед яких слід відзначити доробки О. Барановського, І. Луніна, О. Мельника та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідження основних внутрішніх факторів впливу на фінансову систему України, які є актуаль-

ними на момент публікації, та наведення їх практичних прикладів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз внутрішніх факторів впливу на фінансову систему України в умовах трансформаційних процесів на сучасному етапі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інтеграція України в європейський економічний простір супроводжується поступовим економічним зростанням, яке приходить на зміну затяжній, всеохоплюючій кризі. Незворотність цього процесу гарантується безпекою функціонування економічної системи держави, яку, зокрема, забезпечує її фінансова система шляхом задоволення внутрішніх потреб розвитку і вирішення проблем, пов'язаних із проявами глобалізації міжнародного фінансового середовища.

Економічне зростання визначається в літературі як стійка позитивна динаміка основних

економічних показників розвитку національної економіки, у результаті якої забезпечується соціально-економічний розвиток. Така динаміка знаходиться під впливом факторів економічного зростання, тобто обставин, які мають як безпосередній вплив, так й опосередкований (діють через посередництво первинних обставин) вплив на збільшення обсягів виробництва, а зміна величини цих обставин є умовою та рушійною силою економічного зростання [6, с. 473].

Вважаємо, що на стан та розвиток фінансової системи України аналогічно впливають відповідні фактори. Їх класифікація, звичайно, має умовний характер, але у найбільш загальному вигляді відомі такі фактори: екстенсивні й інтенсивні; структурні, організаційні й управлінські; економічні, політичні і соціальні; об'єктивні і суб'єктивні; наукові, технічні, ресурсні, загальні (довгострокові) й особливі (короткострокові), міжнародні, державні і галузеві, матеріальні і нематеріальні та ін. Можливо також дослідити зв'язок проблем та перспектив розвитку фінансової системи України з рівнем демократії і політичних свобод, корупції та ін.

Фінансова система як складова частина національної економіки формується і розвивається під впливом насамперед внутрішніх факторів. Безпосередньо від них залежить проведення виваженої економічної політики, прийняття важливих стратегічних рішень, розробки державних програм, прогнозів економічного та соціального розвитку, а також основних засад фінансової політики. Необхідне глибоке розуміння причинно-наслідкових залежностей, дослідження динаміки окремих макроекономічних показників, пропорцій чи структурних змін між ними, а також статистична оцінка відповідних емпіричних даних.

Із точки зору фінансової науки в останні роки основними внутрішніми факторами, що впливають на стан фінансової системи в умовах трансформаційної економіки України, є:

Високі показники динаміки державного боргу. За період з 2010 по 2016 р. можна відзначити невпинне зростання динаміки державного боргу. Так, якщо на 01.01.2010 сукупність зовнішнього і внутрішнього боргу становила 39 685,0 млн. доларів США, то на 01.05.2016 – 67 090,7 млн. доларів США. За даний проміжок часу найвища позиція державного боргу була на 01.01.2014 і становила 73 078,2 млн. доларів США. Із того часу йде коливання розміру державного боргу, і не можна однозначно визначити, що йде його поступове зниження [2, с. 324].

Відповідно до Звіту НБУ про фінансову стабільність у червні 2016 р., державний та гарантований державою борг збільшився протягом 2015 р. на 43% – до 1,57 трлн. грн. та ще на 7%, до 1,69 трлн. грн., протягом чотирьох місяців 2016 р., переважно через девальвацію гривні. У доларовому еквіваленті борг зменшився на 6,2%, до 65,5 млрд. дол. США протягом 2015 р.

(+2%, до 67,1 млрд. дол. США, протягом чотирьох місяців 2016 р.). Співвідношення боргу до ВВП на кінець 2015 р. становило 79% ВВП. Це нижче, ніж рівень, передбачений програмою МВФ, що зумовлено меншими обсягами залучення кредитів від офіційних кредиторів і меншими інвестиціями в капітали державних банків, ніж очікувалося. Погашення на загальну суму близько 15 млрд. дол. США, які припадали на 2015–2018 рр., відтерміновані на 2019-й та подальші роки. Крім того, кредитори погодилися на списання 20% номінальної суми боргів в обмін на інструмент відновлення вартості (VRI). Нині ключовим фактором ризику в контексті управління державним боргом є єврооблігації на суму 3 млрд. дол. США, які Росія відмовилася реструктуризувати на загальних умовах.

Стабільність національної грошової одиниці. Після стрімкого знецінення на початку 2014 р. і до березня 2015 р. курс національної валюти в Україні був у край нестабільним. Але завдяки регуляторним механізмам НБУ та уряду України вже тривалий час курс гривні тримається на рівні 24 грн. за долар США. Щодо валютного ринку, то початок 2016 р. продемонстрував посилення волатильності обмінного курсу гривні з тенденцією до його девальвації. Це було викликано відтермінуванням зовнішнього фінансування, зниженням світових цін на сировинні товари, зниженням експортних надходжень та політичною невизначеністю в цілому. Але після кроків уряду щодо поліпшення умов експорту, що призвело до зростання валютних надходжень, обмінний курс гривні значно зміцнів – на 3,1%. За підсумками I кварталу 2016 р. офіційний обмінний курс гривні до долара США знизився на 9,2%. В умовах високої волатильності валютного ринку дії Національного банку були спрямовані на зниження надмірних курсових коливань. Національний банк проводив валютні аукціони як із продажу, так і з купівлі іноземної валюти. Зокрема, у березні на тлі послаблення девальваційного тиску було збільшено обсяги купівлі іноземної валюти для поповнення міжнародних резервів. У цілому за підсумками I кварталу 2016 р. чистий продаж валюти Національним банком на валютному ринку становив 235 млн. дол. США [4, с. 321].

Розвиток та рівень інфляції. Протягом I кварталу 2016 р. рівень базової інфляції був сповільнений через стриманий поживчий попит та поліпшенням інфляційних очікувань. Незважаючи на те що на обмінний курс гривні був посилений девальваційний тиск у січні-лютому 2016 р., ціни на непродовольчі товари не тільки не зросли, а й продовжили поступово сповільнюватися – до 17,9% р/р у березні. Для товарів у першій половині 2016 р. відбувся менш виражений ефект перенесення зміни обмінного курсу гривні, ніж у 2014 р. Це пояснюється тим, що наприкінці 2015 р. та на початку 2016 р. девальваційний тиск був зумовлений сукупністю таких

факторів, як зниження цін на світових сировинних ринках, послаблення валют торговельних партнерів відносно долара США, запровадження додаткових обмежень із боку Росії. А і 2014 р. і в першій половині 2015 р. девальвація була результатом різкого зростання премії за ризик для української економіки та необхідністю коригування накопичених зовнішньоекономічних дисбалансів.

Щодо небазової інфляції, то у I кварталі 2016 р. відбулося її стрімке сповільнення – до 21,3% р/р у березні (у цілому за квартал становила лише 1%). Одним із головних чинників цього процесу було різке зменшення інфляції сирих продуктів – до 9,3% р/р у березні. У I кварталі 2016 р. ціни на сирі продукти харчування зросли в межах 0,2%, а за прогнозами ріст цін мав становити 7,6%. Пояснюється це насамперед тим, що відбулося збільшення пропозиції продовольчих товарів через погіршення експортних можливостей для українських виробників [6, с. 473].

Кредитна політика. НБУ продовжує реформування банківського сектору України, поступово прибираючи з ринку неплатоспроможні банки та банки з тіншовими активами, задля посилення надійності та ефективності функціонування банківської системи. Під час діагностичного обстеження 20 найбільших банків та проведення стрес-тесту була отримана найповніша інформація про якість кредитного портфеля банківського сектору НБУ. Отже, за результатами стрес-тесту частка кредитів, які становлять четверту та п'яту категорії якості, а саме дефолтні кредити та кредити, за якими ризик настання дефолтів перевищує 50%, становить 53%.

У розрізі портфельів найбільш проблемними є валютні кредити фізичним особам: 88% належить до четвертої та п'ятої категорій після стрес-тестування. Погіршення якості кредитного портфеля населення було пов'язано з девальвацією та значним погіршенням його фінансового стану. Найсуттєвіша перекласифікація структури якості портфеля стосувалася кредитів суб'єктам господарювання. Відповідно до звітності банків, станом на дату діагностики частка негативно класифікованих кредитів становила лише 20%. За результатами першого етапу діагностики вона зросла до 31%, а за оцінками стрес-тесту – до 51%.

Банки під час діагностичного обстеження вкрай потребували значного збільшення резервів під кредитний портфель чи визнання додаткового непокритого кредитного ризику.

Задля покриття кредитного ризику банкам відповідно до вимог НБУ необхідно доформувати резерв та залучити додатковий капітал, домогтися повернення боржниками проблемної заборгованості або отримати від позичальників додаткову заставу по кредиту, що, своєю чергою, зменшить величину непокритого кредит-

ного ризику та необхідність у додатковому капіталі [5, с. 90].

Після девальвації гривні у 2014 і 2015 рр. приватний сектор поступово відновлює свою платоспроможність та обслуговування кредитів. Але знадобиться ще декілька років задля суттєвого покращення кредитного портфеля.

Податкова політика. Щодо проблематики податкової системи України, то тут можна зазначити: по-перше, високий рівень податкового навантаження, пов'язаний із надмірним перерозподілом валового внутрішнього продукту через публічні фінанси на макроекономічному рівні; по-друге, широкі дискреційні повноваження податкових органів, зокрема щодо трактування законодавства та застосування репресивних дій щодо платників, що створює ідеальне середовище для здійснення корупційних дій на інституційному рівні; по-третє, недосконалість норм та постійні зміни в законодавстві за ініціативою уряду, що погіршують становище платників податків, які супроводжуються відсутністю своєчасного методичного, консультаційного та технічного забезпечення, що призводить до помилок, а відповідно, і до штрафних санкцій на рівні адміністрування податків.

Для успішного реформування податкової галузі необхідне обов'язкове зменшення кількості податків та визначення їх фіскального змісту як інструменту для наповнення бюджету та економічного змісту і засобу перерозподілу ВВП. Необхідно також провести реформування процесу адміністрування податків, яке буде покликане спростити розрахунок виплат державі, та унеможливити трактування податкових норм під конкретний випадок, що зменшить корупційні ризики та зекономить час суб'єктам господарювання на обчислення та сплату податків.

Окрім того, існує необхідність реформування системи оподаткування заробітної плати, де потрібно зняти податковий тиск на заробітну плату і перекласти його на споживання. Також потрібно скоригувати виплати щодо єдиного соціального внеску, що виведе заробітні плати з тіні.

Важливим складником є також реформування податку на прибуток та інтеграція інструментів оподаткування розподіленого прибутку, що призведе до спрощення його адміністрування, застосування нових механізмів контролю над трансфертним ціноутворенням та зменшення корупційного складника.

Слід також звернути увагу на податок на додану вартість. Реформа цього платежу включає в себе налагодження диференційованих ставок даного податку, що дасть змогу зменшити ціни на основні соціальні товари, зменшити ціну відшкодування на експортних напрямках, а також наростити оборотні кошти суб'єктів господарювання, що збільшить їх конкурентоспроможність.

Необхідно також упровадити зміни щодо рентних платежів і визначити механізм підхо-

дів до розміру ставок та бази оподаткування, що призведе до збільшення надходжень до бюджету.

Задля подолання соціальної нерівності та зменшення тиску на заробітну плату слід також провести реформу сплати податків на нерухомість, сплати ставок, визначення бази оподаткування та механізмів розрахунку.

Більш того, для повного й ефективного функціонування податкової системи необхідно провести також реформу акцизного податку, реформу єдиного податку, а також реформу оподаткування малого та середнього бізнесу.

Рівень добробуту населення. Цей фактор впливу підводить межу під усією фінансовою системою держави, оскільки демонструє її ефективність і життєздатність. Головними показниками рівня життя населення є обсяг реального ВВП на душу населення, реальна заробітна плата та рівень безробіття, частка витрат бюджету на розвиток соціальної сфери.

У І кварталі 2016 р. номінальний ВВП на душу населення становив в Україні 453 185 млн. грн., тоді як реальний ВВП порівняно із цінами 2015 р. був 417 219 млн. грн. Тобто різниця між реальним і номінальним ВВП на душу населення становила -35 966 млн. грн., або 7,9%.

Щодо середньої заробітної плати, то тут можна відзначити вкрай тяжку ситуацію, в якій перебуває українська економіка. За останні кілька років був майже знищений середній клас як соціальний прошарок населення.

Так, у травні 2016 р. середня заробітна плата по Україні становила 4 984 грн., тобто

200,87 доларів США. Водночас найнижча середня заробітна плата за аналогічний період часу спостерігається в Тернопільській області – 3 630 грн., а в Києві спостерігається найбільша – 8 080 грн.

За даними Міжнародної організації праці, рівень безробіття в Україні після поступового скорочення почав знову зростати. Якщо в 2013 р. кількість безробітного населення становила 1 576,4 тис. ос., у 2014 р. вона збільшилася до 1 847,1 тис., у 2015 р. – зменшилася до 1 654,0 тис., то в І кварталі 2016 р. вона знову зросла до 1 766,9 тис. ос.

Необхідно також указати на пряму залежність внутрішніх факторів фінансової системи країни від зовнішніх факторів, що здійснюють на них свій вплив. Зовнішнє середовище, що постійно змінюється і перебуває в динаміці, є частиною всеохоплюючих трансформаційних процесів, що знаходять своє відображення у діяльності фінансового сектору, його суб'єктів, а також реалізації відповідних продуктів та послуг.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вивчення впливу внутрішніх факторів на стан фінансової системи в умовах трансформаційної економіки України не є самоціллю. Цей процес як стратегічний фінансовий аналіз повинен здійснюватися для визначення результативності фінансової діяльності держави та виявлення особливостей і перспективних напрямів її економічного розвитку на шляху євроінтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Предтечі фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3–22.
2. Дзюблюк О.В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: [монографія] / О.В. Дзюблюк, О.Л. Малахова. – Тернопіль: Вектор, 2008. – С. 11.
3. Діба В.М. Інтелектуальний капітал як об'єкт бухгалтерського обліку / В.М. Діба // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 118–125.
4. Коваленко О.В. Розвиток фінансової системи України в умовах глобалізаційних процесів: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В. Коваленко; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2015. – 21 с.
5. Луніна І.О. Ключові проблеми та напрями трансформації державних фінансів України / І.О. Луніна // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. X Міжн. наук.-практ. Конференції (Київ, 24–25 жовтня 2013 р.); Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2013. – С. 87–92.
6. Мельник О.М. Аналіз впливу факторів та чинників на економічне зростання в умовах трансформаційної економіки України / О.М. Мельник // Spoleczenstwo i Edukacja – Międzynarodowe Studia Humanistyczne. – 2012. – № 2. – С. 473.
7. Федірко В.В. Фондовий ринок України: сучасні тенденції та проблеми розвитку / В.В. Федірко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – № 35. – С. 2.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА РЕАЛІЇ

THE INTRODUCTION OF A SYSTEM OF ELECTRONIC VAT ADMINISTRATION: PROSPECTS AND REALITIES

Кратт О.А.

доктор економічних наук, професор,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Податок на додану вартість є найбільшим джерелом поповнення державного бюджету і разом із цим одним із найбільш проблемних в адмініструванні. Недосконалість адміністрування призвела до виникнення різних схем ухилення від оподаткування ПДВ. І саме для подолання шахрайства зі сплатою ПДВ виникла необхідність уживання заходів у вигляді створення системи електронного адміністрування цього податку.

Ключові слова: податок на додану вартість, податкова накладна, схеми ухилення від оподаткування, податкове зобов'язання, податковий кредит, електронний рахунок.

Налог на добавленную стоимость является крупнейшим источником пополнения государственного бюджета и вместе тем одним из наиболее проблемных в администрировании. Несовершенство администрирования привело к возникновению различных схем уклонения от налогообложения НДС. Именно для преодоления мошенничества с уплатой НДС возникла необходимость принятия мер в виде создания системы электронного администрирования этого налога.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговая накладная, схемы уклонения от налогообложения, налоговое обязательство, налоговый кредит, электронный счет.

The value added tax is the largest source of the state budget and, with it, one of the most problematic to administer. The imperfection of the administration led to the emergence of various schemes of evasion from taxation with value added tax. And that to overcome fraud with the payment of value added tax arose the need for action in the creation of the electronic administration of this tax.

Keywords: the value added tax, tax invoice, tax evasion, tax liability, tax credit, email account.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Податок на додану вартість є одним із найбільших джерел доходів бюджету багатьох країн Європейського Союзу, а в Україні він становить третину доходів державного бюджету та близько 10% ВВП. Податок на додану вартість уперше був уведений у Франції в 1954 р., а в 1967 р. держави – члени Євросоюзу ввели ПДВ замість податку з обороту. Вже в 2008 р. надходження від ПДВ становили 21,4% усіх податкових надходжень Євросоюзу, або 7,8% ВВП держав – членів ЄС. Таким чином, ПДВ є основним джерелом доходів національних бюджетів країн ЄС. Під час світової фінансової кризи 2008 р. багато країн підняли ставки ПДВ, розглядаючи цей крок як необхідну міру консолідації зусиль у боротьбі з кризою. Крім того, фокус оподаткування поступово змістився з прямих податків на податки на споживання.

Уведення в 1967 р. ПДВ оцінюється всіма фінансовими експертами як одне з перших важливих досягнень Співтовариства [1]. До цього часу в багатьох країнах ПДВ займає місце одного з основних каналів надходження коштів до державного бюджету: у Франції – 45% усіх податкових надходжень до бюджету, у Великобританії і Німеччині – 50% [2].

Із роками недосконалість адміністрування податку на додану вартість призвела до шахрайського збагачення: підприємства – продавці товарів, робіт, послуг, не сплачуючи податок, видають податкову накладну покупцю, а з нею й право на податковий кредит; або, не здійснюючи фактично операцію з купівлі-продажу, підприємства-продавці складають та видають контрагенту так звану «безтоварну» податкову накладну, при цьому не сплачуючи податок на додану вартість. У результаті таких махінацій виникають «податкові ями» і, відповідно, недо-

надходження лівової частки податку на додану вартість до державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам реформування податкової системи та вдосконалення податку на додану вартість присвячено праці багатьох науковців. Так, дослідженнями проблеми податку на додану вартість на сучасному етапі реформування податкової системи в Україні займалася О.Ю. Корзаченко [3]. Еволюцію податку на додану вартість і механізм його справляння в країнах Європейського Союзу вивчав П.Л. Кулик [4]. Дослідженням бюджетотворювальної ролі ПДВ, бюджетної ефективності та недолікам адміністрування ПДВ, визначенню шляхів удосконалення адміністрування ПДВ у контексті формування європейської моделі присвячено праці Л.О. Добрик [5]. Визначенням проблем протидії зловживанням у сфері ПДВ та аналізом позитивних і негативних рис механізму спеціальних ПДВ-рахунків займалася А.Г. Грицюк [6]. Основні аспекти регулювання сплати ПДВ у країнах ЄС, які можливо використати для вдосконалення адміністрування цього податку в Україні, досліджував С.М. Греца [7].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз наявної системи функціонування ПДВ, огляд досвіду країн ЄС із питань адміністрування ПДВ, виявлення негативних та позитивних наслідків від впровадження системи електронного адміністрування ПДВ в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Податок на додану вартість сплачують споживачі, купуючи той чи інший товар або послугу, до ціни яких включено ПДВ. Безпосередньо сплату до бюджету здійснюють підприємства, що мають статус платника ПДВ. Особливістю ПДВ є те, що підприємство – платник ПДВ під час обрахунку суми ПДВ, належної до сплати, має зменшити свої податкові зобов'язання на суму податкового кредиту, тобто на суму ПДВ, яку він сплатив за придбані товари, роботи, послуги. Така ж схема сплати ПДВ до бюджету притаманна більшості країн світу. Але процес ухилення від сплати цього податку переріс уже в так звану індустрію з мільярдами оборотами.

Водночас податок на додану вартість є одним із найбільш проблемних для адміністрування. Основними причинами цього є низький рівень податкової дисципліни та численні методи ухилення від оподаткування цим податком. Податкові ризики адміністрування ПДВ можуть виникати як у разі неповної сплати податкового зобов'язання з ПДВ (у разі продажу товарів, робіт, послуг), так і у разі завищення податкового кредиту (у разі придбання товарів, робіт, послуг).

Одними із найпоширеніших схем ухилення від оподаткування податком на додану вартість є використання схеми штучного формування

податкового кредиту з використанням фірм з ознаками фіктивності («податкові ями», «метелики») та «вигодотранспортуючих» підприємств. Ураховуючи схожість механізму справляння податку, схеми ухилення та мінімізації сплати ПДВ є подібними в багатьох країнах світу. Такі схеми мінімізації податку на додану вартість отримали загальну назву «шахрайство зі зникненням продавця» (missing trader fraud) [8].

Зважаючи на втрати, які створює використання схем податкового шахрайства стосовно податку на додану вартість, для дохідної частини бюджетів, виникла необхідність уживати заходи адміністративного або економічного характеру. Так, для подолання схем ухилення від оподаткування у сфері ПДВ в Україні з 1 січня 2015 р. вступила в дію система електронного адміністрування цього податку.

До заходів економічного характеру можна віднести досвід ЄС, Болгарії та Японії. В Європейському Союзі, згідно зі статтями 9.2(е) та 21.1(а) Шостої Директиви Європейської Комісії, діє зворотній механізм нарахування зобов'язань із податку на додану вартість (reverse charge system for VAT), який також називають переміщенням податку. Особливість цього механізму в тому, що зобов'язання зі сплати податку на додану вартість переміщується від продавця товарів та послуг до їх споживача. Це дає змогу уникнути проблеми відшкодування податку на додану вартість, здійснювати боротьбу зі схемою «зникнення продавця», разом з яким зникає і ПДВ, який він мав сплатити [9].

Сьогодні зворотний механізм діє в ЄС для широкого кола послуг: консультаційних, рекламних, ліцензійних, фінансових, кадрових, агентських тощо. У цих сферах здебільшого працюють численні дрібні фірми, які обслуговують великі компанії. У результаті сплата ПДВ концентрується у великих компаніях, отже, кількість платників ПДВ значно зменшується.

Великобританія запропонувала розповсюдити цей механізм і на товари, під час операцій з якими найчастіше зустрічається шахрайство зі сплатою ПДВ (телефони, комп'ютерні комплектуючі, цифрові камери, ноутбуки, ігрові автомати, апаратура супутникової навігації тощо).

Німеччина та Австрія, які потерпають від шахрайств із ПДВ найбільше, пішли далі і запропонували розповсюдити механізм зворотного переміщення зобов'язань щодо ПДВ на всю економіку цих країн [10].

В Японії використовується балансовий метод розрахунку податку на додану вартість, альтернативний загальноприйнятому кредитному методу. Балансовий метод базується на обчисленні суми доданої вартості (витрати на зарплату, сплата податків, амортизація, запланований прибуток) та застосуванні до неї певної ставки податку.

Єдиною країною, де були введені спеціальні ПДВ-рахунки, є Болгарія. Для таких рахунків встановлено спеціальний режим використання:

грошові кошти зараховуються та списуються тільки в рахунок операцій зі сплати ПДВ або оплати іншим платникам податку.

Ще одним вагомим кроком у боротьбі з маніпуляціями в системі оподаткування ПДВ є впровадження програми «Фіскаліс», яка дає можливість упереджувати та своєчасно виявляти податкові ризики, а саме ймовірність невиконання (неналежного виконання) платниками податків податкового обов'язку, що підтверджена сукупністю наявної податкової інформації [11].

Система електронного адміністрування ПДВ, що організована на центральному рівні ДФС України, не вносить кардинальних змін до загальних принципів справляння ПДВ, затверджених Податковим кодексом. Норми ПК, які визначають коло платників ПДВ, об'єкт оподаткування, принципи формування податкових зобов'язань та податкового кредиту, залишаються незмінними. Для кожного платника податку Казначейством відкривається один електронний рахунок, на який платником перераховуються кошти із власного поточного рахунку в сумах, необхідних для збільшення розміру суми, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної в ЄРПН, а також у сумах, недостатніх для сплати до бюджету узгоджених податкових зобов'язань із цього податку. Інформація про рух коштів на електронних рахунках платникам податку надається ДФС України за відповідним запитом платника.

Будь-яке нововведення може привести як до позитивних, так і до негативних наслідків. Так, до основних переваг впровадження системи електронного адміністрування ПДВ у перспективі можна віднести:

1. забезпечення автоматичного обліку сум податку, що містяться у виданих та отриманих податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН), та розрахунках коригування до них у розрізі платників ПДВ;

2. забезпечення автоматичного обліку сум податку, сплачених платниками під час увезення товарів на митну територію України;

3. уникнення проведення звірок податкового кредиту платника податку з податковими зобов'язаннями контрагентів (адже нова система має унеможливити формування фіктивного податкового кредиту);

4. зростання обсягів бюджетного відшкодування ПДВ для експортерів і інвесторів за рахунок збільшення ресурсу для виплати відшкодування;

5. забезпечення автоматичного обліку сум поповнення та залишку коштів на рахунках у системі електронного адміністрування ПДВ;

6. забезпечення автоматичного обліку суми податку, на яку платники мають право зареєструвати податкові накладні в ЄРПН;

7. забезпечення безперервних щоденних надходжень ПДВ (замість щомісячних /щоквар-

тальних надходжень) у результаті визначення податкового зобов'язання щодо кожної операції, а не за результатами звітного періоду. У 2014 р. ПДВ повинен забезпечити наповнення держбюджету країни на суму в 150 млрд. грн. – 50% усіх податкових надходжень. Поки що деяким компаніям вдається як ухилятися від сплати ПДВ, так і безпідставно отримувати відшкодування податку. За оцінками влади, втрати надходжень ПДВ від цих схем становлять 12–20 млрд. грн. на рік. Тобто якщо ПДВ-рахунки запрацюють, надходження від цього податку будуть приносити бюджету ще більше коштів, ніж зараз;

7. скорочення строків бюджетного відшкодування. Уряд постійно затримує відшкодування грошей підприємствам, тим самим відбираючи у них обігові кошти. Кабмін узяв на себе зобов'язання якомога швидше розібратися із цією проблемою. Введення ПДВ-рахунків може посприяти цьому за рахунок автоматизації процесу.

Але в сучасних умовах падіння економіки впровадження адміністрування ПДВ приведе до загострення ситуації та може стати обтяжливим у плануванні розрахунків із контрагентами.

Так, основні проблеми, з якими вже зіткнулися платники податків у зв'язку з впровадженням системи електронного адміністрування ПДВ, такі:

1. безперервний щоденний потік надходжень ПДВ до бюджету негативно позначається на фінансовому стані платників податків – для них це *відволікання оборотних коштів*;

2. перенесення податкового навантаження в частині ПДВ на споживача і суб'єктів господарювання – не платників ПДВ *призведе до відмови підприємств – платників ПДВ від укладання договорів із неплатниками ПДВ*;

3. перекладання податкового навантаження на підприємства, що працюють із споживачами, може позначитися на останніх у *вигляді підвищення цін*, і, відповідно, ріст надходжень ПДВ до бюджету буде прямо залежати від рівня купівельної спроможності населення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дійсно, наявна система адміністрування ПДВ в Україні потребує змін, направлених на подолання схем ухилення від оподаткування у сфері ПДВ. Але причинами користування схемами ухилення від оподаткування представниками реального бізнесу є високе навантаження на заробітну плату, несправедлива система розподілу податкового навантаження між платниками податків, високий фіскальний тиск на бізнес, відсутність дієвих механізмів захисту прав суб'єктів господарювання в адміністративному або судовому порядку тощо. І саме через макронедосконалість загальної податкової системи в країні знайти компроміс між державою і бізнесом дуже складно. А впровадження системи електронного адміністрування ПДВ не лише не вирішить ситуацію, а й може ще більше її загострити.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишневський В.П. Налогообложение предприятий в Украине / В.П. Вишневський. – Донецьк: ІЗП НАН України, 2008. – 328 с.
2. Козырин А.Н. Налоговое право зарубежных стран: вопросы теории и практики / А.Н. Козырин. – М.: Манускрипт. – 1993. – Т. 1. – №. 3. – С. 366.
3. Корзаченко О.Ю. Удосконалення адміністрування податку на додану вартість в Україні / О.Ю. Корзаченко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – №. 18. – Вип. 3(2). – С. 46–49.
4. Кулик П.Л. Податок на додану вартість в умовах інтеграції України до ЄС / П.Л. Кулик // Збірник наукових праць НУДПСУ. – 2010. – №. 1. – С. 180–185.
5. Добрик Л.О. ПДВ в Україні: проблеми адміністрування та напрями удосконалення / Л.О. Добрик, А.А. Литовченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №. 14. – С. 34.
6. Грицюк А.Г. Перспективи попередження зловживань з ПДВ запровадженням спеціальних рахунків / А.Г. Грицюк // Форум права. – 2011. – № 3. – С. 178–185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-3/11gagzer.pdf>.
7. Греца С.М. Використання досвіду країн ЄС для удосконалення адміністрування податку на додану вартість в Україні / С.М. Греца // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2014. – №. 26. – С. 147–149.
8. Ярош М.В. Податок на додану вартість в умовах євроінтеграції: основні ризики адміністрування / М.В. Ярош // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – №. 6. – С. 87–90.
9. Пасічник В.Б. Система упередження ризиків на регіональному рівні з використанням даних Єдиного реєстру податкових накладних та системи автоматизованого співставлення податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів / В.Б. Пасічник. – Київ: ДФС, 2015 – 83 с.
10. Новий «рецепт» ПДВ від БЮТ // Економічна правда Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news>.
11. Джигир Ю. Використання досвіду країн Західної Європи у сфері боротьби з маніпуляціями в системі оподаткування доданої вартості / Ю. Джигир, К. Майнзюк // Часопис «Парламент». – Київ, 2005. – Вип. 5. – С. 42–49.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

PRACTICAL ASPECTS OF ADMINISTRATION TAXES IN UKRAINE

Петричко М.М.

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

Химинець В.В.

магістр,
Мукачівський державний університет

У статті узагальнено наявні теоретичні підходи до визначення економічної сутності адміністрування податків, розглянуто систему та процес адміністрування на основі діючого законодавства. Досліджено практичні аспекти щодо адміністрування податків та їх вплив на податкові надходження зведеного бюджету України. Окреслено наявні негативні чинники, які впливають на процес адміністрування, та шляхи їх подолання щодо ефективності адміністрування податків у сучасних умовах розвитку.

Ключові слова: податок, податкова система, платники податків, податкове навантаження, адміністрування, система адміністрування, процес адміністрування, податкове адміністрування, податкові надходження, доходи бюджету.

В статье обобщены существующие теоретические подходы к определению экономической сущности администрирования налогов, рассмотрены система и процесс администрирования на основе действующего законодательства. Исследованы практические аспекты по администрированию налогов и их влияние на налоговые поступления сводного бюджета Украины. Обозначены имеющиеся негативные факторы, влияющие на процесс администрирования, и пути их преодоления с целью эффективности администрирования налогов в современных условиях развития.

Ключевые слова: налог, налоговая система, налогоплательщики, налоговая нагрузка, администрирование, система администрирования, процесс администрирования, налоговое администрирование, налоговые поступления, доходы бюджета.

The article is a synthesis of existing theoretical approaches to determining the economic essence of the tax administration system and considered the administration process on the basis of current legislation. Studied practical aspects concerning the administration of taxes and their impact on tax revenues of the consolidated budget of Ukraine. The author outlines the current negative factors affecting the administration process and ways to overcome them on the effectiveness of tax administration in modern conditions of development.

Keywords: tax, tax system, taxpayers, the tax burden, administration, system administration, process management, tax administration, tax revenues, revenues.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах реалізації довгострокової стратегії, спрямованої на трансформацію України у високорозвинену країну європейського типу з орієнтацією на економічне зростання та досягнення ефективного зростання підприємницької активності в усіх сферах економіки, пріоритетним завданням є вдосконалення діяльності органів управління в процесі управління податків, зборів, платежів. В умовах ринку податкові правовідносини держави та її господарюючих суб'єктів стають провідними, у цьому контексті особливого значення набуває створення такого механізму адміністрування податків, зборів, платежів, який би відповідав потре-

бам соціально-економічного розвитку держави, сприяв подоланню структурних диспропорцій в економіці, забезпечив зниження податкового навантаження, спрощення оподаткування, ініціював підвищення активності суб'єктів господарювання, створював умови для залучення як національних, так й іноземних інвестицій, забезпечував зростання добробуту населення.

Державі для виконання своїх функцій потрібні фінансові ресурси. Зважаючи на те, що основну частину грошових надходжень до державної скарбниці сучасних держав забезпечують податкові платежі, проблема своєчасності та повноти сплати податків не втрачає своєї значущості. Ще більшої актуальності вона набуває в умовах кризових явищ, зумовлених внутрішніми

та світовими фінансово-економічними кризами, коли недостатнє надходження податкових платежів до бюджету може стати причиною втрати платоспроможності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема адміністрування податків та процеси управління податковою системою, зокрема у частині організації податкового адміністрування, перебувають у полі зору провідних українських учених-фінансистів. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили: В. Мельник, В. Андрущенко, А. Крисоватий, В. Луніна, В. Опарін, В. Федосов, Е. Проскура. Однак дискусійність багатьох теоретичних положень щодо системи адміністрування податків, підвищення її результативності та ефективності вимагає подальшого вирішення цієї проблеми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення категорії адміністрування податків, вивчення практичних аспектів адміністрування податків в Україні, окреслення проблем та шляхів їх подолання для ефективності адміністрування податків у сучасних умовах розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Адміністрування податків і зборів є динамічним процесом. Якість його виконання характеризує діяльність органів державної фіскальної служби з використанням визначеного інструментарію з реалізації державної податкової політики щодо здійснення митно-податкового контролю. До того ж це особливий вид податкової діяльності, постійна й необхідна її складова частина, організація якої зумовлена передусім потребами державної фіскальної політики.

У Податковому кодексі України (ПКУ) застосована широко вживана в сучасній економічній науці термінологія «адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)».

Адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів, що здійснюється контролюючим органом (далі – податків, зборів, платежів) – це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподат-

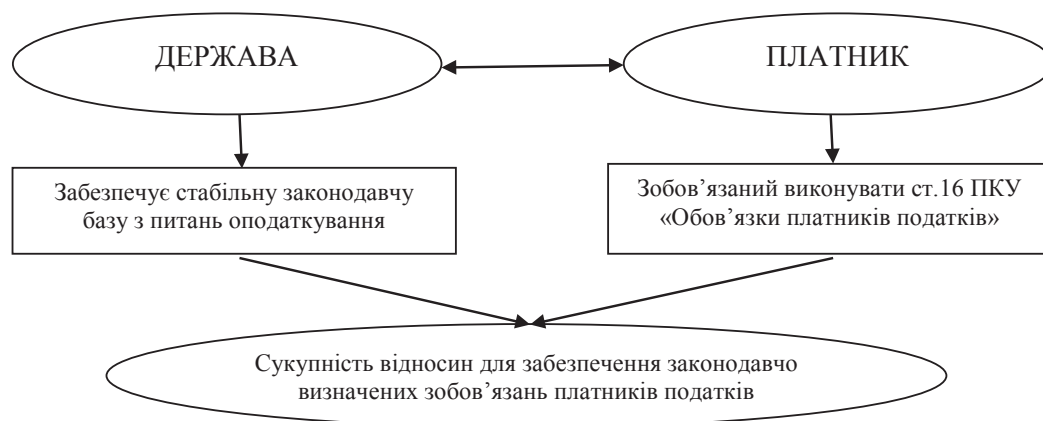


Рис. 1. Схема адміністрування податків

Джерело: складено автором за [1]

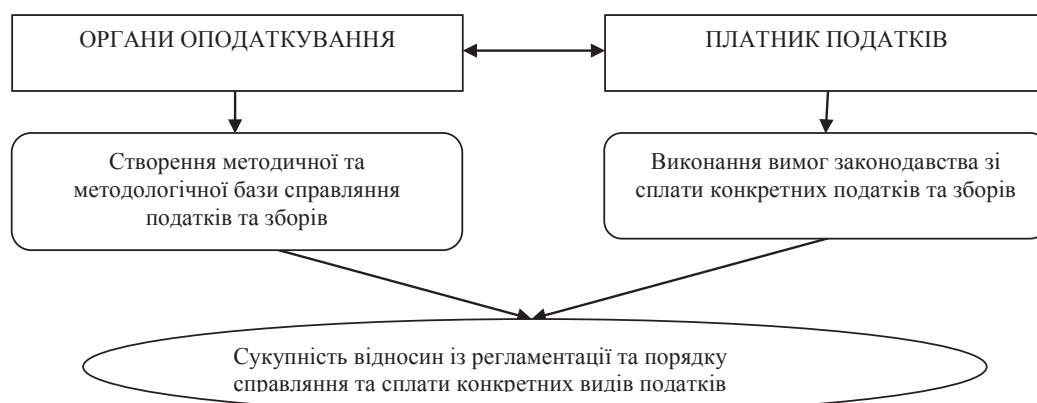


Рис. 2. Схема адміністрування процесів оподаткування

Джерело: складено автором за [1]

кування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль над сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом [1].

У сучасних умовах адміністрування процесів оподаткування є одним із найважливіших складників досягнення ефективного зростання підприємницької активності в усіх сферах економіки. Адміністрування процесів оподаткування має суто економічний зміст та об'єднує за допомогою однієї ідеї: комплексу заходів, спрямованих на забезпечення виконання законодавчих та нормативно-правових актів. Сьогодні на шляху ефективного адміністрування в податковій сфері існує низка проблем, які необхідно враховувати для забезпечення результативності цього процесу. До них можна віднести такі: об'єднання кількох податків в один (податок на майно, рентна плата); проблеми децентралізації фінансових ресурсів; проблеми формування Пенсійного фонду; часті зміни законодавчих та нормативних актів; наявність різноманітних пільг із питань оподаткування; відсутність уніфікації діяльності контролюючих органів; низький рівень інформованості суспільства з питань оподаткування; інші проблеми, пов'язані з оподаткуванням. Із наведеного можна зробити висновок, що проблеми податкового адміністрування можна розглядати з різних точок зору. По-перше, щодо юридичного вдосконалення, тобто створення системи взаємовідносин між державою та платниками податків за допомогою вдосконалення законодавчої бази, тобто адміністрування податків (рис. 1).

По-друге, щодо вдосконалення взаємовідносин між органами оподаткування та платниками податків під час забезпечення стягнення та сплати різних видів податків та зборів, тобто адміністрування процесів оподаткування (рис. 2).

Адміністрування процесів оподаткування є прерогативою органів оподаткування та забезпечується комплексом взаємовідносин із платниками податків, пов'язаних із функціонуванням цих органів та виконанням поставлених перед ними завдань.

Сукупність відносин між органами оподаткування та платниками податків під час забезпечення системи виконання функцій податків в наявних умовах господарювання і складають суть адміністрування процесів оподаткування.

Адміністрування податків у 2012–2015 рр. здійснювалося в умовах внесення змін у податкове законодавство [1–3] та було спрямоване на покращання адміністрування платежів, створення більш рівних та справедливих умов оподаткування, а також підвищення наповнюваності бюджету. Так, Верховною Радою було прийнято Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII [2], який вплинув на темпи приросту податкових надходжень в аналізованому періоді (рис. 3), а саме зменшення податкових над-

ходжень до зведеного бюджету з 81% у 2012 р. до 77,5% у 2015 р. Така ситуація зумовлена оптимізацією податків, а саме:

- скороченням кількості податків і зборів з 22 до 11 (скасовано –3, трансформовано 13 подібних у 5);
- запровадженням мораторію на два роки на перевірки малого бізнесу (з обсягом доходу до 20 млн. грн. на рік);
- запровадженням системи електронного адміністрування ПДВ (з 01.02.2015 по 01.07.2015 у тестовому режимі);
- запровадженням нових норм погашення податкового боргу: безспірного стягнення коштів із рахунків і готівки за самостійно задекларованими платником податків податковими зобов'язаннями винятково на перше півріччя поточного року, якщо сума податку перевищує 5 млн. грн. і якщо немає узгоджених податкових зобов'язань з боку держави стосовно цього платника податків.

Темп росту податкових надходжень до зведеного бюджету у 2012–2015 роках

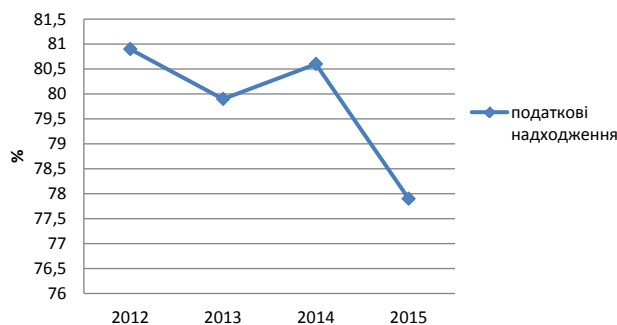


Рис. 3. Темп росту податкових надходжень до зведеного бюджету в 2012–2015 рр., %

Джерело: розраховано автором на основі [4]

При цьому на зменшення податкових надходжень до зведеного бюджету значний вплив мали, з одного боку, інфляційні та девальваційні процеси, з іншого – зменшення промислового виробництва, скорочення імпорту товарів, зростання збитків підприємств.

Однак розглядаючи динаміку та структуру податкових надходжень у 2012–2015 рр. (рис. 4), слід зазначити позитивні зрушення щодо адміністрування податків та зборів.

Зазначені результати досягнуто завдяки покращенню адміністрування податків, підвищенню рівня податкової віддачі платників. Темпи росту надходжень податку на доходи з фізичних осіб у 2015 р. зросли на 47% порівняно з аналогічним періодом 2012 р. Збір податку на додану вартість у 2015 р. порівняно з 2012 р. зріс на 21%, акцизний податок із вироблених на території України підакцизних товарів – на 29%, акцизний податок із увезених на митну територію України товарів – на 149%. Надходження від місцевих податків і зборів зросли у 3,5 рази, що дало змогу суттєво зміцнити фінансову основу органів місцевого самоврядування.

Результати обстеження ключових показників діяльності ДФС указують на зменшення кількості виїзних аудиторських перевірок юридичних та фізичних осіб, які проводяться аудиторськими підрозділами. Кількість таких аудитів зменшилася з 33 613 у 2014 р. до 21 663 у 2015 р.

Донарахування податкових сум стосовно юридичних та фізичних осіб після таких перевірок становить 212,9 тис. грн. на одну перевірку (табл. 1). Кількість штрафних санкцій також зменшилася – на 335 2815 тис. грн. Це є серйозною і позитивною динамікою. Виїзні аудиторські перевірки є інструментом контролю та моніторингу, який вимагає найбільше ресурсів, а також потенційно є найпотужнішим інструментом у рамках діяльності органів фіскальної служби, спрямованої на забезпечення виконання зобов'язань, передбачених податковим законодавством.

Також ДФС має посилити роботу для запровадження загальнонаціональної функції ризикоорієнтованого відбору для аудиту. Одним з основних принципів роботи щодо управління процесом справляння податків є перевірка випадків високого ризику та фіскальної значущості. Це є необхідним для

того, щоб знизити рівень ухилення від сплати податків, стягувати податкові суми та вселяти довіру серед інших платників податків щодо спроможності податкової адміністрації здійснювати справедливий контроль. Про ефективність адміністрування процесів оподаткування можливо говорити, якщо буде забезпечена зрозуміла для платників податків система як стягнення податків та зборів, так і їх конкретного використання на користь тих самих платників податків. Рівень розвитку національної економіки ставить перед суб'єктами податкових відносин різні завдання, які потребують коригування залежно від зміни внутрішніх економічних відносин, зовнішніх чинників, змін умов господарювання та фінансово-господарського стану суб'єктів господарювання, інших складових частин ринкових відносин. На жаль, частота внесення змін та доповнень до ПКУ ускладнює роботу контролюючих органів щодо забезпечення виконання платниками податків податкових зобов'язань та негативно позначається на діяльності суб'єктів підприємництва, а також знижує привабливість національної економіки для іноземних

Динаміка податкових надходжень до зведеного бюджету України в 2012-2015 роках

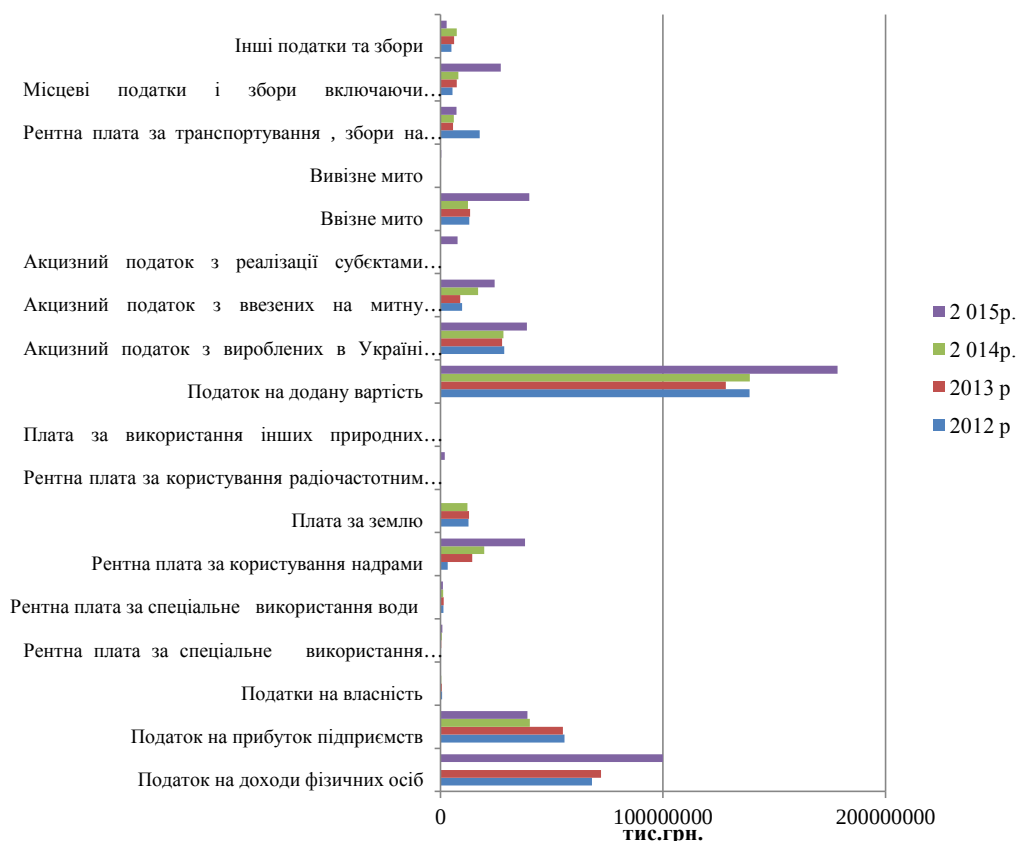


Рис. 4. Динаміка податкових надходжень до зведеного бюджету в 2012–2015 рр., тис. грн.

Джерело: розраховано автором на основі [4]

Таблиця 1

Результати проведення перевірок юридичних та фізичних осіб

Показник	2014	2015	Відхилення
Кількість перевірок (тис.)	33613	21663	-11950
Сума донарахувань на одну перевірку (тис. грн.)	236,9	212,9	-24,0
Сума штрафних санкцій (тис. грн.)	7963822	4611007	-3352815

Джерело: розраховано автором на основі [5]

інвесторів, зокрема внаслідок обмежених можливостей щодо формування їх власної політики на середньо- та довгостроковий періоди. У зв'язку із цим економічні ризики залишаються досить високими.

Зазначені недоліки та наявність системних прорахунків у процесі адміністрування податків призвели до виникнення таких проблем, як:

- корупція в системі адміністрування податків;
- низький рівень податкової культури;
- широке застосування тіньових схем щодо виведення з обігу безготівкових коштів та ухилення від сплати податків;
- податкові консультації, які носили переважно індивідуальний характер і тим самим суб'єктивно впливали на розмір податкових зобов'язань.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, наявна система адміністрування податків недостатньо ефективна, не забезпечує на належному рівні інвестиційного клімату та інтеграції в європейський простір.

Урахування всіх цих складників повинне забезпечуватися передусім під час адміністрування процесів оподаткування.

Підвищення рівня ефективності адміністрування процесів оподаткування сприятиме покращенню інвестиційного клімату в Україні за рахунок спрощення податкової системи, підвищення прозорості та якості адміністрування податків, ліквідації поширених схем ухилення від оподаткування, усунення неузгодженостей у податковому законодавстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/2755-17>.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У ФІНАНСОВІЙ ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT ACCOUNTING IN FINANCIAL FUNCTION ENTERPRISE

Плікус І.Й.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет

Черкас І.Ю.

студентка,
Сумський державний університет

Опенько К.В.

студентка,
Сумський державний університет

У статті розглянуто роль управлінського обліку у фінансовій функції підприємства, його зв'язок з іншими видами обліку та фінансовою функцією. Конкретизовано, що розуміється під управлінським обліком з погляду сучасного фінансового менеджменту. Проаналізовано, які інструменти управлінського обліку найбільше використовуються в зарубіжній практиці.

Ключові слова: фінансова функція підприємства, управлінський облік, бухгалтер-аналітик, інструменти управлінського обліку.

В статье рассмотрена роль управленческого учета в финансовой функции предприятия, его связь с другими видами учета и финансовой функцией. Конкретизировано, что понимается под управленческим учетом с точки зрения современного финансового менеджмента. Проанализировано, какие инструменты управленческого учета используются в зарубежной практике.

Ключевые слова: финансовая функция предприятия, управленческий учет, бухгалтер-аналитик, инструменты управленческого учета.

The article discusses the role of management accounting in the financial functions of the company, its connection with other types of accounting and financial functions, as well as concretized what is meant by management accounting from the point of view of modern financial management, management accounting analyze what tools are used in foreign companies.

Keywords: financial function of the enterprise, management accounting, accountant analyst, management accounting tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку економіки зростає роль управлінського обліку у фінансовій функції підприємства. Це пояснюється тим, що фінансовий облік не забезпечує необхідною інформацією менеджерів підприємств, оскільки переважно зорієнтований на узагальнення даних для забезпечення звітності та подачі її зовнішнім користувачам. Процеси ж ідентифікації, вимірювання та комунікації інформації про надходження та витрачання грошових коштів, стан кредиторської та дебіторської заборгованості, рух виробничих запасів, оборотних активів, доходів від усіх видів діяльності та витрат на виробництві для прийняття

ефективних управлінських рішень поєднуються в управлінському обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Науковий доробок із проблем організації фінансової функції підприємства та управлінського обліку значний і містить наукові праці щодо дослідження основних етапів еволюції виникнення, становлення і розвитку управлінського обліку в різних країнах світу з урахуванням вітчизняного досвіду (Мошківська О.А. [1], Рета М.В. [2], Скрипник М.Є. [3], Максименко Д.В. [4] та ін.); ролі управлінського обліку в системі управління підприємством (Довжик О.О. [5], Ходзинська В.В. [6], Нападовська Л.В. [7], Старостенко Г.Г. [8] та ін.). Науко-

вий аналіз зазначених досліджень показує, що вони містять чимало дискусійних і невирішених питань, а саме не враховується наявність прямого зв'язку управлінського обліку з фінансовою функцією підприємства. Зазначене визначає необхідність проведення подальших досліджень, пов'язаних із цією проблемою.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні ролі управлінського обліку у фінансовій функції підприємства для підвищення ефективності управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як показало дослідження, актуальним питанням на сьогодні є застосування управлінського обліку у фінансовій функції підприємства¹ для підвищення ефективності управління підприємством. Це пов'язано з тим, що управлінський облік на відміну від фінансового обліку більшою мірою орієнтований на бізнес-процеси, охоплює як поточну діяльність підприємства, так і майбутні перспективи, відображує ризики, які необхідно усунути в даний момент, щоб реалізувати подальші цілі економічної діяльності. У зв'язку із цим, на нашу думку, важливо визначити місце управлінського обліку у фінансовій функції підприємства, його зв'язок з іншими видами обліку та фінансовою функцією, а також конкретизувати, що розуміється під управлінським обліком з погляду сучасного фінансового менеджменту. Для цього звернемося до праць вітчизняних і зарубіжних учених, а також до інших літературних джерел, пов'язаних з управлінським обліком та фінансовою функцією підприємства, та зазначимо, що:

по-перше, правильно організована фінансова функція підприємства необхідна для успішної роботи в умовах конкуренції та допомагає підприємству досягти значних результатів, мінімізує можливості зловживань і шахрайства, потенційні вигоди можуть значно перевершувати витрати на організацію фінансової функції. Так, за даними дослідження APQC (Open Standards Benchmarking), яке було проведено 1.03.2016 та в якому взяли участь 328 фінансових керівників великих компаній, виявилось, що найефективніші 25% компаній витрачають лише 0,57% свого доходу на організацію фінансової функції [9], основна роль якої полягає в оптимізації використання підприємством своїх ресурсів [10], а для цього необхідно приймати обґрунтовані фінансові рішення на основі якісної інформації [11], яка формується системою управлінського обліку як найбільш ефективною концептуальною

базою формування інформаційних потоків для розвитку бізнесу та як найбільш ефективним інструментом у мобілізації всіх резервів зростання ефективності бізнесу;

по-друге, проаналізувавши дослідження щодо визначення дефініції «управлінський облік», його функцій й завдань, узагальнили їх за трьома напрямками:

1) управлінський облік – це інформаційна система, яка забезпечує інформацією менеджерів для прийняття рішень, у тому числі й про джерела надходження доходів й оптимізацію витрат. У цьому контексті фінансовий та управлінський облік є взаємозалежними та взаємозв'язаними компонентами єдиного бухгалтерського обліку, під час їх застосування використовують єдині принципи але різні вимоги, що призводять до виникнення розбіжності між ними й завданням бухгалтерського управлінського обліку. Цієї думки дотримуються Малахова А.В. та Мартиненко О.В., які зазначають, що управлінський облік є потужною економічною інформаційною системою, яка забезпечує інформацією систему управління підприємством [12]; Сергєєва І.А., яка стверджує, що управлінський облік – це інформаційно-обчислювальна система, призначена для інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень з управління [13]; Нападовська Л.В. зазначає, що сучасний управлінський облік базується на формуванні та використанні його функціональної користості для системи управління та забезпечує координацію, взаємодію й узгодженість окремих елементів управління для досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей підприємства [7]; Садовська І.Б. під управлінським обліком розуміє галузь знань і сферу діяльності, пов'язану з формуванням і використанням економічної інформації для управління всередині господарюючого суб'єкта [14]; на законодавчому рівні в Україні під управлінським (внутрішньогосподарським) обліком розуміють систему «обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [15];

2) управлінський облік – це облікова концепція контролінгу й складова частина обліково-аналітичної функції контролінгу. Старостенко Г.Г. стверджує, що управлінський облік є вихідним елементом системи контролінгу, оскільки забезпечує службу контролінгу достовірною та необхідною інформацією, що дає змогу здійснювати підготовку виражених управлінських рішень на підставі такої інформації [8]. Ужва А.М. [16] зазначає особливості управлінського обліку, які надають можливість використання системи контролінгу. Лень В.С. указує, що й контролінг, й управлінський облік однаково спрямовані на підвищення ефективності управління та виконують однакові завдання [17];

3) управлінський облік – це сфера діяльності, при цьому акцент робиться на управлінні,

¹ Під фінансовою функцією підприємства розуміють сукупність необхідних процесів, які, насамперед, управляють надходженнями і витратами коштів та сприяють одержанню доходу, а також виконують роботу щодо формування бюджету, планування і прогнозування як для підприємства у цілому, так і його підрозділів, та ведуть пошук оптимальних джерел і умов фінансування [10].

а не на обліку. На думку Друрі К., управлінський облік – це «надання інформації особам у самій організації, на основі якої вони можуть обґрунтовано приймати рішення і підвищувати ефективність і продуктивність поточних операцій» [18, с. 4]. Хорнгрен Ч.Т. і Фостер Дж. визначають управлінський облік так: «Ідентифікація, вимір, збір, систематизація, аналіз, інтерпретація і передача інформації, необхідної для управління будь-якими об'єктами» [19]. Аткинсон Е. визначає управлінський облік як «...процес безперервного вдосконалення планування, проектування, вимірювання і функціонування систем фінансової і нефінансової інформації, який спрямовує дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує і створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей організації» [20, с. 26]. Таке визначення «управлінського обліку» відповідає визначенню, наведеному в 1981 р. у стандартах управлінського обліку [21], проте в 2008 р. Інститут управлінських бухгалтерів США (Institute of Management Accountants – IMA) дав нове визначення управлінського обліку саме з практичної точки зору: «Управлінський облік – це професія, що передбачає участь у прийнятті управлінських рішень, розробці механізмів планування та управління ефективністю, а також забезпечення компетентного підходу в складанні фінансових звітів і контролі з метою надання допомоги менеджменту в формуванні та впровадженні стратегії організації» [21]. Таке визначення управлінського обліку акцентує увагу на тому, що: 1) сучасний бухгалтер – це бухгалтер-аналітик, який бере участь в інтерпретації економічної інформації та процесі прийняття управлінських рішень, це пов'язано насамперед з інтеграцією ERP-систем в обліковий процес, що дає змогу автоматизувати великий обсяг робіт та розглядати бухгалтера як бухгалтера-аналітика; 2) компонентом управлінського обліку є розробка та впровадження стратегії бізнесу. Акцентування уваги на ролі управлінського обліку в розробці стратегії підприємства та контролі її реалізації зумовлює необхідність конкретизації такого поняття, як стратегічний управлінський облік. Шматковська Т.О. зазначає, що стратегічний управлінський облік призначений для забезпечення процесу планування майбутньої стратегії функціонування господарюючого суб'єкта, вимірювання й оцінювання рівня результативності його господарювання та коригування керуючих впливів на хід реалізації обраної керівництвом стратегії [22]; Рета М.В. обґрунтовує, що стратегічний управлінський облік призначено для

здійснення інформаційної підтримки прийняття короткострокових та довгострокових управлінських рішень у системі стратегічного управління для забезпечення конкурентоспроможності підприємства [2]; Скрипник М.Є. розглядає стратегічний облік на інноваційному підприємстві та зазначає, що це «інформаційний потік і методологічний апарат, які в комплексі дають змогу, з одного боку, вибудовувати власну лінію ведення бізнесу, а з іншого – перебувати у взаємодії і взаємній співпраці з іншими підприємствами» [3].

Аналіз проведених досліджень показав, що провести чітку межу між бухгалтерським управлінським обліком і стратегічним управлінським обліком досить складно, оскільки процес розробки та прийняття стратегії, а також її подальший контроль вимагають величезної кількості чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх, причому стратегічний управлінський облік переважно спрямований на ув'язку показників управлінського обліку із зовнішніми факторами [23]. Таким чином, узагальнивши всі вищевикладені підходи до визначення управлінського обліку, дійшли висновку, що під управлінським обліком на підприємстві слід розуміти діяльність із забезпечення менеджменту інформацією, необхідною для розробки і реалізації стратегії підприємства, а також контролю бізнес-процесів;

по-третє, управлінський облік складається з різноманітних інструментів, одним з яких є збалансована система показників Balanced Scorecard (BSC), проте дослідження², проведені в Індонезії Сунарні К., показують, що тільки 26,7% середніх та 25% великих підприємств вважають цей інструмент управлінського обліку важливим, середні виробничі підприємства у своїй діяльності переважно використовують бюджетування, аналіз вартості та управління якістю, щодо великих виробничих підприємств, то це бюджетування, аналіз вартості та стандарт-костинг [24]. Проте дослідження CIMA³ (Chartered Institute of Management Accountants) показують, що найбільше респондентів обирають систему збалансованих показників; на їх думку, саме застосування збалансованої системи показників дає змогу перенести стратегічні плани підприємства на операційний рівень, що дає змогу контролювати їх реалізацію та визначити ефективність діяльності підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи, зазначимо, що стійкий розвиток підприємства багато в чому залежить від достовірної інформації, на основі якої формується та реалізується стратегія розвитку підприємства та приймаються обґрунтовані бізнес-рішення. У зв'язку із цим необхідним стає формування системи управлінського обліку та використання збалансованої системи показників, що потребує подальшого дослідження проблем з упровадження управлінського обліку на підприємствах.

² В опитуванні брали участь 46 виробничих підприємств: 30 (65%) середніх виробничих підприємств та 16 (35%) великих виробничих підприємств з Індонезії.

³ В опитуванні брали участь фахівці, зайняті у сфері професійних, фінансових та інших послуг, які знаходяться в різних регіонах світу та є членами CIMA.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мошковська О.А. Еволюційний розвиток бухгалтерського управлінського обліку: історичний аспект / О.А. Мошковська // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2012. – № 3. – С. 73–78.
2. Рета М.В. Стратегічний управлінський облік: концептуальні засади та використання в системі підприємства / М.В. Рета // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 64(1106). – С. 129–137.
3. Скрипник М.Є. Організація стратегічного обліку в умовах інноваційної діяльності / М.Є. Скрипник // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2016. – Вип. 3. – С. 542–548.
4. Максименко Д.В. Еволюція управлінського обліку та його сучасні концепції / Д.В. Максименко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2014. – Вип. 2(2). – С. 117–121.
5. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 174–179.
6. Ходзинська В.В. Стратегічний управлінський облік в системі комплексного менеджменту суб'єктів господарювання / В.В. Ходзинська, Л.В. Івченко // Облік та фінанси. – 2014. – № 1(63). – С. 50–55.
7. Нападівська Л.В. Базові принципи управлінського обліку / Л.В. Нападівська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(139). – С. 173–181.
8. Старостенко Г.Г. Упровадження фінансового контролінгу як інструменту управлінського обліку на підприємстві / Г.Г. Старостенко, А.В. Сурженко // Сучасні питання економіки і права. – 2013. – Вип. 2. – С. 79–83.
9. Дрисколл М. Общая стоимость финансовой функции / М. Дрисколл [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gaap.ru/articles/Obshchaya_stoimost_finansovoy_funktsii/.
10. Румянцева О. Фінансова функція підприємства / О. Румянцева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/036.htm.
11. Плікус І.Й. Облікова інформація в системі управління фінансами підприємства / І.Й. Плікус // Регіональні перспективи. – 2003. – № 2–3. – С. 28–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/4037/1/oblik-inf.pdf>.
12. Малахова А.В. Роль управлінського обліку у функціонуванні системи економічної безпеки торговельного підприємства / А.В. Малахова, О.В. Мартиненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 5. – С. 94–98.
13. Сергеева И.А. История становления и развития управленческого учета / И.А. Сергеева // Инновационная наука. – 2015. – № 1–2. – С. 150–154.
14. Садовська І.Б. Теорія і практика управлінського обліку: гармонізація систем / І.Б. Садовська // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – К.: ВЦ НУБіП України, 2012. – Вип. 169: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – Ч. 2. – С. 257–265.
15. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996 XIV (редакція від 25.06.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
16. Ужва А.М. Інформаційні потоки в системі контролінгу підприємства / А.М. Ужва // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: Міжн. наук.-практ. конф. (Луцьк, 3 грудня 2010 р.). – Луцьк: ЛНТУ, 2010. – С. 544–546.
17. Лень В.С. Управлінський облік: [навчальний посібник] / В.С. Лень. – К.: Знання-Прес, 2003. – 287 с.
18. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри; 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 735 с.
19. Баталов Д.А. Управленческий учет и контроллинг: соотношение категорий / Д.А. Баталов, М.С. Рыбанцева // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 69(05). – С. 1–14.
20. Аткинсон Э. Управленческий учет / Э. Аткинсон, Р. Банкер, Р. Каплан, М. Янг; 3-е издание; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 879 с.
21. Profitability Management / Standards on management accounting / United States of America Institute of Management Accountants [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imanet.org/docs/default-source/thought_leadership/management_control_systems/customer_profitability_management.pdf?sfvrsn=2.
22. Шматковська Т.О. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку / Т.О. Шматковська, О.В. Мачулка // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка. – 2016. – № 4(236). – С. 242–253 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nvisnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_4_\(236\)_2016.pdf](http://nvisnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_4_(236)_2016.pdf).
23. Плікус І.Й. Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством / І.Й. Плікус [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/349/1/visnukuabs_12_2002_14.pdf.
24. Sunarni C.W. Management Accounting Practices and the Role of Management Accountant: Evidence from Manufacturing Companies throughout Yogyakarta, Indonesia / Christina Wiwik Sunarni // Review of Integrative Business & Economics Research. – 2013. – Vol. 2(2). – P. 616–626 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sibresearch.org/uploads/2/7/9/9/2799227/riber_b13-243_616-626.pdf.

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СИСТЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE HEALTH INSURANCE SYSTEM OF UKRAINE

Сусіденко Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено основи формування і розвитку системи медичного страхування. Виявлено головну мету запровадження медичного страхування – створити ринкове середовище для роботи закладів охорони здоров'я, що, своєю чергою, дасть змогу мобілізувати додаткові грошові ресурси з боку підприємств і населення шляхом розширення і створення нових форм і методів страхування. Встановлено, що з еволюцією ринку медичних послуг керівники лікувально-профілактичних закладів перетворюються у продавців цих послуг.

Ключові слова: медичне страхування, заклади охорони здоров'я, соціальний захист населення, обов'язкове медичне страхування.

В статье исследованы основы формирования и развития системы медицинского страхования. Определена главная цель введения медицинского страхования – создать рыночную среду для работы учреждений здравоохранения, что позволит мобилизовать дополнительные денежные ресурсы со стороны предприятий и населения путем расширения и создания новых форм и методов страхования. Установлено, что с эволюцией рынка медицинских услуг руководители лечебно-профилактических учреждений превращаются в продавцов этих услуг.

Ключевые слова: медицинское страхование, учреждения здравоохранения, социальная защита населения, обязательное медицинское страхование.

The article explores the foundations of formation and development of the medical insurance system. Identified the main aim of introducing health insurance is to create a market environment for the operation of health facilities, which in turn will mobilize additional financial resources from businesses and the population through the expansion and creation of new forms and methods of insurance. It is established that the evolution of the medical services market leaders of medical institutions turn net sellers of these services.

Keywords: health insurance, health care, social security, compulsory health insurance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В Україні, що здійснює перехід до ринкової економіки, стало об'єктивною необхідністю створення нової системи соціального страхування, що відповідає світовому рівню, досягнутому у цій сфері. Обов'язкове медичне страхування є однією з форм соціального страхування кожного громадянина незалежно від його соціально-економічного становища і покликане забезпечити державні гарантії всьому населенню в наданні безоплатної медичної допомоги, тому дана тема набуває особливої значущості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженням теоретичного та практичного осмислення сучас-

них проблем розвитку медичного страхування і методології оцінки якості функціонування систем охорони здоров'я населення присвячено роботи Н. Ветрова, С. Гришина, Е. Когаловської, С. Кричагіної, А. Миронова, А. Решетнікова, С. Семенова, А. Таранова та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження основи формування і розвитку системи медичного страхування України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Система соціального захисту населення являє собою певні відносини, за допомогою яких формуються і використовуються фонди грошових коштів для матеріального забезпечення різних груп населення, які опинилися в критичному стані.

В умовах ринку ця система повинна базуватися на соціальному страхуванні.

Соціальний захист населення дає можливість реалізувати конституційне право громадян на матеріальне забезпечення в старості, у разі хвороби, повної або часткової втрати працездатності чи її відсутності від народження, втрати годувальника, безробіття тощо.

Організація соціального страхування базується на таких основних принципах: загальності – забезпечення громадян соціальним страхуванням, причому найбільшою мірою за рахунок коштів підприємств, організацій і держави; оптимальному поєднанні інтересів особистості, трудових колективів і суспільства в цілому під час використання коштів соціального страхування; управління – через організації трудящих [8, с. 119].

Медичне страхування як форма соціального захисту населення у сфері охорони здоров'я представляє собою гарантії надання медичної допомоги у разі втрати здоров'я з будь-якої причини, у тому числі у зв'язку з хворобою або нещасним випадком. Воно забезпечується заходами з формування спеціальних страхових фондів, призначених для фінансування медичної допомоги в рамках страхових програм. Об'єктом медичного страхування є страховий ризик, пов'язаний із фінансуванням надання медичної допомоги у разі настання страхового випадку. Медичне страхування ґрунтується на принципі солідарності у розподілі ризиків: багатий платить за бідного, здоровий – за хворого, молодий – за старого. Діє страховий принцип: захворів – виграв, залишився здоровим – програв. В останньому випадку виграє посередник – страховик [2, с. 67].

Медичне страхування розвивається як форма соціального захисту населення разом із наявним – державною охороною здоров'я. Останнє продовжує існувати і виконувати свої функції. У всіх розвинених країнах світу державній охороні здоров'я надається величезне значення. Держава бере на себе основні функції охорони здоров'я, передусім це протиепідемічна робота – виявлення причин передчасного виникнення і поширення хвороб, що виникли у суспільстві. Держава бере на себе фінансування медичної допомоги у разі надзвичайних ситуацій. А в наданні планової медичної допомоги держава здебільшого віддає повну ініціативу приватному бізнесу, страхуванню або іншим самостійно господарюючим організаціям (лікарняним касам, товариствам підтримки здоров'я тощо). При цьому держава контролює стандарти якості надання медичних послуг, рівень підготовки кадрів, а також розвиток принципово нових напрямів у медицині.

Так, переведення системи охорони здоров'я України на страхову модель розпочнеться вже у 2017 р. і триватиме три роки. Вже рік функціонує система сімейної медицини європейського

зразка на базі первинних ланок української системи охорони здоров'я: поліклінік, амбулаторій, ЦПМСД. Дана модель роботи закладів охорони здоров'я позитивно зарекомендувала себе як для пацієнтів, так для керівників – менеджерів лікувально-профілактичних закладів, перетворивши їх на основних продавців цих послуг.

Загалом система охорони здоров'я України за часи незалежності пройшла складний шлях свого розвитку. Всі роки Україна йшла до перейняття досвіду європейських країн, який диктував нам запровадження обов'язкового медичного страхування для населення. За минулі 25 років було розроблено 21 законопроект про запровадження страхової медицини. Багато з них передбачали створення великих бюрократичних структур чи диверсифікацію бюджетних потоків у тіньову економіку [4].

Нова модель роботи закладів охорони здоров'я передбачає роботу з уже відомими сімейними лікарями і педіатрами. Пацієнти змушені підписувати з ними прямі угоди з чітко прописаним обсягом послуг, гарантованих і оплачених державою (рис. 1). Якщо пацієнта не задовольняє сімейний лікар, він має право його поміняти. Сімейні лікарі видаватимуть довідки в дитячий садок, школу, басейн. Прив'язка до місця проживання скасовується. Дана схема повинна вивести даний вид бізнесу на нову ланку розвитку. Лікарі первинної ланки зможуть обрати будь-яку організаційну форму роботи – ФОПи, поліклініки, амбулаторії та ЦПМСД. Робота буде оплачуватися за фіксованим нормативом залежно від кількості укладених лікарем угод і дотримання медичних протоколів лікування та діагностики. Процедура ліцензування медичних установ ДБНІ та СанПіНІ буде прискорена та спрощена і гармонізована з європейським законодавством, буде скасована паперова звітність для лікарів первинної ланки. Також уже в 2017 р. буде запущена підготовка до реформування госпітальної ланки системи охорони здоров'я, згідно з якою відбудеться розширення автономії медичних закладів, їх переведення на глобальний бюджет та оплату за здійснений результат. Передбачається спростити доступ до фінансування та інвестицій [5].



Рис. 1. Механізм формування системи медичного страхування в Україні

Згідно з новою системою, технічним оператором перерахування бюджетних коштів стане прозора страхова агенція, що здійснюватиме документообіг із лікарями. Запровадження нових податків чи страхових внесків не відбудеться. Відомо, що населення сплачує податкові надходження які перерозподіляються і частково фінансують МОЗ України та відповідні заклади охорони здоров'я. Також планується створити національний рейтинг запровадження реформи в регіонах і детальні методичні матеріали, які розтлумачують роль лікарів, пацієнтів і місцевих адміністрацій у широкому доступі.

Світовий досвід показує, що ефективність використання коштів у страхових системах вище, ніж за класичної державної. В умовах ринку доходи працівників охорони здоров'я цілком залежать від того, наскільки задоволений клієнт, і звернеться він за тією ж адресою в наступний раз, коли йому знадобиться медична допомога. У разі медичного обслуговування значення має не тільки, яке лікування отримав пацієнт, але й як із ним поводитися. У пацієнта з'являється гарант якості медичної допомоги – страхова медична організація, яка контролює не тільки суми витрат, але й якість наданої медичної допомоги. Знехтувати страхову медицину навіть самі закоренілі консерватори сьогодні не можуть, оскільки це загрожує розірванням вигідного контракту [9, с. 73].

Основою запровадження системи медичного страхування в Україні стало створення передумов для відмови від залишкового принципу

фінансування охорони здоров'я. Основоположним принципом організації сфери охорони здоров'я в умовах ринкового господарства є багатоукладність економіки охорони здоров'я і різноманіття форм організації медичного обслуговування населення. Існування альтернативних секторів у загальнонаціональній системі охорони здоров'я служить основною гарантією свободи вибору місця й умов роботи для медичних працівників і свободи вибору лікаря та методів лікування для пацієнта.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дуже важливо, щоб Україна під час запровадження страхової медицини, нової системи надання медичної допомоги, введення платної медицини та системи оплати за надані послуги перейняла позитивний світовий досвід та врахувала ті помилки, через які пройшли інші країни. Медичне страхування, яке провадиться в обов'язковій формі, набуває рис соціального страхування, оскільки порядок його проведення визначається державним законодавством. Обов'язкова форма страхування координується державними структурами. Страхові платежі, сплачувані громадянами та юридичними особами, мають форму податку. Обов'язкове медичне страхування перебуває під жорстким контролем держави і характеризується безприбутковістю. Ця форма організації страхового фонду дає змогу планувати медичну допомогу завдяки тому, що надходження коштів до страхового фонду характеризується стабільністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Князевич В.М. Стан і шляхи реформування охорони здоров'я та медичне страхування в Україні (інформація до парламентських слухань) / В.М. Князевич // Охорона здоров'я в Україні. – 2009. – № 2. – С. 44–48.
2. Куриленко В. Плюсы и минусы обязательного медицинского страхования / В. Куриленко // Здоров'я України. – 2010. – № 17. – С. 68–69.
3. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років // Аптека. – 2015. – № 11. – С. 18–21.
4. Офіційний сайт Всесвітня організація охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int>.
5. Світова федерація українських лікарських товариств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sfult.org>.
6. Товариство Червоного Хреста України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.redcross.org.ua>.
7. Поліщук Є.А. Медичне соціальне страхування: проблема системи потребує системного вирішення / Є.А. Поліщук // Соціальне страхування. – 2008. – № 2. – С. 13–16.
8. Сусіденко Ю.В. Необхідність загальнообов'язкового соціального медичного страхування в контексті загальнодержавних процесів реформування в Україні / Ю.В. Сусіденко, Л.Б. Рябіна, О.О. Мороз // Збірник наукових праць по матеріалах міжнародної науково-практичної конференції. – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ. – 2011. – Ч. 2. – С. 118–120.
9. Яковлева Т. Соціально-правові передумови запровадження обов'язкового медичного страхування / Т. Яковлева // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 11. – С. 71–74.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМ РИЗИКОМ БАНКІВ

ORGANIZATIONAL SUPPORT OF MANAGEMENT REPUTATIONAL RISK BANKS

Христін А.І.

аспірант кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Статтю присвячено проблемам організації ефективного управління репутаційним ризиком сучасного банку. Обґрунтовано необхідність формування організаційно-інформаційного забезпечення процесів управління репутаційним ризиком. Поглиблено підходи до визначення завдань відділу маркетингу в управлінні репутаційними ризиками; запропоновано формування інформаційно-аналітичної бази даних для систематизації необхідної інформації щодо ділової репутації банку та методів її захисту.

Ключові слова: банк, репутаційний ризик, ділова репутація, управління, організаційне забезпечення, інформаційна система.

Статья посвящена проблемам организации эффективного управления репутационным риском современного банка. Обоснована необходимость формирования организационно-информационного обеспечения процессов управления репутационным риском. Углублены подходы к определению задач отдела маркетинга в управлении репутационными рисками; предложено формирование информационно-аналитической базы данных для систематизации необходимой информации по деловой репутации банка и методов ее защиты.

Ключевые слова: банк, репутационный риск, деловая репутация, управление, организационное обеспечение, информационная система.

Article deals with the problems of effective management of reputational risks of modern bank. The necessity of formation of organizational and information support management processes reputational risks. Profound approach to define the tasks of the marketing department to manage reputational risks; proposed the formation of information-analytical database for organizing the necessary information about the business reputation of the bank and the methods of protection.

Keywords: bank, reputational risk, business reputation, management, organizational support, information system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Особливості діяльності банків на сучасному етапі розвитку економіки України вимагають пошуку нетрадиційних підходів і нових методів управління ризиками, у тому числі репутаційним.

Успіх в управлінні репутаційним ризиком багато в чому залежить від раціональності й адекватності процесу взаємодії між учасниками ризик-менеджменту в банку, тобто від організаційного та інформаційного забезпечення. У банку організаційне забезпечення являє собою взаємозв'язок органів управління банку та його підрозділів із чітко розділеною відповідальністю та розподіленими повноваженнями щодо прийняття управлінських рішень і досягнення результатів у процесі управління ризиками.

Отже, щоб забезпечити ефективне управління репутаційним ризиком сучасними вітчизняними банками важливо передусім налагодити раціо-

нальну взаємодію між персоналом різних підрозділів банку, що створюють йому позитивну ділову репутацію в суспільстві. Ускладнюється рішення цього завдання втратою довіри населення до всієї банківської системи України. Зазначене підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню окремих питань формування методів управління репутаційним ризиком присвячено наукові праці як зарубіжних учених (Г. Даулінга, А. Замана, В. Нельсона, В. Хенні тощо), так і вітчизняних (О. Гребешкової, Н. Маслової, Н. Реверчука, О. Чорної, Н. Пилипів та ін.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Віддаючи належне значному науковому доробку названих учених, необхідно наголосити на відсутності єдиного підходу до визначення сутності, методів оцінки репутацій-

ного ризику та не доведено необхідність формування банками організаційно-інформаційного забезпечення процесів управління таким ризиком. Для вирішення зазначених проблем передусім необхідно розробити інформаційно-аналітичну систему, яка буде сприяти побудові дієвого механізму управління репутаційним ризиком сучасного банку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування необхідності побудови системи організаційного забезпечення процесів управління репутаційним ризиком банку. Для досягнення поставленої мети реалізовано такі завдання: доведено необхідність формування організаційно-інформаційної бази даних щодо стану ділової репутації банку, запропоновано рекомендації щодо вдосконалення процесів управління репутаційним ризиком.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні умови діяльності банків України постійно погіршують їх ділову репутацію, це призводить до збільшення рівня їх репутаційних ризиків, тому виникає необхідність у розробці методологічних засад управління такими ризиками. Зазначимо, що репутаційні ризики в умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій та глобалізації за останні десятиріччя значно зростають. Наприклад, частка вартості ділової репутації в загальній вартості зарубіжних компаній зросла з 18 до 82%, а підвищення репутації на 1% забезпечує зростання ринкової вартості акцій компанії на 3% [1, с. 153].

Для банку важливе значення має позитивна ділова репутація, оскільки полегшує йому формування клієнтської бази, кваліфікованого персоналу, доступ до інвестиційних та кредитних ресурсів, захищає від конкурентів на фінансовому ринку. Зазначене актуалізує питання побудови ефективної організаційно-інформаційної системи управління репутаційними ризиками банків.

Підходи до оцінки та управління ризиком репутації банків висвітлено у нормативних матеріалах Національного банку України та рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду.

Так, Національний банк України пропонує визначати ризик репутації банку як наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу банку клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) або органами нагляду, який впливає на спроможність банку встановлювати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати наявні відносини, та може призвести банк (або його керівників) до фінансових утрат або зменшення клієнтської бази, притягнення до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності [2].

Зауважимо, що Базельський комітет із банківського нагляду висвітлює важливі моменти, що пов'язані з репутаційним ризиком банків:

– репутаційний ризик можна визначити як ризик, що виникає внаслідок негативного сприйняття з боку клієнтів, контрагентів, акціонерів, інвесторів і регуляторів, який може вплинути на здатність банку підтримувати наявні або встановлювати нові ділові відносини та отримувати тривалий доступ до джерел фінансування;

– репутаційний ризик (зазвичай через неявні механізми впливу) може привести до підвищення кредитних, ринкових і правових ризиків, а також ризиків ліквідності, кожен з яких, своєю чергою, може негативно позначитися на прибутку, ліквідності або капіталі банку;

– керівники банку повинні вжити відповідних внутрішніх нормативних документів (policies) та процедур для ідентифікації чинників й джерел репутаційного ризику у разі виходу на нові ринки, впровадження інноваційних продуктів та послуг або напрямів діяльності. Крім того, процедури стрес-тестування повинні враховувати репутаційний ризик, щоб керівництво мало чітке уявлення про його наслідки [3].

Слід зазначити, що вітчизняні банки за останні роки стали приділяти увагу проблемам збереження їх ділової репутації, але розроблені методичні процедури визначення, ідентифікації та оцінки репутаційних ризиків майже відсутні. Репутаційні ризики – це ризики виникнення в банку збитків через формування в суспільстві негативного уявлення про його фінансову стабільність або якість продуктів та послуг. Репутація представляє собою якісну оцінку діяльності банку, авторитет його реальних власників.

Отже, для підвищення ефективності процесів організації управління репутаційним ризиком банків необхідно:

- управління репутаційним ризиком здійснювати на всіх рівнях управління, в усіх напрямках діяльності банку;
- механізм управління репутаційним ризиком повинен бути інтегрований у загальну систему управління банком і його систему ризик-менеджменту, а також повинен функціонувати у складі загальної стратегії розвитку банку, стратегії управління ризиками й корпоративної культури, прийнятої в банку;
- сама система організації управління репутаційним ризиком повинна включати оптимальну кількість суб'єктів (елементів керуючої підсистеми) із чітко розмежованими повноваженнями.

Функції управління репутаційним ризиком повинні розподілятися між керівництвом (топ-менеджерами), підрозділом з управління ризиками, відділом маркетингу, прес-службою або PR-відділом та іншими функціональними підрозділами банку (рис. 1).

Як видно з наведеного рисунку, управління репутаційним ризиком починається, насамперед, з вищого керівництва банку (правління), яке несе генеральну відповідальність за управління ризиками банку та повинне постійно ана-

лізувати інформацію про рівень репутаційного ризику й вирішувати, прийнятний даний чи ризик ні.

Винятковою прерогативою правління банку є розподіл відповідальності та повноважень між відповідними топ-менеджерами та іншими співробітниками. Основне завдання вищого керівництва в організації управління репутаційним ризиком – це прийняття оптимальних рішень, здатних попередити посилення репутаційного ризику, знизити його вплив на діяльність банку а також зменшити його можливі негативні наслідки, тобто формування ефективних методів превентивного управління ризиком.

Для реалізації процесу управління ризиками, у тому числі репутаційним, у системі управління сучасного банку повинен ефективно функціонувати спеціалізований підрозділ – відділ управління ризиками (ризик-менеджменту), очолюваний керівником (головним фахівцем – ризик-менеджером), який володіє сучасними методами моделювання процесів управління ризиками з метою їх своєчасної ідентифікації та оптимізації можливих негативних наслідків. Окрім того, він повинен ефективно вирішувати завдання управління ризиком і координувати діяльність усіх підрозділів банку в умовах постійних змін діяльності банків на світових та вітчизняному фінансовому ринках. Під час організації такої роботи крім стратегічних методів регулювання репутаційного ризику необхідно використовувати й тактичні.

Для організації тактичного регулювання процесів управління ризиками цей підрозділ на постійній основі повинен: розробляти та пропонувати стратегію ризикового поведіння банку; виявляти, ідентифікувати й аналізувати різні

ризики, яким наражається банк у процесі своєї діяльності; проводити аналіз усіх банківських ризиків, оскільки їх вплив є взаємопов'язаним; постійно виявляти та розробляти класифікацію основних ризиків банку; постійно відслідковувати поточну ризикову ситуацію та розробляти заходи для попередження ризиків, їх зниження й усунення; проводити оцінку й аналіз ефективності вже проведених заходів щодо оптимізації репутаційних ризиків; звітувати й передавати керівництву банку дані про рівень наявних ризиків та можливі збитки; періодично переглядати процес управління ризиком і пропонувати коригувальні заходи для його поліпшення. Необхідно зауважити, що впровадження інноваційних банківських продуктів може збільшувати репутаційні ризики банку [5, с. 143].

Оцінка реальної ділової репутації банку, розпізнавання та ліквідація майбутніх загроз, її погіршення або втрата, а також контроль над зміною переконань та очікувань споживачів банківських продуктів не відбуваються автоматично. Для цього у процес реалізації управління репутаційним ризиком доцільно підключити відділ маркетингу та прес-службу (PR-відділ) банку. При цьому основну відповідальність за управління репутаційним ризиком доцільно покласти на відділ маркетингу, тому що саме він має у своєму розпорядженні всі необхідні ресурси і здійснює різні дослідження. Особливо велика роль маркетологів у процесі оцінки репутаційного ризику й у розробці рекомендацій щодо зниження його впливу на результати діяльності банку, тому що тільки вони знають і мають навички, методи та прийоми здійснення «агресивного» цілеспрямованого маркетингу, грамотне й уміле викорис-



Рис. 1. Структура організаційно-інформаційного забезпечення процесу управління репутаційним ризиком у банку

тання яких дасть змогу своєчасно оптимізувати даний ризик і контролювати його зростання.

Отже, головними завданнями відділу маркетингу під час організації процесів управління репутаційними ризиками є: виявлення та моніторинг напрямів і сфер діяльності банку, які найбільш впливають на репутаційний ризик; відстеження змін у переконаннях і очікуваннях громадськості та споживачів банківських продуктів та послуг; виявлення джерел посилення репутаційного ризику; оцінка й аналіз можливого припустимого рівня впливу репутаційного ризику на діяльність банку; розробка засобів щодо упередження й оптимізації даного ризику.

Важливе значення в процесі управління репутаційним ризиком має діяльність прес-служби (PR-відділ банку, що повинен здійснювати збір і детальний аналіз різних матеріалів та інформації, розміщених у ЗМІ, щодо самого банку та його діяльності, про його акціонерів (засновників), його співробітників, основних клієнтів і партнерів. Окрім того, необхідно відслідковувати кількість повідомлень друкованих (газети, журнали, інша інформація на паперових носіях) та електронних (телебачення, радіо, Інтернет, SMS і аналогічні повідомлення) ЗМІ, що провокують істотний репутаційний ризик у разі публікацій про: погане управління; наявність проблем у важливого клієнта або контрагента; порушення законодавства та погрози відповідних санкцій із боку державних органів і НБУ; невиконання банком своїх зобов'язань; проблеми з ліквідністю; конфлікти серед учасників і/або вищого менеджменту; низьку якість внутрішнього контролю; неправильну стратегію.

З урахуванням важливості зазначених повідомлень для ділової репутації банку персоналом PR-відділу повинен аналізуватися кожний факт у повідомленні, визначатися характер висвітлення банку в контексті всіх повідомлень у провідних виданнях. Оскільки репутація банку залежить від репутації інших банків і відносної репутації всієї національної банківської системи, повний контекст дуже важливий для оцінки обсягу висвітлення та позитивного або негативного характеру відгуків.

Важливим є забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю якості управління репутаційним ризиком. Ця функція повинна бути покладена на службу внутрішнього аудита, а також частково здійснюватися відділом ризик-менеджменту. Контроль повинен охоплювати перевірку своєчасності й точності проведення оцінки репутаційного ризику банку, виконання затвердженої програми заходів щодо його оптимізації, перевірку вірогідності різної внутрішньої й зовнішньої звітності (зацікавленим особам, що представляється), а також інформації в ЗМІ (у тому числі в рекламних цілях). Здійснення постійного контролю

банками негативних відгуків у пресі і соціальних мережах, а також безпосередніх відгуків клієнтів є лише одним зі засобів вирішення більш широкого завдання. Проте перевірка відгуків поступово стає частиною кредитного, а іноді й комплаєнс-звіту та поряд з іншими заходами включається в розділ «Контроль репутації» (Reputation check).

Таким чином, тільки налагоджена співпраця персоналу всіх зазначених підрозділів банку, його керівництва й власників бути сприятиме формуванню позитивної ділової репутації та її збереженню.

У процесі управління репутаційними ризиками розглянуте інформаційне забезпечення дає змогу: вчасно забезпечувати органи управління банком і його структурні підрозділи необхідним обсягом інформації, достатнім для прийняття адекватних та ефективних управлінських рішень; здійснювати збір, зберігання, обробку та передачу даних; формувати достовірну звітність; підвищити прозорість та інформаційну відкритість банку.

Найчастіше інформаційне забезпечення банку представляє собою інформаційно-аналітичну базу даних (нормативно-довідкову і методичну інформацію), в якій систематизується необхідна інформація, основна частина якої формується завчасно, а потім у ході роботи постійно поповнюється й актуалізується.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для формування ефективно організованої інформаційної системи управління репутаційним ризиком банку необхідна раціонально організована спільна діяльність відділу маркетингу, відділу управління ризиком і прес-служби банку. Це дасть змогу здійснювати постійний моніторинг і володіти інформацією про реальну ризикову ситуацію в банку, про рівень впливу репутаційного ризику на діяльність банку, а також виявляти наявні та потенційні проблеми в даній сфері та разом з іншими підрозділами банку розробляти і реалізовувати відповідні необхідні заходи реагування.

Управління репутаційним ризиком потребує ретельного аналізу різної інформації (статистичної, економічної, комерційної, фінансової тощо), що дає змогу контролювати реальне положення справ у банку, вчасно приймати різні рішення. Отже, у банку повинне бути створене й ефективно функціонувати інформаційне забезпечення, мета якого – забезпечення адекватної інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень щодо управління репутаційними ризиками. Необхідними структурними елементами інформаційного забезпечення є інформаційна система (інформаційно-аналітична база даних) і сучасні інформаційні технології ризик-менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шарков Ф.И. Константы гудвилла: стиль, публицити, репутация и бренд фирмы: [учеб. пособ.] / Ф.И. Шарков. – М.: Дашков и К°, 2010. – 272 с.
2. Постанова Національного банку України «Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» від 26.06.2015 № 417 Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15>.
3. Basel Committee on Banking Supervision (2009). Consultative Document. Proposed Enhancements to the Basel II Framework Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs150.pdf>.
4. Basel Committee on Banking Supervision (2011). Basel III: a Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.
5. Кузнєцова Л.В. Інноваційні фінансові інструменти захисту банків від ризиків на кредитному ринку / Л.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 15. – Ч. 2. – С. 142–145.

МІНІМІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

MINIMIZING CREDIT RISK MANAGEMENT SYSTEM OF FINANCIAL SECURITY BANK

Шаповал Л.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Корніяш В.С., Пироженко О.І.

магістри,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті проаналізовано стан фінансової безпеки банку. Досліджено кількісні та якісні показники кредитної діяльності ПАТ «КБ «ПриватБанк». Визначено рівень кредитного ризику банку та обґрунтовано його мінімізацію, використовуючи портфельний аналіз кредитних ризиків за видами кредитів на основі матричного підходу.

Ключові слова: фінансова безпека, кредитний ризик, матриця, портфельний аналіз, банк, менеджмент, кредитна діяльність.

В статье проанализировано состояние финансовой безопасности банка. Исследованы количественные и качественные показатели кредитной деятельности ПАО «КБ «ПриватБанк». Определен уровень кредитного риска банка и обоснована его минимизация, используя портфельный анализ кредитных рисков по видам кредитов на основе матричного подхода.

Ключевые слова: финансовая безопасность, кредитный риск, матрица, портфельный анализ, банк, менеджмент, кредитная деятельность.

The article analyzes the state of the financial security of the bank. Studied quantitative and qualitative indicators of credit activity of PJSC CB «PrivatBank». The level of credit risk the bank and reasonably minimize its use portfolio credit risk analysis of types of loans based on matrix approach.

Keywords: financial security, credit risk matrix, portfolio analysis, bank management, lending activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах економічної нестабільності спостерігається погіршення рівня фінансової безпеки комерційних банків України, головною причиною якого є ймовірність виникнення кредитного ризику. Вирішення даної проблеми можливе за рахунок мінімізації кредитних ризиків. Це передбачає поглиблений аналіз та пошук шляхів зменшення кредитного ризику, використовуючи адаптивні методи їх мінімізації. Отже, вирішення питання мінімізації кредитного ризику в системі менеджменту фінансової безпеки банку є актуальним та своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у дослідження оцінки фінансової безпеки банку зробили такі вчені-економісти: В.Я. Вовк, Н.В. Зачосова, Є.О. Дробот, І.М. Якуб'як, К.С. Горячева, Д. Лобода

та ін. Разом із тим, незважаючи на різноплановість робіт названих фахівців, вирішення питання підвищення рівня фінансової безпеки комерційних банків в умовах постійно змінюваного макросередовища потребує подальшого доопрацювання з позиції використання методів управління кредитним ризиком.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати стан фінансової безпеки банку, дослідити кількісні й якісні показники його кредитної діяльності та запропонувати напрями мінімізації кредитного ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ефективність системи менеджменту фінансової безпеки комерційного банку залежить від якості та достовірності методів управління кредитним ризиком, до яких належать:

– уникнення ризику (відмова від ненадійних клієнтів);

– мінімізація рівня ризику (резервування коштів, розподіл, лімітування, створення систем гарантування);

– передача ризику (страхування, сек'юритизація, хеджування);

– утримання ризику (прийняття банком ризику у повному обсязі).

У сучасних умовах лідером на ринку кредитних послуг України є ПАТ «КБ «ПриватБанк», а отже, рівень його фінансової безпеки має суттєвий вплив на банківську систему країни в цілому.

Аналіз показників фінансової безпеки досліджуваного банку (табл. 1) свідчить про погіршення рівня фінансової безпеки ПАТ «КБ «ПриватБанк».

Виходячи з даних таблиці, найбільший вплив на рівень фінансової безпеки ПАТ «КБ «ПриватБанк» здійснюють проблемні кредити. Зростаюча тенденція проблемних кредитів може спричинити появу кредитного ризику в майбутньому.

Для оцінки кредитного ризику ПАТ «КБ «ПриватБанк» [7] було проведено якісний аналіз кредитного портфеля банку (табл. 2).

Якісний аналіз кредитного портфелю характеризує розширення кредитної діяльності банку протягом 2012–2015 рр. на 66,42%. При цьому слід зазначити про збільшення прострочених та знецінених кредитів на 147,76% та 638,92% відповідно. Це, своєю чергою, спричиняє зниження рівня фінансової безпеки банку в умовах виникнення кредитного ризику.

Результати розрахунку кредитного ризику ПАТ «КБ «ПриватБанк» протягом 2012–2015 рр. представлено на рис. 1.

Із даних рис. 1 бачимо, що протягом досліджуваного періоду кредитний ризик збільшився на

2,83 та перевищив нормативне значення. Збільшення кредитного ризику підтверджує погіршення якості кредитного портфеля та спричиняє негативний вплив на фінансову безпеку банку в цілому.

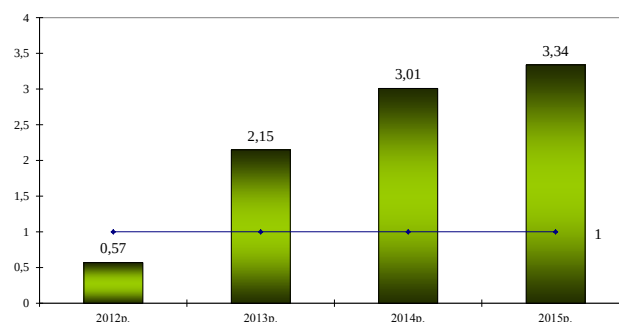


Рис. 1. Динаміка кредитного ризику ПАТ «КБ «ПриватБанк» протягом 2011–2015 рр.

Причинами даної ситуації є зниження платоспроможності позичальників в умовах економічної нестабільності та недостатня оцінка кредитоспроможності клієнтів узагалі.

У системі менеджменту фінансової безпеки банку доцільною є деталізація кредитного ризику за видами кредитів із метою його мінімізації. Такі можливості надає портфельний аналіз, який базується на матричному методі [4]. Матричний метод деталізує ступінь ризикованості кредитів залежно від темпів зростання обсягу кредитування та результату коефіцієнта відхилення рівня проблемної заборгованості. Це дає змогу побудувати матрицю конкурентного позиціонування кредитних ризиків за окремими видами кредитів.

Таблиця 1

Показники фінансової безпеки ПАТ «КБ «ПриватБанк»

Назва показника	Норматив	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відх.
Рентабельність активів	Не нижче 1%	1,03	1	0,37	0,33	-1,03
Рівень проблемних кредитів	<5%	10,28	28,71	35,91	50,01	39,73
Загальна валютна позиція	< 30%	56,68	39,29	34,41	8,13	-48,55

Таблиця 2

Якісний аналіз кредитного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк»
протягом 2012–2015 рр., тис. грн.

Структура кредитів	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015/2012	
					Абс., тис. грн.	Відн., %
Не прострочені та не знецінені кредити	124671846	109938000	115828000	123011000	-1660846	-1,33
Прострочені, але не знецінені кредити	2220284	2552000	2458000	5501000	3280716	147,76
Кредити, визначені як індивідуально знецінені	12068574	41730000	62428000	89177000	77108426	638,92
Резерв під знецінення кредитів	25201540	20615000	21541000	28375000	3173460	12,59
Усього кредитів за мінусом резервів	113759164	133604000	159173000	189314000	75554836	66,42

Алгоритм портфельного аналізу кредитних ризиків на основі матричного методу представлено на рис. 2.

На основі розподілу кредитів ПАТ «КБ «ПриватБанк» за видами було визначено коефіцієнти, результати розрахунку яких представлено в табл. 3.

Використовуючи результати коефіцієнтів, було побудовано матрицю конкурентного позиціювання кредитних ризиків ПАТ «КБ «ПриватБанк» (рис. 3).

Виходячи з вищенаведеного, правомірно зробити такі висновки:

– найбільша кількість видів кредитів зосереджена в компромісній позиції ризикового кредитування, а саме кредитах малого й середнього підприємництва, автокредитах та іпотеч-

них кредитах. Ці види кредитів є ризикованими, але перспективними з позиції нарощення кредитної діяльності;

– до зони консервативної позиції безпечного кредитування належать кредити юридичним особам та інші кредити. Зростання частки даних кредитів у структурі кредитного портфеля забезпечить його якість та зменшить рівень ризику;

– компромісна зона безпечного кредитування характеризується низьким рівнем ризику кредитів, до яких належать кредитні картки;

– до зони агресивної позиції ризикового кредитування належать споживчі кредити, які є найбільш ризиковими. Висока питома вага цих видів кредитів у кредитному портфелі банку



Рис. 2. Алгоритм портфельного аналізу кредитних ризиків за видами кредитів із використанням матричного підходу

буде супроводжуватися збільшенням кредитного ризику.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропонована матриця конкурентного позиціювання кредитних ризиків ПАТ «КБ «ПриватБанк» дасть змогу мінімізувати кредитний ризик у системі менеджменту фінансової безпеки банку. Також використання портфельного аналізу на основі матричного методу забезпечить банку підвищення якості кредитного портфелю за рахунок:

- зростання обсягів кредитування за кредитами юридичним особам, іншими кредитами та кредитними картками;
- встановлення контрольних лімітів зростання обсягів кредитування для кредитів малого та середнього підприємництва, іпотечних кредитів та автокредитів;
- визначення контрольних лімітів зростання обсягів споживчого кредитування та встановлення більш жорстких умов щодо кредитного забезпечення.

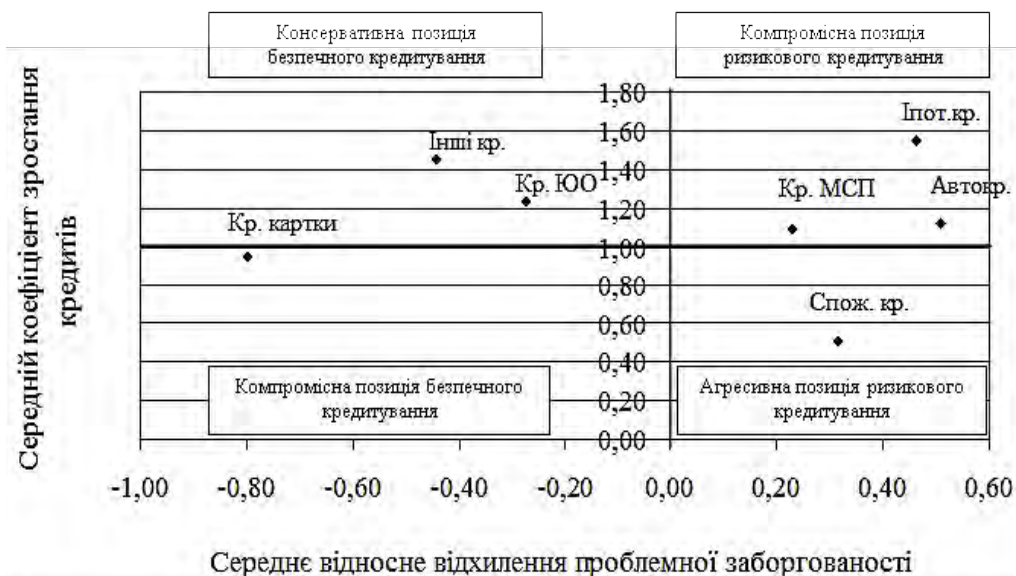


Рис. 3. Матриця конкурентного позиціювання кредитних ризиків за видами кредитів ПАТ «КБ «ПриватБанк»

Таблиця 3

Середні коефіцієнти зростання обсягів наданих кредитів та середні коефіцієнти відхилення рівня проблемної заборгованості ПАТ «КБ «ПриватБанк»

Назва показника	Формула розрахунку	Кредити юридичним особам	Кредити мал. і сер. підпр.	Кредити фізичним особам				
				кредитні картки	іпотечні кредити	автокредити	споживчі кредити	інші кредити
Середні коефіцієнти відхилення рівня проблемної заборгованості	$K_{ВРПЗ} = \frac{ПВ_{ПЗ} - \overline{ПВ_{ПЗ}}}{\overline{ПВ_{ПЗ}}}$ $ПВ_{ПЗ}$ – питома вага (рівень) проблемної заборгованості в кредитах певного виду; $\overline{ПВ_{ПЗ}}$ – середній рівень проблемної заборгованості в загальному обсязі наданих кредитів	-0,27	0,23	-0,80	0,46	0,51	0,31	-0,44
Середні коефіцієнти зростання обсягів наданих кредитів	$K_{ЗК} = \frac{K_i}{K_{i-1}}$ K_i – обсяг кредитів i-періоду; K_{i-1} – обсяг кредитів i-1 періоду	1,23	1,09	0,95	1,55	1,13	0,51	1,44

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: [навч. посіб.] / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1081080641507/bankivska_sprava/kreditniy_rizik_skladova_bankivskih_rizikiv.
2. Горячева К.С. Формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / К.С. Горячева // Менеджер. – 2004. – № 2(28). – С. 96–103.
3. Дробот Є.О. Кредитні ризики та управління ними / Є.О. Дробот // Актуальні фінансово-економічні проблеми сучасного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: conference.nuos.edu.ua.
4. Єпіфанов А.О. Управління ризиками базових банківських операцій: [монографія] / А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко [та ін.]. – Суми: УАБС НБУ, 2012. – 283 с.
5. Зачосова Н.В. Особливості забезпечення фінансової безпеки комерційних банків в Україні / Н.В. Зачосова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 74–78.
6. Лобода Д. Перспективи використання сек'юритизації комерційними банками України / Д. Лобода, К. Черкашина // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 361–367.
7. Офіційний сайт ПАТ «КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/ua>.
8. Якуб'як І.М. Сучасні загрози фінансової безпеки комерційних банків України та методи їх управління / І.М. Якуб'як // Науковий огляд. – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naukajournal.org>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6:336

МЕТОДИ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ НЕЗАЛЕЖНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ

METHODS OF TAX AUDIT IN THE SYSTEM OF INDEPENDENT FINANCIAL CONTROL: CLASSIFICATION ISSUES

Артюх О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Одеський національний економічний університет

На підставі критичного огляду наукових підходів досліджено сучасну проблематику класифікації методів податкового аудиту в системі незалежного фінансового контролю. Запропоновано систематизувати методи контролю з урахуванням їх універсальної природи та саме на такому підґрунті упорядковувати методичні прийоми податкового аудиту, синтезуючи при цьому специфіку методичних прийомів державного та недержавного контролю.

Ключові слова: методи у сфері державного та недержавного фінансового контролю, класифікація методів (методичних прийомів), синтезований комплекс спеціальних методичних прийомів податкового аудиту.

На основании критического обзора научных подходов исследована современная проблематика классификации методов налогового аудита в системе независимого финансового контроля. Предложено систематизировать методы контроля с учётом их универсальной природы и именно на таком основании классифицировать методические приемы налогового аудита, синтезируя при этом специфику методических приемов государственного и негосударственного контроля.

Ключевые слова: методы в сфере государственного и негосударственного финансового контроля, классификация методов (методических приемов), синтезированный комплекс специальных методических приемов налогового аудита.

On the basis of critical review of scientific approaches is investigated modern problems of classification of methods of tax audit in the system of independent financial control. In the work proposed to systematize the methods of control given their universal nature, and on this basis to classify methods of tax audit, suggesting the specificity of the instructional techniques in the field of state and non-state control.

Keywords: methods in the sphere of state and non-state financial control, classification of methods (instructional techniques) synthesized a complex of special techniques of tax auditing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі процеси глобалізації економіки, розширення меж економічної діяльності суб'єктів господарювання зумовлюють стрімкий розвиток податкового аудиту в практиці незалежного фінансового контролю. Це вимагає розробки основних положень теорії та практики податкового аудиту, їх наукового обґрунтування. На сьогодні теоре-

тико-методологічний і практичний базис податкового аудиту в узагальненому сенсі синтезує положення традиційного аудиту та державного податкового контролю. У контексті саме такого синтезу варто досліджувати теоретичні та практичні основи податкового аудиту. Звичайно, у рамках даної статті не представляється можливим опрацювати всю проблематику теоретично-методологічних засад податкового аудиту, але започаткувати пошук у цьому напрямі з розкрит-

тям окремих питань за означеною тематикою цілком можливо. У цьому зв'язку досить важливим представляється дослідження сучасної проблематики систематизації методів (методичних прийомів) податкового аудиту на підставі критичного огляду наукових ставлень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемні аспекти систематизації методів у сфері фінансового контролю висвітлювалися у працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених: В.Ф. Максимової, О.Є. Найденко, С.М. Попової, Є.О. Закалінської, Н.М. Проскуриної, М.Б. Гупаловської та ін. Авторами досліджувалися питання класифікації фінансового контролю за його окремими складниками, що стало важливою передумовою подальших досліджень у напрямі систематизації методів і у сфері податкового аудиту.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття проблемних питань систематизації методів податкового аудиту у сфері незалежного фінансового контролю та розробка синтезованої класифікаційної моделі методів (методичних прийомів) на підставі сучасного осмислення їх універсальних властивостей.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Всеосяжність методів контролю з властивою йому системою підпорядкованих складників не могла не позначитися на побудові класифікації методів. Нині в науковому оточенні загально визнана необхідність систематизувати методи для найбільш глибокого усвідомлення їх сутності та виявлення специфіки, що, звичайно, сприятиме підвищенню дієвості контрольного процесу в системі управління суб'єктом господарювання. Разом із тим у фаховій літературі не спостерігається єдності в поглядах учених щодо класифікації методів, вибору ознак їх упорядкування. При цьому не можна не відзначити, що більшість науковців досить позитивно сприймає наявну концепцію функціонування багаторівневої систематизації методів наукового пізнання, за якою методи (за ступенем загальності та сферою застосування) поділяються на філософські, загальнонаукові, дисциплінарні, міждисциплінарні методи дослідження та методи спеціальних наук [1, с. 22].

У цьому сенсі заслуговують уваги напрацювання В.Ф. Максимової, в яких автор, аналізуючи метод економічного контролю, акцентує увагу на методах, що «підкреслюють зв'язок прикладних наук в єдиному науковому просторі з економіки», та на такому підґрунті пропонує систематизувати методи за кроками декомпозиції з виділенням базової класифікації методів дослідження (базовий метод, загальнонаукові методи, методи інших наук, власний метод економічного контролю), класифікації методів за визначенням і за елементами [2].

У цілому погоджуючись із декомпозиційним підходом дослідниці та приймаючи його за основу в розкритті систематизації методів податкового аудиту, слід зазначити, що більшість фахівців у такому ж логічному контексті пропонує класифікувати методи, але з обмеженням їх розподілу на групи, виділяючи тільки загальнонаукові методи, що ґрунтуються на категоріях теорії пізнання і використовуються в різних галузях знань, та спеціальні, які застосовуються безпосередньо у фінансовому контролі [3, с. 551; 4]. При цьому спеціальні методи зазвичай розглядаються науковою спільнотою як специфічні прийоми контролю [5; 6, с. 76].

Н.М. Проскуріна пропонує систематизувати методи аудиту за такими видами, як: загальнонаукові (методи історичності, логічності, системності та ін.); властиві аудиту (спеціальні та методи суттєвості); нормативно-правові; емпіричні або сенсорні (деталізації, групування, елімінування та ін.); методи інших наук (інформаційні, статистичні, комбінаторні, аналітичні та ін.) [7, с. 43]. Проте в наукових колах нерідко зазначається, що «немає потреби окремо виділяти запозичені методи через взаємопроникнення методів одних наук в інші та загальні (філософські) методи пізнання і загальнонаукові методи через їх схожість» [4] або, невинувато створюючи безліч так званих істотних ознак, надмірно деталізувати групи методів.

Р.Р. Кулик, розробляючи структуру методології аудиту, класифікує методи на загальнонаукові, притаманні фінансово-господарському контролю, специфічні [8, с. 104]. У подальшому дослідник групує загальнонаукові методи на наукові методи емпіричного та теоретичного дослідження, загальнологічні методи пізнання, специфічні методи досліджень [8, с. 114]. Доцільність такого групування викликає певний сумнів. Річ у тому, що властивостями будь-якого методу (зокрема, загальнонаукового) є теоретичний базис та емпірична апробація, тому виділення у чистому виді таких груп методів, на наше переконання, не є достатньо мотивованим. Також потребує пояснень і розподіл загальнонаукових методів на загальнологічні та специфічні методи досліджень.

На загальнонаукові, прикладні та соціологічно-психологічні розподіляє методи податкового контролю автор навчального посібника «Податковий контроль» [9, с. 37].

І.І. Гончар в аудиторському контролі пропонує додати комп'ютерні методи до загальнонаукових та спеціальних груп [10, с. 367].

Низка науковців групує методи контролю залежно від їх складності (складні та прості способи) або виходячи з місця контролю в системі наук та їх взаємозв'язку (загальнонаукові методи та методи відповідних наук: загальні методи менеджменту, обліку, контролю, економічного аналізу тощо) [11, с. 41].

Позитивно сприймаючи аргументацію вчених, слід зазначити, що систематизація методів

податкового аудиту здійснюється за ознаками, аналогічними системі фінансового контролю у зв'язку з тим, що методи є універсальними, практично єдиними незалежно від складників, різновидів та форм контролю. У цьому сенсі, пам'ятаючи принцип «бритви (леза) Оккама», вважаємо недоцільним пропонувати власне упорядкування методів податкового аудиту у сфері фінансового контролю через відсутність потреби множити вже наявні класифікації. Варто лише унаочнити найбільш поширене серед наукової спільноти групування методів фінансового контролю (у тому числі за його видами) за ступенем узагальнення (табл. 1).

На сучасному етапі спеціальні методи у сфері незалежного фінансового контролю представлені безліччю методичних прийомів, які застосовуються в аудиторських процедурах – відповідних діях аудитора. У цьому зв'язку не можна не зазначити, що відсутність інституційного закріплення та різні підходи до природи методу у науковому середовищі призвели до численного тлумачення його компонентів та їх упорядкування.

Так, колективом авторів підручника «Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту)» метод аудиту визначається за такими складниками, як методичні прийоми проведення аудиторської перевірки (фактична, документальна, зустрічна перевірки, опитування, обстеження тощо) та методичні прийоми її організації (суцільна, вибіркова тощо) [12, с. 37; 13].

У низці навчальних посібників з аудиту спеціальні методи представлені групою методичних прийомів: органолептичних, документальних (у вигляді перевірок за видами) [6, с. 76], розрахунково-аналітичних [13; 14] та узагальнення і реалізації результатів аудиту [15; 16]. Подібна логіка в систематизації методичних прийомів контролю простежується і в авторів навчального посібника «Внутрішньогосподарський контроль» [17, с. 58] та навчально-практичного посібника «Організація податкового контролю» [18, с. 170–186].

Розглядаючи аудит як практичну діяльність, колектив авторів навчального посібника «Аудит, методика і організація» розподіляє методичні прийоми на групи щодо визначення кількісного й якісного стану об'єктів аудиту (огляд, перерахунок, вимірювання, аналіз тощо), відхилення стану об'єктів від діючих правил (зіставлення показників) та оцінки стану об'єктів у часовому діапазоні (оцінка показників) [13]. Схоже угруповання методичних прийомів пропонує і М.І. Бондар, досліджуючи теорію та практику аудиту на підприємствах агропромислового комплексу [19].

Низка науковців поділяє спеціальні прийоми аудиту на прийоми фактичного (інспекція, інвентаризація та ін.) і документального контролю (огляд, запит, експертна оцінка, тестування та інші) [20; 21, с. 39].

Подібні методичні прийоми виділені дослідниками й у сфері податкового контролю з угрупованням за класифікаційними ознаками або без угруповання [22, с. 173]. Слід зазначити, що на сьогодні податковому контролю як складової частини державного фінансового контролю притаманні прямі (спостереження, обстеження, інвентаризація, експертиза та ін.) та непрямі (аналіз взаєморозрахунків з контрагентами, комунальних витрат, банківських рахунків та ін.) специфічні методи, які застосовуються у частині визначення правильності нарахування та сплати податкових платежів. Приєднують до такого упорядкування групу превентивних методів (масово-роз'яснювальна робота, дисциплінарні, адміністративні, матеріальні методи примусу, стимулювання) автори монографії «Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності» [23, с. 83].

В окремих роботах досліджуються й інші методичні прийоми податкового контролю, проте правомірність їх існування потребує більш докладного обґрунтування. Так, Ю.М. Васюк виділяє групу методичних прийомів процедурного характеру, але без розкриття їх сутності та доцільності виділення, деталізації за видами [24, с. 130]. У цілому ж можна зазначити, що переважна більшість методичних прийомів,

Таблиця 1

Класифікація методів контролю за ступенем узагальнення

Назва групи методів	Назва методів	Нотатки
Універсальні	Філософські методи (діалектичний, метафізичний, історичний, логічний та ін.)	Використовуються на всіх етапах пізнання в різних галузях знань. Вони абстрактні та не формалізовані, мають універсальний характер
Загальнонаукові	Методи формальної логіки, моделювання, аналізу, синтезу, дедукції, індукції, узагальнення та ін.	Використовуються в усіх науках або в їх більшій частині для розкриття певних завдань дослідження (не на всіх етапах пізнання)
Спеціальні (власні)	Методи аудиторського (у сфері аудиту), податкового контролю (у сфері державного фінансового контролю) та ін.	Використовуються окремими науками (зокрема, у сфері аудиту, у сфері оподаткування)

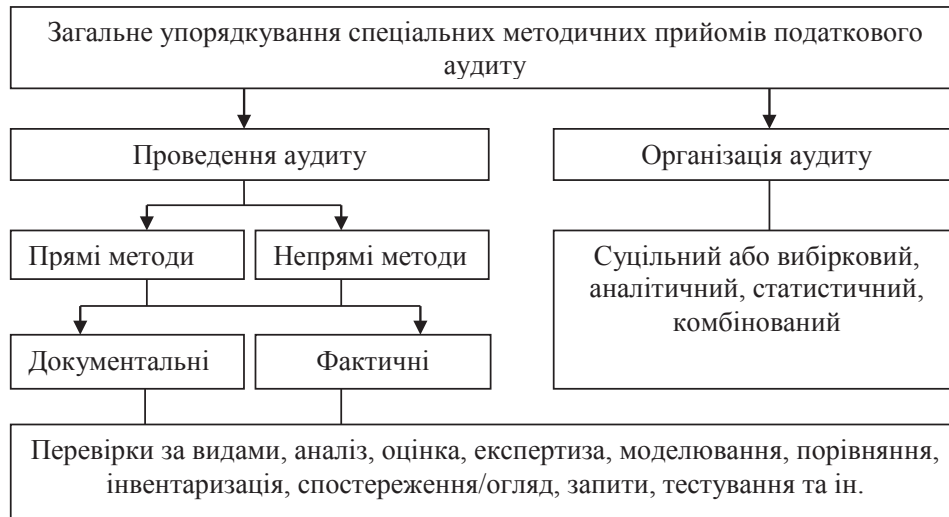


Рис. 1. Узагальнена схема синтезованого комплексу спеціальних методичних прийомів податкового аудиту

застосовуваних у податковому контролі, часто збігається з методичним інструментарієм складників незалежного фінансового контролю.

Підсумовуючи дослідження питань стосовно визначення та впорядкування методичних прийомів, варто зазначити, що немає сенсу розробляти для всіх підсистем фінансового контролю безліч методичних прийомів та групувати їх за різноманітними, часто несуттєвими ознаками. Впевнені, що не в цьому полягає науковість пошуку. На нашу думку, варто, узагальнюючи наукові судження, виділити універсальні методичні прийоми у сфері контролю та систематизувати їх за визначальними рисами. У подальшому для реалізації функціональних завдань і кінцевої мети контролю, застосовуючи у разі потреби декомпозиційний підхід, доцільно визначити групи специфічних прийомів, установлених для окремої підсистеми контролю (наприклад, для державного фінансового контролю, податкового контролю, традиційного фінансового аудиту, податкового аудиту та ін.). Утім, такі угруповання все одно залишаються символічними через інтеграційні властивості контрольних підсистем, у результаті чого природно відбувається трансформація (перетворення) та перехід методичних прийомів однієї підсистеми контролю в іншу. Так, експертиза є специфічним методичним прийомом податкового аудиту, але в такому ж призначенні широко застосовується

і в інших сферах: у системі податкового контролю, фінансового аудиту, державного фінансового контролю та ін.

Ураховуючи вищезазначене, впевнені, що саме на такому підґрунті треба систематизувати методичні прийоми податкового аудиту у системі незалежного фінансового контролю. При цьому доцільно зауважити, що власні прийоми податкового аудиту, на наше переконання, являють собою в сукупності синтезований комплекс прийомів традиційного (фінансового) аудиту та податкового контролю (рис. 1).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На підставі критичного огляду наукових підходів розглянуто проблемні аспекти сучасного класифікування методів у системі незалежного фінансового контролю та зазначено, що для упорядкування методів контролю варто враховувати їх універсальні властивості. Саме на такому підґрунті запропоновано систематизувати методичні прийоми податкового аудиту з відзначенням їх змістовної особливості – синтезу рис державного та недержавного контролю. У цьому сенсі не виникає сумніву, що дослідження проблемних аспектів систематизації методів податкового аудиту, розпочате у даній статті, уможливіє подальший науковий пошук в області теоретико-методологічного забезпечення фінансового контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баскаков О.Я. Методология научного исследования: [учеб. пособ.] / О.Я. Баскаков, М.В. Туленков; 2-е изд., исп. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.
2. Максимова В.Ф. Методологічні інновації у сфері економічного контролю / В.Ф. Максимова // Проблеми науки. – 2012. – № 7. – С. 2–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2485>.
3. Голуб О.Ю. Обґрунтування напрямків удосконалення методології фінансового контролю / О.Ю. Голуб // Розвиток теоретико-методологічних засад обліку, аналізу, контролю і аудиту: [монографія] / За заг. ред. д. е. н., проф. А.А. Пилипенка та к. е. н., проф. Г.Ф. Азаренкова. – Х.: ФОП Александрова К.М.; ІНЖЕК, 2012. – 640 с.

4. Гупаловська М.Б. Нові підходи до класифікації державного фінансового контролю / М.Б. Гупаловська // Ефективна економіка. – 2015. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.ua/pdf/11_2015/50.pdf.
5. Живко З.Б. Контрольно-ревізійна діяльність: [навч. посіб.] / З.Б. Живко, І.О. Ревак, М.О. Живко. – К.: Алерта, 2012. – 496 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072041535/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/kontrolno-revizijna_diyalnist.
6. Дерев'янюк С.І. Аудит: [навч. посіб.] / С.І. Дерев'янюк, Н.П. Кузик, С.О. Олійник [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 380 с.
7. Проскуріна Н.М. Методологічні підходи до формування аудиторських процедур у системі незалежного фінансового контролю / Н.М. Проскуріна // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 41–45.
8. Кулік Р.Р. Методологія аудиту / Р.Р. Кулік // Проблеми і перспективи розвитку аудиту в Україні: [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. М.С. Пушкаря – Тернопіль: Карт-бланш, 2012. – 220 с.
9. Найденко О.Є. Податковий контроль: [навч. посіб.] / О.Є. Найденко. – Х.: ХНЕУ, 2012. – 224 с.
10. Гончар І.І. Методичні прийоми і процедури в аудиті / І.І. Гончар // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип.: у 2-х ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій; відп. ред. О.О. Беляєв. – К.: ХНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 362–368.
11. Шпанковська Н.Г. Внутрішньогосподарський контроль: [навч. посіб.] / Н.Г. Шпанковська, О.С. Білова, О.І. Канська. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2012. – 154 с.
12. Немченко В.В. Аудит. (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту): [підручник] / За ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
13. Гордієнко Н.І. Аудит, методика і організація: [навч. посіб. для студ. екон. спец.]: у 2-х ч. Ч. 1 / Н.І. Гордієнко, О.В. Харламова, М.Ю. Карпенко. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 163 с.
14. Виноградова М.О. Аудит: [навч. посіб.] / М.О. Виноградова, Л.І. Жидєєва. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 654 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1806020363455/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/metodi_auditu_finsovoyi_zvitnosti_kriteriyi_otsinyuvannya.
15. Усач Б.Ф. Аудит: [навч. посіб.] / Б.Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://refleader.ru/jgem/erpolutraty.html>.
16. Дікань Л.В. Державний аудит: [навч. посіб.] / Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб, Н.В. Синюгіна; за ред. проф. Л.В. Дікань. – К.: Знання, 2011. – 503 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072040675/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/derzhavniy_audit.
17. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль: [навч. посіб.] / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 496 с.
18. Попова С.М. Організація податкового контролю: [навч.-практ. посіб.] / С.М. Попова, В.Д. Понікаров, О.В. Кожушко. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 290 с.
19. Бондар М.І. Аудит в АПК: [навч. посіб.] / М.І. Бондар. – К.: ХНЕУ, 2003. – 188 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bib. Convdocs. org / v9533/?cc=2>.
20. Закалінська Є.О. Методи та прийоми дослідження, які використовуються під час аудиту цінних паперів / Є.О. Закалінська, Д.В. Макшанський, М.В. Атаманов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2009 / Economics / 46818. doc. html.
21. Павлюк В.В. Контроль і ревізія: [навч. посіб.] / В.В. Павлюк, В.М. Сердюк, Ш.М. Акаєв. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 196 с.
22. Єгарміна В.Д. Податковий контроль: теоретичні засади і практика застосування / В.Д. Єгарміна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 166–176.
23. Мельник М.І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності: [монографія] / М.І. Мельник, І.В. Лещух. – Львів: Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України, 2015. – 330 с.
24. Васюк Ю.М. Податковий контроль як засіб державного управління / Ю.М. Васюк // Економіка та держава. – 2012. – № 2. – С. 129–132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2012/38.pdf.

УДК 657
JEL M 41

ОБЛІК ОПЛАТИ ПРАЦІ: НОВОВВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

ACCOUNTING WAGE: INNOVATIONS OF THE TAX LEGISLATION

Данілевська М.М.

магістр,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Мельянова Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

У статті проведено порівняльний аналіз законодавства у сфері обліку оплати праці в 2015–2016 рр. на основі вивчення діючих нормативно-правових актів, що регулюють процес оплати праці. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні питання заробітку громадян є актуальним. Заробітна плата має подвійну суть: з одного боку, це стаття витрат роботодавця, з іншого – джерело доходу працівника, а держава займає опосередковане місце, оскільки відраховує в державну казну частину заробітку громадян у вигляді податків.

Ключові слова: облік, заробітна плата, оплата праці, оподаткування, податок, дохід, працівник, роботодавець.

В статье проведен сравнительный анализ законодательства в сфере учета оплаты труда в 2015–2016 гг. на основе изучения действующих нормативно-правовых актов, регулирующих процесс оплаты труда. На современном этапе развития экономических отношений в Украине вопрос заработка граждан является актуальным. Заработная плата имеет двойную суть: с одной стороны, это статья расходов работодателя, с другой – источник дохода работника, а государство занимает опосредованное место, поскольку отчисляет в государственную казну часть заработка граждан в виде налогов.

Ключевые слова: учет, заработная плата, оплата труда, налогообложение, налог, доход, работник, работодатель.

This article presents a comparative analysis of legislation on payroll in the years 2015–2016 by studying the existing regulatory legal acts regulating the payment process work. The public question of income is very important at the present stage of development of economic relations in Ukraine. The salary has a dual nature: on the one hand – a cost item of the employer, on the second – the source of income of the employee. The state takes indirectly place, because it counts taxes which are a part of earnings in the state.

Keywords: account, wages, salaries, taxation, tax revenue, employee, employer.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі економічного розвитку України, коли часто змінюється податкове законодавство, необхідно оперативно та ефективно реагувати на ці зміни. Для фахівців, що займаються обліком розрахунків з оплати праці працівників та службовців, необхідно постійно оновлювати напрацьований механізм нарахування заробітної плати та проведення розрахунку утримань із неї. Невирішеною проблемою залишається оперативне оновлення програмного забезпечення, що використовують під час обрахунку заробітної плати та його адаптації до чинного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. У різні роки дослідженням цієї проблеми займалися такі науковці, як: М.Т. Білуха, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, А.Н. Кузьмінський, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко тощо. Оплата праці є важливою частиною ринкових відносин, ознакою ефективності економіки країни та її соціальної політики. Заробітна плата має подвійне значення, оскільки є джерелом доходу для працівників і статтею у структурі витрат суб'єкта господарювання.

Відповідно до статті 43 Конституції України, у кожного громадянина є право на працю, що

включає можливість заробляти собі на життя діяльністю, яку він вільно обирає або на яку він вільно погоджується. Заробітна плата – це грошовий вираз вартості робочої сили, яка є товаром, її ціна. У сучасних умовах ціна робочої сили визначається попитом і пропозицією, але в основі міститься її вартість.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є оцінка нововведень податкового законодавства у сфері обліку оплати праці працівників на основі розгляду теоретичних та практичних аспектів обраної тематики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Закон України «Про оплату праці» трактує заробітну плату як винагороду, обчислену у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу [1].

Оплата праці є важливим елементом ринкових відносин, ознакою ефективності економіки країни та її соціальної політики, інтегральним показником якості функціонування окремого суб'єкта господарювання.

Негативні наслідки низького рівня заробітної плати полягають:

- по-перше, у низькій якості життя українських громадян і відповідному зниженні рівня людського потенціалу України;

- по-друге, у недооцінці реального впливу низьких заробітних плат на мотивацію до ефективної праці. Через мізерний рівень заробітків у найманих працівників знижуються мотиви до високопродуктивної праці: заробітна плата працівника, що не відповідає і не прив'язана до показників його праці, не є для нього стимулом;

- по-третє, у відтоку кваліфікованих кадрів зі сфер із низьким рівнем оплати праці, передусім із бюджетної сфери (освіти, науки й охорони здоров'я), що матиме особливо негативні наслідки у майбутньому (обмеження розвитку людського капіталу й переходу до економіки знань);

- по-четверте, у підриві зацікавленості роботодавців до впровадження нової техніки і технологій в умовах низької ціни праці;

- по-п'яте, у стримуванні платоспроможного попиту та гальмуванні розвитку економіки у цілому, оскільки низька оплата праці пов'язана зі слабким розширенням ємності внутрішнього ринку для стимулювання вітчизняних товаровиробників;

- по-шосте, у стримуванні процесу або повній відсутності можливості заощадження населення, хоча саме заощадження є важливим джерелом інвестицій в економічний розвиток;

- по-сьоме, у слабкому формуванні ринку житла через заниження зарплат;

- по-восьме, у нарощенні демографічних проблем українців, які також значною мірою зумовлені низьким рівнем їхнього життя;

- по-дев'яте, у пошуку шляхів виживання із застосуванням незаконних засобів: корупції, контрабанди дешевих товарів тощо.

Зарубіжний досвід свідчить, що в кризових умовах економіки необхідно використовувати якісну, тобто високооплачувану робочу силу, яка може створювати конкурентоспроможну продукцію. Однак українські роботодавці діють за старими принципами, використовуючи метод скорочення штатів та зниження рівня оплати праці своїх працівників.

Нині в Україні поширена практика оплати праці «у конвертах», звідси – мільйонне недоврахування коштів у державному бюджеті та соціальних фондах, особливо пенсійному. Одним із можливих напрямів антикризової політики у такій ситуації може стати перевірений закордонний досвід підвищення податкового тиску на високооплачувані прошарки населення та застосування диференційованої шкали оподаткування для населення з низькими рівнями заробітних плат.

Окрім того, для боротьби з негативними наслідками низького рівня заробітної плати, виведення з тіні грошових коштів державі доводиться проводити низку реформ. Динамічні зміни законодавства України у сфері регулювання оплати праці працівників, з одного боку, спричиняють великий вплив на рівень доходів працюючих, зацікавленість їх у результатах своєї роботи, а з іншого – ускладнюють роботу фахівців, що займаються нарахуванням та утриманням податків та зборів із заробітної плати.

Відповідно до чинного законодавства, для того щоб здійснити оплату праці працівника суб'єкта господарювання, бухгалтер зобов'язаний зробити необхідні нарахування й утримати податки та збори із нарахованої заробітної плати.

Нарахування на заробітну плату – це податок, який сплачує сам роботодавець із фонду оплати праці.

Свою чергою, утримання із заробітної плати – це податки та збори, які утримуються із суми доходу, що виплачується працівнику. Відповідальність за їх перерахування до відповідних бюджетів несе роботодавець [2].

Податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) належить до категорії утримань із заробітної плати працівників. У зв'язку зі зміною податкового законодавства розміри ставок ПДФО у 2016 р. змінилися порівняно з попередніми роками. Так, у 2016 р. застосовується ставка 18% до усієї бази оподаткування незалежно від її розміру [3].

Серед нововведень, які можна вважати позитивними, слід виокремити звільнення від обкладення ПДФО доходів, що отримані фізичними особами у зв'язку зі здійсненням заходів щодо енергоефективності й енергозбереження.

Військовий збір залишається без змін, тобто його розмір становить 1,5%. Коло платників:

фізична особа – резидент, фізична особа – нерезидент і податковий агент.

Об'єктом оподаткування збором є доходи, визначені ст. 163 ПКУ, зокрема для резидентів (п. 163.1): загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання); іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

Для нерезидентів: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід із джерела його походження в Україні; доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Як наслідок, до об'єктів оподаткування військовим збором належать: проценти, дивіденди, роялті та будь-які інші пасивні (інвестиційні) доходи, сплачені резидентами України; доходи від надання резидентам або нерезидентам майна в оренду; доходи від продажу рухомого та нерухомого майна, доходи від відчуження корпоративних прав, цінних паперів, у т. ч. акцій українських емітентів; доходи, отримані у вигляді внесків і премій на страхування та перестрахування ризиків на території України; заробітна плата, інші виплати та винагороди, виплачені відповідно до умов трудового договору та цивільно-правових

договорів; спадщина, подарунки, виграші, призи; доходи від зайняття підприємницькою й незалежною професійною діяльністю.

Нововведення податкового законодавства у сфері оподаткування заробітних плат у 2016 р. подано в табл. 1.

Відмінено обов'язок подавати річну декларацію фізичними особами, якщо впродовж податкового (звітного) року оподатковувані доходи нараховувалися одночасно двома або більше податковими агентами і при цьому загальна річна сума таких оподатковуваних доходів перевищує 120 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року.

Для фізичних осіб – підприємців скасовано обов'язок сплати авансового внеску з ПДФО у відсотках до минулого року, а кінцеві терміни сплати податку суттєво перенесено – на 20 квітня, 20 липня і 20 жовтня. Авансовий платіж за четвертий календарний квартал не розраховується та не сплачується. Не сплачується такий авансовий платіж, якщо результатом розрахунку авансового платежу за відповідний календарний квартал є від'ємне значення.

Однією з головних новацій у процесі адміністрування ПДФО та військового збору було об'єднання їх в одну звітність – Декларацію про майновий стан і доходи за новою формою, затвердженою Наказом Міністерства фінансів

Таблиця 1

**Нововведення податкового законодавства в 2016 р.
щодо обліку заробітних плат працівників**

Показники	2015 р.	2016 р.
ПДФО	Ставки: 0% – для 0,5 розміру мінімальної заробітної плати (609 грн.); 15% – для заробітних плат не вище 1 710 грн. (1,4 від розміру мінімальної заробітної плати) до 10-кратного розміру мінімальної заробітної плати (12 180 грн.) 20% – на суму перевищення 10-кратного розміру мінімальної заробітної плати	Ставки: 0% – для 0,5 розміру мінімальної заробітної плати (1 450 грн.); 18% – до всієї бази оподаткування незалежно від її розміру
Податкова соціальна пільга (100%)	50% – від розміру мінімальної заробітної плати (609 грн.) не вище 1 710 грн. на місяць	50% від прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року (689 грн.)

Таблиця 2

Зміни податкового законодавства у сфері оподаткування ЄСВ у 2016 р.

Показник	2015 р.	2016 р.
База оподаткування	Заробітна плата та деякі доходи, відмінні від заробітної плати та інвестиційного доходу. Має не перевищувати 17 мінімальних місячних заробітних плат (20 706 грн.)	Заробітна плата та деякі доходи, відмінні від заробітної плати та інвестиційного доходу. Не перевищує 25 прожиткових мінімумів для працездатних осіб (34 450 грн.)
Ставки	Роботодавець – 36,76–49,7% (у середньому) Робітник – 3,6%	Роботодавець – 20% Працівник – 0%

України від 02.10.2015 № 859 [4]. Саме за цією формою платники податку на доходи фізичних осіб звітують у 2016 р. уперше.

Крім того, скасовано норму, що зобов'язує здійснювати перерахунок податку із задекларованої річної загальної суми оподатковуваних доходів.

У 2016 р. було прийнято єдину ставку ЄСВ 22%. Вона застосовуватиметься до всіх видів доходів, на які раніше нараховувався ЄСВ. Винятком будуть спеціальні ставки нарахування ЄСВ для інвалідів (8,41%, 5,3% і 5,5%), які залишатимуться без змін [5].

ЄСВ тепер будуть платити винятково роботодавець, а відрахування для працівника в розмірі 3,6% скасували.

До того ж у 2016 р. скасували визначення класу професійного ризику для роботодавців та відповідні перевірки з боку Фонду соціального страхування щодо правильності такого визначення.

Максимальна величина місячного доходу, на який нараховується ЄСВ, становитиме не 17, а 25 прожиткових мінімумів, тобто: із 1 січня – 34 450 грн., із 1 травня – 36 250 грн., із 1 грудня – 38 750 грн.

Якщо працівнику нараховується зарплата або інші виплати в сумі менше мінімальної заробітної плати, то здебільшого доведеться донараховувати страховий внесок до мінімально припустимого рівня.

Незалежно від системи оподаткування для всіх суб'єктів господарювання база нарахування ЄСВ залишилася без змін.

Нарахування та утримання із зарплатних плат працівників потрібно сплатити в день отримання авансу або зарплати. Якщо вони все ще не виплачені, то внесок сплачується не пізніше 20-го числа наступного місяця. Необхідно перевіряти, щоб 20-те число не співпало з вихідним або святковим днем. Також згідно з трудовим законодавством, якщо строк виплати авансу чи зарплати випадає на вихідний чи святковий день, то зарплату треба виплатити в попередній робочий день.

Підприємці на загальній системі тепер сплачують єдиний внесок за попередній рік до 10 лютого 2016 р., за 2016 р. – до 10 лютого 2017 р.

Підприємці на єдиному податку виплачують внесок за кожний квартал до 20-го числа наступного місяця, тобто до 20-го січня за четвертий квартал 2015 р. та поквартально за 2016 р.: до 20 квітня, 20 липня, 20 жовтня та 20 січня 2017 р. відповідно (тобто останній день – 19-те число).

Особи, що забезпечують себе самостійно працею, сплачують внесок до 1 травня 2016 р. за 2015 р.

Усі зміни щодо особливостей оподаткування ЄСВ подано в табл. 2.

Позитивним є той факт, що штрафні санкції щодо осіб, мобілізованих на військову службу, не застосовуються. Підставою є копія військового квитка або копія документа, виданого відповідним державним органом, із зазначенням даних про призов такої особи

Таблиця 3

**Розрахунок навантаження на заробітну плату,
еквівалентну 10 мінімальним заробітним платам (14 500 грн.)**

Графи витрат	Старі правила (грн.)	Нові правила (грн.)
ПДФО	2096,70	2610,00
ЄСВ за рахунок працівника	522,00	-
ЄСВ за рахунок роботодавця	4814,00	3190,00
Військовий збір	217,50	217,50
Загальна сума податків	7650,20	6017,50
Сума, яку працівник отримає	11663,80	11672,50
Загальна сума витрат роботодавця	19314,00	17690,00

Таблиця 4

**Розрахунок навантаження на заробітну плату,
еквівалентну 25 мінімальним заробітним платам (36 250 грн.)**

Графи витрат	Старі правила (грн.)	Нові правила (грн.)
ПДФО	6525,00	6525,00
ЄСВ за рахунок працівника	1305,00	-
ЄСВ за рахунок роботодавця	12035,00	7975,00
Військовий збір	543,75	543,75
Загальна сума податків	20408,75	15043,75
Сума, яку працівник отримає «на руки»	27876,25	29181,25
Загальна сума витрат роботодавця	48285,00	44225,00

на військову службу під час мобілізації на особливий період. Підтверджуючі документи потрібно подати до органів доходів і зборів протягом 10 днів після мобілізації.

Найголовнішим акцентом останньої «податкової реформи» було зменшення загального навантаження на фонд заробітної плати, у тому числі за рахунок кардинального зниження ставки єдиного соціального внеску та зміни ставок із податку з доходів фізичних осіб.

Візуальне порівняння «старих» і «нових» правил навантаження на фонд заробітної плати наведено в табл. 3 і 4. Базою для порівняння є заробітна плата працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, еквівалентна 10 та 25 мінімальним заробітним платам.

Із даних таблиць випливає, що навантаження на фонд заробітної плати у 2016 р. порівняно зі старими правилами зменшився. Крім того, значно простіше став процес адміністрування ЄСВ та ПДФО, оскільки тепер немає необхідності здійснювати складні розрахунки з вирахуванням 3,6% ЄСВ, визначати класи професійних ризиків та розраховувати ПДФО за двома ставками.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Відповідно до нововведень податкового законодавства, відбулись такі основні зміни у сфері оподаткування заробітних плат працівників:

- встановлено єдину ставку ПДФО 18% для заробітних плат;
- відмінено обов'язок подавати річну декларацію фізичними особами, якщо впродовж податкового (звітного) року оподатковувалися доходи нараховувалися одночасно двома або більше податковими агентами і при цьому загальна річна сума таких оподатковуваних доходів перевищує 120 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року;
- визначено податкову соціальну пільгу в розмірі 50% від прожиткового мінімуму для

працевдатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року в розмірі 869 грн.;

- відмінено утримання ЄСВ із заробітних плат працівників у розмірі 3,6%;
- скасовано групи ризику роботи та встановлено єдину ставку 22% нарахування ЄСВ для заробітних плат;
- максимальна величина місячного доходу, на який нараховується ЄСВ, становитиме не 17, а 25 прожиткових мінімумів, тобто: із 1 січня – 34 450 грн., із 1 травня – 36 250 грн., із 1 грудня – 38 750 грн.;
- військовий збір залишається без змін;
- однією з головних новацій у процесі адміністрування ПДФО та військового збору було об'єднання їх в одну звітність – Декларацію про майновий стан і доходи за новою формою, затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 02.10.2015 № 859. Саме за цією формою платники податку на доходи фізичних осіб звітують у 2016 р. уперше;

• позитивним є той факт, що штрафні санкції щодо осіб, мобілізованих на військову службу, не застосовуються. Підставою є копія військового квитка або копія документа, виданого відповідним державним органом, із зазначенням даних про призов такої особи на військову службу під час мобілізації на особливий період. Підтверджуючі документи потрібно подати до органів доходів і зборів протягом 10 днів після мобілізації.

Таким чином, загальні зміни в оподаткуванні заробітних плат працівників різних суб'єктів оподаткування мають на меті спрощення процесу адміністрування податків та зборів. Завдяки «податковій реформі» було зменшене загальне навантаження на фонд заробітної плати, у тому числі за рахунок кардинального зниження ставки єдиного соціального внеску та зміни ставок із податку з доходів фізичних осіб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кодекс законів про працю: Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
2. Фінанси: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни] / О.Р. Романенко [та ін.]; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.
3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Про затвердження форми податкової декларації про майновий стан і доходи та Інструкції щодо заповнення податкової декларації про майновий стан і доходи: Наказ Мінфіну України від 02.10.2015 № 859 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/98-15>.
5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА

STATE SUPPORT AND ATTRACTION OF INVESTMENTS AS A FACTOR IMPACT ON THE ACCOUNTING INFORMATION SUPPORT IN PIG

Людвенко Д.В.

кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри технології навчання,
охорони праці та дизайну,
Білоцерківський інститут неперервної професійної освіти

У статті розглянуто сучасний стан та тенденції залучення інвестицій у галузь свинарства України. Проаналізовано основні тенденції, особливості та завдання державної підтримки сільськогосподарських підприємств, зайнятих у виробництві свинини. Виявлено проблеми впливу обліково-інформаційного забезпечення на подальший розвиток галузі.

Ключові слова: державна підтримка, свинарство, інвестиції, сільськогосподарські підприємства, обліково-інформаційне забезпечення, аграрний сектор.

В статье рассмотрены современное состояние и тенденции привлечения инвестиций в отрасль свиноводства Украины. Проанализированы основные тенденции, особенности и задачи государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий, занятых в производстве свинины. Выявлены проблемы влияния учетно-информационного обеспечения на дальнейшее развитие отрасли.

Ключевые слова: государственная поддержка, свиноводство, инвестиции, сельскохозяйственные предприятия, учетно-информационное обеспечение, аграрный сектор.

The current status and trends of attracting investment in the sector pig Ukraine. The basic trends, features and objectives of state support of agricultural enterprises engaged in the production of pork. Issues effect of accounting and information support for the further development of the industry.

Keywords: government support, pigs, farms, investments, accounting and information support agricultural sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Відомо, що ефективний розвиток кожної країни у світі залежить від державної підтримки. Це – реалізація реформ у соціально-економічному напрямі, суспільний розвиток нації, залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій, надання грантів тощо. Не є винятком і Україна, де наше дослідження сконцентроване в аграрному секторі економіки, насамперед у галузі тваринництва, зокрема свинарстві. Наприклад, на загальнодержавному рівні Кабінетом Міністрів України в 2010 р. була затверджена Програма розвитку свинарства на період до 2015 р.

У 2011 р. за кошти державного бюджету здійснювалося часткове відшкодування будівництва (або реконструкції) тваринницьких комплексів та потужностей із виробництва концентрованих кормів (Постанова КМУ від 4 жовтня 2011 р. № 900). За підсумками того ж 2011 р. на ці заходи спрямовано 226,4 млн. грн., що

дало можливість частково відшкодувати вартість побудованих та реконструйованих тваринницьких комплексів, зокрема у свинарстві на 21,7 тис. свиноматок, а також двох підприємств із виробництва комбікормів потужністю 60 та 90 тис. т на рік. У 2012 р. на такі цілі передбачалися видатки загального фонду у розмірі понад 822 млн. грн. [1; 4; 6].

У вищезазначених документах передбачено заходи щодо підвищення ефективності аграрного сектора економіки в цілому, зокрема у галузі тваринництва (свинарства) Але потрібно зауважити, що організаційно-політичний стан країни та низка економічних причин призупинили і навіть згорнули державні програми, які пов'язані з аграрним сектором. Так, у держбюджеті 2014 р. за програмою підтримки галузі тваринництва передбачалося виділення 888 млн. грн. у рамках фінансування Міністерства аграрної політики і продовольства. У 2015 р. дана програма відсутня.

На нашу думку, це пов'язано з низкою причин, таких як:

- вплив антитерористичної операції на сході країни (частково на території Донецької та Луганської областей);
- упровадження європейських рекомендацій по процесам інтеграції України в європейське товариство;
- недостатнє розуміння актуальності аграрних питань у сучасних умовах у контексті вирішення продовольчої безпеки країни тощо.

Проте в країнах СНД аналогічні програми давно розроблені та активно впроваджуються в життя. Наприклад, у Грузії існують державні гранти, програми компенсації кредитних ставок. У Республіці Казахстан через АТ «Фонд фінансової підтримки сільського господарства» та АТ «Казагрофінанс» реалізуються програми кредитування розвитку сімейних ферм [2; 5; 7]. Отже, актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрної сфери є забезпечення державної підтримки розвитку галузі в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Низка вітчизня-

них учених та економістів-практиків неодноразово вирішували завдання, які поставали перед галуззю свинарства залежно від економічної ситуації в країні. Рекомендації щодо розвитку свинарства, його державної підтримки та залучення інвестицій, знайшли своє відображення в працях В. Андрійчука, Б. Даниліва, П. Канінського, С. Кваші, О. Красноручького, Ю. Лузана, О. Мазуренка, П. Макаренка, В. Месель-Веселяка, М. Пархомця, П. Саблука, А. Стельмашука, О. Шпичака та багатьох інших. Не залишилися поза увагою вчених і проблеми ведення обліку в галузі свинарства та його особливості. Дослідження цих питань проводили такі вчені, як: П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, А.М. Кузьмінський, М.С. Пушкар, С.В. Свірко, В.В. Сопко, Л.К. Сук, П.Л. Сук та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою даної статті є розробка заходів щодо державної підтримки галузі тваринництва як чинника забезпечення ефективного функціонування свинарства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У результаті дослідження встанов-

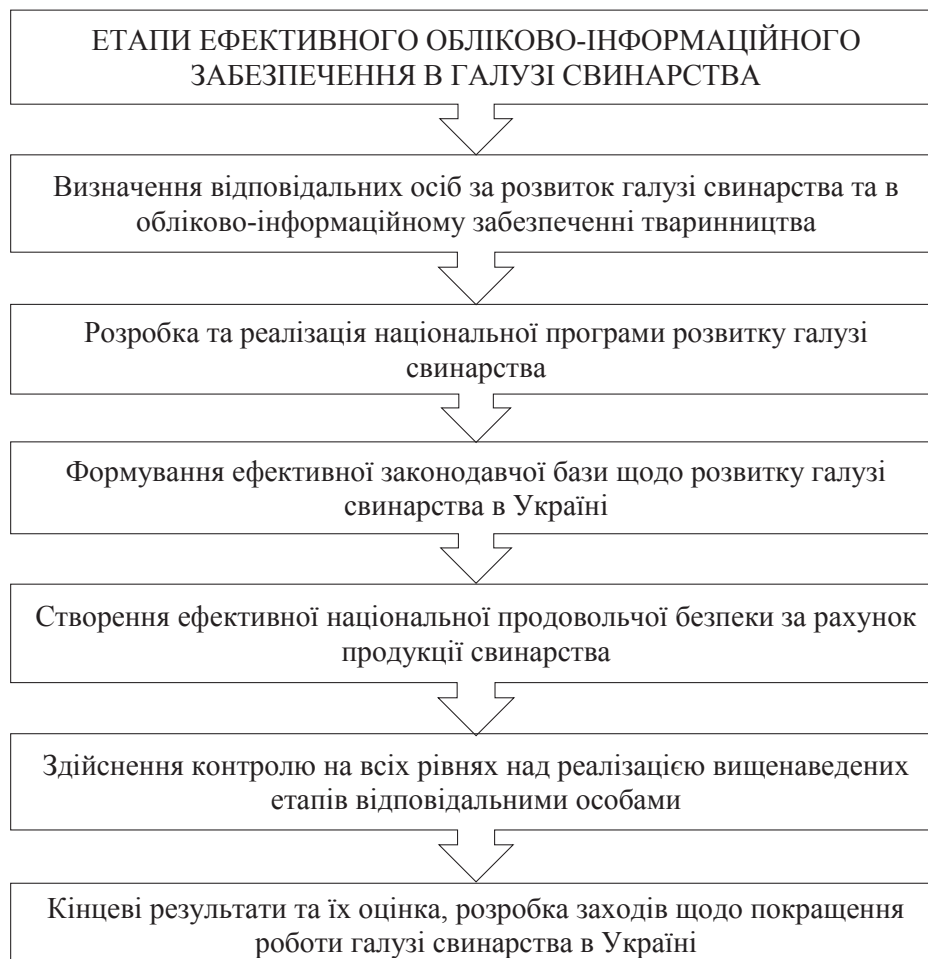


Рис. 1. Етапи формування ефективної державної підтримки галузі свинарства в обліково-інформаційному забезпеченні

Джерело: складено автором за [8, с. 150]

лено, що існують різні підходи до трактування соціально-економічної сутності державної підтримки галузі свинарства в сільському господарстві України. Вони подібні між собою та відрізняються лише окремими складниками. Так, у більшості науково-практичних робіт дана категорія визначається як розробка та реалізація єдиних та комплексних заходів щодо підтримки галузі тваринництва, зокрема свинарства, за рахунок, насамперед, державних важелів впливу [1, с. 3]. Багато вітчизняних учених визначили основні етапи формування державної підтримки забезпечення ефективної підтримки галузі тваринництва в аграрному секторі економіки України (рис. 1).

Дана схема показує, що формування державної підтримки в галузі свинарства повинне здійснюватися на визначенні відповідальних осіб за розвиток даної галузі (керівників і працівників як державних, так приватних підприємств усіх рівнів). Формується висновок, що саме вони забезпечують умови для реалізації інших вищевказаних етапів та розробку і реалізацію комплексної національної програми розвитку галузі свинарства, контроль її виконання та оцінку відповідних результатів, як наслідок, **ефективного обліково-інформаційного забезпечення в галузі свинарства**.

На нашу думку, вищезазначений підхід забезпечить визначення основних засад ефективної державної підтримки галузі свинарства в обліково-інформаційному забезпеченні на всіх рівнях.

На думку багатьох учених, ефективна реалізація всіх економічних реформ в аграрному секторі економіки та забезпечення ефективного обліково-інформаційного забезпечення в галузі свинарства можливі за умови чіткого форму-

вання **відповідальних за розвиток цієї галузі осіб** на макро- та мікрорівнях (рис. 2). На нашу думку, провідними виконавцями щодо обліково-інформаційного забезпечення та розвитку галузі свинарства повинні бути майже всі державні і приватні структури та їх представники (Президент України та його адміністрація, Кабінет Міністрів України на чолі з прем'єр-міністром та всі його підрозділи, міністерства і відомства, до компетенції яких входить робота у цій галузі, районні та місцеві органи влади, господарюючі суб'єкти та підприємці цієї та інших галузей і безпосередні споживачі продукції свинарства).

Ми погоджуємося, що вищевказаний підхід до розподілу повноважень і обов'язків відповідальних за розвиток галузі сприятиме *розробці та реалізації національної програми розвитку галузі свинарства в Україні*. Так, нині провідною структурою, що визначає ефективність функціонування вищевказаної галузі та формуванню програм її розвитку, є Міністерство аграрної політики України. Проте, на нашу думку, його діяльність повинна базуватися на спільній співпраці з усіма державними і приватними інститутами, які пов'язані зі свинарством. Реалізація вищевказаної пропозиції передбачає визначення заходів щодо розвитку галузі завдяки постійному відслідковуванню проблем аграріїв, зайнятих у свинарстві, визначенню відповідальних, за їх вирішення, виконавців та відповідних термінів; забезпечення виділення окремих коштів державного та місцевих бюджетів не лише в межах фінансування Міністерства аграрної політики України та його обласних, місцевих, районних, селищних підрозділів, але й завдяки інвестиційної діяльності, як зовнішньої, так і внутрішньої, щодо підтримки цього

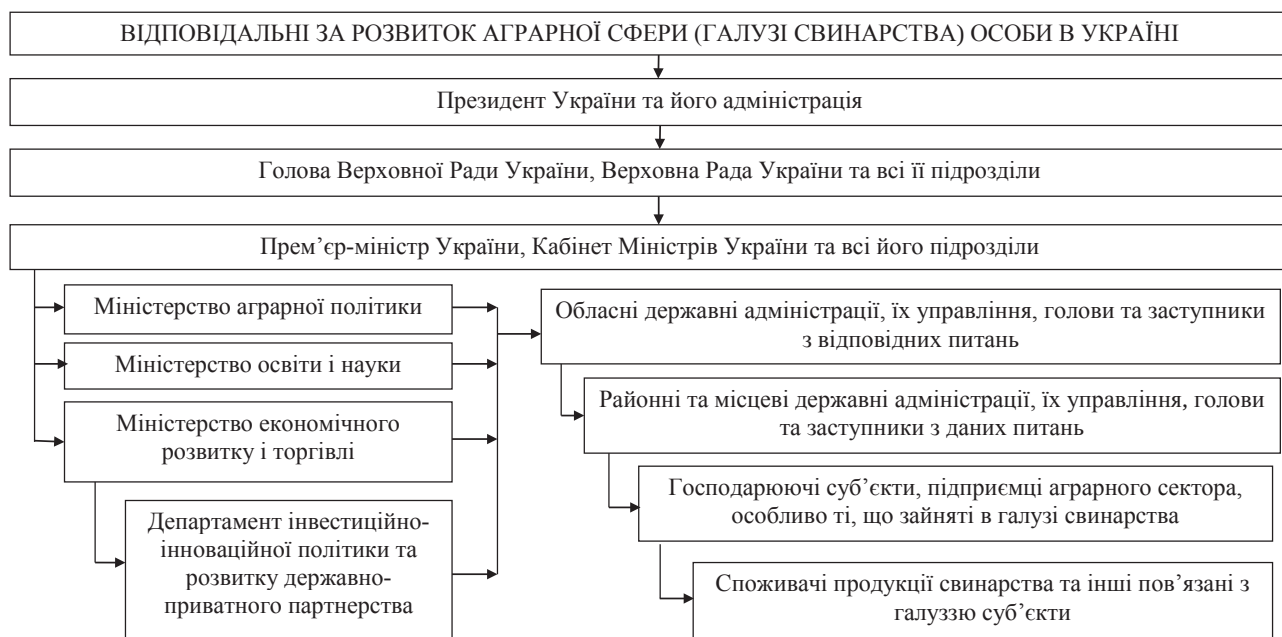


Рис. 2. Структура груп відповідальних осіб за формування розвитку галузі свинарства в Україні
Джерело: складено автором

процесу всіма відповідальними структурами та виконавцями.

Ми вважаємо, що вищевказаний підхід сприятиме чіткому та прозорому формуванню та виділенню коштів на ефективний розвиток галузі свинарства в Україні в цілому (табл. 1).

Так, розробка національної програми розвитку галузі свинарства повинна базуватися на таких напрямках реформування, як: концентрація ресурсів та зусиль на пріоритетних напрямках розвитку галузі; переведення виробництва свинини на ресурсозберігаючі інноваційні технології, здатні забезпечити конкурентоспроможну у світовому вимірі собівартість продукції та впровадження системи забезпечення світового рівня якості продукції; реформування систем, які забезпечують ефективне впровадження та застосування новітніх ресурсозберігаючих технологій; зміна методів управління галуззю на основі створення, впровадження та гнучкого використання фінансових та нефінансових державних інструментів як стимулів та мотиваторів; внесення змін до нормативно-правової бази, що впливатимуть на ефективність та розвиток галузі; реформування алгоритму розподілу та використання коштів державного бюджету під потреби розвитку галузі тваринництва; розробка заходів та механізми щодо захисту вітчизняного товаровиробника та забезпечення наповнення

внутрішнього ринку м'яса свининою вітчизняного виробництва; реалізація дієвого механізму стимулювання інноваційної діяльності та притоку інвестицій у тваринницьку галузь для реконструкції наявних потужностей і будівництва нових тваринницьких комплексів, закупівлі сучасного технологічного обладнання та племінного поголів'я в рамках цільових програм і пілотних проектів; забезпечення створення інфраструктури ринків продукції свинарства через внутрігосподарську інтеграцію, а також формування виробничо-збутових кооперативів, оптових ринків та ярмарків живих свиней.

Уважаємо, що ці та інші напрями реформування щодо реалізації комплексної програми розвитку галузі свинарства повинні забезпечити продовольчу безпеку держави, створити експортний потенціал на основі концентрації ресурсів та коштів на пріоритетних напрямках розвитку галузі, сформувати ефективну цінову, фінансово-кредитну та бюджетну політику в цілому. Разом із тим провідним серед вищевказаних етапів є аналіз наявних проблем розвитку галузі свинарства в Україні.

Основними пріоритетами щодо розвитку свинарства є підтримка організації крупнотоварного спеціалізованого виробництва з поголів'ям свиней понад 3 тис. , реконструкція господарств промислового типу в напрямі запровадження

Таблиця 1
Напрями реформування національної програми розвитку галузі свинарства в Україні

№ п/п	Етап	Мікро-рівень	Макро-рівень
1.	Концентрація ресурсів та зусиль на пріоритетних напрямках розвитку галузі	+	+
2.	Переведення виробництва свинини на ресурсозберігаючі інноваційні технології, здатні забезпечити конкурентоспроможну у світовому вимірі собівартість продукції. Впровадження системи забезпечення світового рівня якості продукції	+	—
3.	Реформування систем, які забезпечують ефективне впровадження та застосування новітніх ресурсозберігаючих технологій	+	+
4.	Зміна методів управління галуззю на основі створення, впровадження та гнучкого використання фінансових та нефінансових державних інструментів як стимулів та мотиваторів. Перегляд суті, наповнення та адресного використання державних інструментів	+	—
5.	Внесення змін до нормативно-правової бази, що впливатимуть на ефективність та розвиток галузі	+	+
6.	Реформування алгоритму розподілу та використання коштів державного бюджету під потреби розвитку галузі тваринництва	—	+
7.	Розробка заходів та механізми щодо захисту вітчизняного товаровиробника та забезпечення наповнення внутрішнього ринку м'яса свининою вітчизняного виробництва	—	+
8.	Реалізація дієвого механізму стимулювання інноваційної діяльності та притоку інвестицій в тваринницьку галузь для реконструкції наявних потужностей і будівництва нових тваринницьких комплексів, закупівлі сучасного технологічного обладнання та племінного поголів'я в рамках цільових програм і пілотних проектів	+	+
9.	Забезпечення створення інфраструктури ринків продукції свинарства через внутрігосподарську інтеграцію, а також формування виробничо-збутових кооперативів, оптових ринків та ярмарків живих свиней	+	+

Джерело: розроблено автором

новітніх технологій, досягнення повної екологічної безпечності виробництва, укрупнення ферм дрібних товаровиробників та створення кооперативних формувань.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Основу майбутнього вітчизняного свинарства повинні становити сучасні відгодівельні комплекси з низькими питомими інвестиціями на скотомісце і з використанням технології холодного утримання тварин на глибокій незмінюваній підстилці. Комплектування комплексів

здійснювати трипородним гібридним молодняком із показниками конверсії корму і темпами росту на світовому рівні, відповідно 3 кг корму на 1 кг приросту та 700–800 г за добу, відтворення якого здійснювати в рамках великотоварної селекційно-генетичної піраміди з нуклеусом.

За категоріями господарств виробництво свинини повинно становити: великі промислові та реформовані господарства – 45%, особисті селянські господарства – 35%, племінні господарства – 10%, фермерські – 10%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зубець М.В. Виклад звітної доповіді на Загальних зборах Національної академії аграрних наук України 14 квітня 2010 року / М.В. Зубець // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 3–7.
2. Государственная поддержка животноводов Казахстана. Часть 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://agrotmk.kz/press-tsentr/agrarnye-novosti/1251/>.
3. Кібенко В.О. Економічне обґрунтування доцільності інвестицій в інтенсифікацію свинарства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.О. Кібенко. – Дніпропетровськ, 2010. – 22 с.
4. Маслак О. Свинарство – традиції та прибутковий бізнес / О. Маслак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/901-svynarstvo-tradytsii-ta-prybutkovyi-biznes.html>.
5. Новые меры господдержки животноводства презентованы на коллегии МСХ РК [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nomad.su/?a=3-201406300020>.
6. Слобода С. Свинарство потребує підтримки з боку держави / С. Слобода [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/agropoltika/agri-work/2230-svynarstvo-potrebuye-pidtrimki-z-boku-derzhavi.html>.
7. Чередниченко Е. Государственная политика Грузии направлена на развитие аграрного сектора / Елена Чередниченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1052369#.Vik1rNLhDDc>.
8. Клокар О.О. Формування механізму ефективного відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки: [монографія] / О.О. Клокар. – Біла Церква: Білоцерківський національний аграрний університет, 2012. – 412 с.
9. Наказ Міністерства аграрної політики «Про затвердження Програми розвитку свинарства на період до 2015 року» від 17.09.2010 № 569/72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-programi-rozvitku-svynarstva-na-period-do-doc51902.html>.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО МЕТОДИ

FEATURES OF AUDIT ENTERPRISE PROFIT AND ITS METHODS

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Шкарлат А.О.

студент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто особливості організації прибутку підприємства, визначено мету й основні завдання аудиту, досліджено нормативну базу з регулювання фінансових результатів підприємства (прибутку) в Україні і визначено основні джерела інформації аудиту прибутку підприємства та методи аудиту. Узагальнено теоретичні і методичні підходи до визначення прибутку підприємства в обліку й аудиту та визначено основні етапи аудиту прибутку підприємства на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: прибуток, фінансовий результат, дохід, витрати, аудит, бухгалтерський облік, податковий облік.

В статье рассмотрены особенности организации прибыли предприятия, определены цели и основные задачи аудита, исследована нормативная база по регулированию финансовых результатов предприятия (прибыли) в Украине и определены основные источники информации аудита прибыли предприятия и методы аудита. Обобщены теоретические и методические подходы к определению прибыли предприятия в учете и аудите. Определены основные этапы аудита прибыли предприятия на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: прибыль, финансовый результат, доход, затраты, аудит, бухгалтерский учет, налоговый учет.

In the article the features of profits, defined goals and major tasks audit examined the regulatory framework for regulation of financial results (profits) in Ukraine, and the main source of information audit company profits and auditing methods. Theoretical and methodological approaches to the definition of company profits in accounting and auditing and the main stages of the audit profit on domestic enterprises.

Keywords: earnings, financial results, revenue, expenses, audit, accounting, tax accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аудит – системний процес одержання (збору) інформації про економічні дії та події з метою встановлення рівня її відповідності до визначених (установлених) критеріїв і подання результатів зацікавленим користувачам. У кінцевому підсумку аудит являє собою досить високу форму організації і реалізації економічних ідей [1].

Аудит як важлива складова частина незалежного економічного контролю виявляє і розкриває нові можливості підприємницької діяльності, визначає її ефективність та відповідність чинному законодавству, правовим документам і нормативним актам, досліджує організацію виробництва, планування, збереження фінансових ресурсів, дотримання технологічної і тру-

дової дисципліни, якість випущеної продукції, виконання договірних відносин, достовірність відображення господарсько-фінансових операцій в обліку та звітності у межах підприємства для потреб окремих користувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню даної теми в галузі обліку, аудиту та аналізу присвячено багато робіт українських і зарубіжних учених, таких як Білуха М.Т., Іваненко В.В., Грабова Н.М., Герасимчук В.Г., Валленройтер Х., Андрейчиков А.В., Мних Є.В., Ткаченко Н.М., Завгородній В.П., Лишиленко О.В., Лень В.С., Гливленко В.В., Лук'яненко Л.І., Єфименко В.І., Лучко М.Р., Бенько І.Д., Чумаченко М.Т., Савицька Г.В. та ін. Проте становить значний інтерес до методичних і практичних підходів до

організації обліку й аудиту формування і використання прибутку підприємства в контексті аудиту обліково-аналітичної інформації з метою формування думки незалежного контролю.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Внесок дослідників у теорію аудиту значний, проте основні етапи щодо організації і методики аудиту прибутку у різних авторів нерідко відрізняються, що свідчить про необхідність збору й обробки інформації, яка дає змогу зробити висновки та висловити думку аудитора щодо повноти і достовірності фінансової звітності підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою аудиту фінансової звітності є висвітлення аудитором висновку про те, чи відповідає фінансова звітність в усіх суттєвих аспектах інструкціям, які регламентують порядок підготовки і подання фінансових звітів. За результатами аудиту складається аудиторський висновок про реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання [1]. Отже, метою проведення аудиту є складання аудиторського висновку про фінансовий стан суб'єкта, що перевіряється, де основним показником є прибуток підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аудит фінансових результатів підприємства є одним із найважливіших заходів щодо забезпечення достовірності бухгалтерського обліку та звітності про фінансові результати [2; 3].

Метою аудиту прибутку підприємства є висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації про фінансові результати діяльності підприємства [2].

Критерієм оцінки під час аудиту даної ділянки буде виступати документ, який визначає методичні засади формування в обліку інформації про фінансові результати підприємства, а саме НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4].

Зважаючи на це, основними завданнями аудиту прибутку є:

- перевірка фінансової звітності, розрахунків, декларацій та інших документів для встановлення їх достовірності й відповідності здійснених господарських і фінансових операцій чинному законодавству, контроль дотримання чинного законодавства щодо формування фінансових результатів;
- встановлення повноти відображення прибутку підприємства на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності;
- перевірка законності і правильності формування прибутку підприємства;
- встановлення відповідності визначення прибутку прийнятій на підприємстві обліковій політиці;
- перевірка правильності оцінки у бухгалтерському обліку доходів і витрат для визначення фінансових результатів;

– перевірка правильності обліку операцій, які привели до виникнення фінансових результатів;

– перевірка правильності відображення в обліку списання збитків минулих періодів, довгострокової дебіторської заборгованості тощо;

– встановлення дотримання підприємством межі звітного періоду;

– виявлення і попередження (профілактика) порушень у фінансово-господарській діяльності підприємств;

– оцінка ефективності внутрішнього контролю;

– надання консультаційних послуг із питань обліку, аналізу, права, менеджменту, маркетингу, фінансів тощо та ін.

Об'єкти аудиту – фінансові результати підприємства (прибутки або збитки), операції, пов'язані з їх формуванням.

Джерелами інформації аудиту прибутку підприємства є:

– вимоги нормативних документів, що регулюють облік фінансових результатів;

– наказ про облікову політику;

– установчі документи;

– первинні документи з обліку виробничих витрат, витрат діяльності, доходів та фінансових результатів;

– реєстри синтетичного й аналітичного обліку за рахунками сьомого і дев'ятого класів;

– форма 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) (річний і квартальні);

– форма 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) – (розділ I містить інформацію про доходи і витрати підприємства з точки зору власника підприємства; розділ II дає інформацію про сукупний дохід; розділ III дає аналіз структури витрат на виробництво, управління та збут за елементами операційних витрат; розділ IV формується лише акціонерними товариствами і містить інформацію про прибутковість акцій);

– примітки до фінансової звітності, де наводиться (розкривається) така інформація:

а) облікова політика щодо визнання доходу, включаючи спосіб визначення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від виконання і надання яких визнається за ступенем завершеності;

б) розподіл доходу за кожною групою доходів згідно з пунктом 7 П(С)БО 15 [6];

в) сума доходу за бартерними контрактами в розподілі за групами доходів відповідно до підпункту 25.2 П(С)БО 15 [6];

г) частка доходу за бартерними контрактами з пов'язаними сторонами;

д) склад і сума витрат, відображених у статтях «Інші операційні витрати» та «Інші витрати» Звіту про фінансові результати згідно з П(С)БО 16;

е) склад і сума витрат, які не включені до статей витрат Звіту про фінансові результати, а відображені безпосередньо у складі власного капіталу (крім вилучення капіталу та розподілу між власниками) [5];

– матеріали попередніх аудиторських перевірок та інших форм контролю.

На етапі ознайомлення аудитор повинен Установити основні види продукції, що випускаються підприємством, її якість, супутню продукцію, її використання.

Стратегія проведення аудиту доходів розробляється виходячи з норм МСА 300 «Планування». На підготовчій стадії аудиту оцінюється система внутрішнього контролю підприємства.

Кожний методичний прийом, своєю чергою, ґрунтується на певних аудиторських процедурах, які представляють систему методичних дій аудитора на об'єкт дослідження. У цьому разі як процедури, які відповідають обраним методичним прийомам аудиту, доцільно застосовувати нормативно-правові, лічильно-обчислювальні, логічні, опитування, порівняльно-зіставлювальні та узагальнення.

Для прийняття рішення про метод організації аудиторської перевірки формування і використання прибутку підприємства аудитор необхідно провести тестування системи внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку і встановити, чи:

- визначаються в наказі про облікову політику витрати, що списуються на виробництво, відповідно до П(С)БО;

- не змінювалася протягом звітного періоду облікова політика щодо визначення витрат на виробництво і собівартості продукції;

- дотримуються на підприємстві вимог, установлених наказом про облікову політику.

Під час перевірки фінансових результатів аудитор має керуватися П(С)БО 15 «Дохід» [6], де відображено порядок формування інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності та П(С)БО 16 [5] «Витрати», де викладено основні вимоги до визнання, складу й оцінки витрат, розкриття інформації про витрати у фінансовій звітності. Своєю чергою, порядок складання Звіту про фінансові результати регламентується НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4–8].

Відповідно до П(С)БО 16, витратами визнаються ті з них, які або зменшують активи (наприклад, витрати сировини, матеріалів тощо), або збільшують зобов'язання (наприклад, нарахована заробітна плата, вартість послуг з операційної оренди тощо). Ще однією з умов визнання витрат є відображення їх у бухгалтерському обліку одночасно з доходами, для отримання яких здійснені ці витрати (п. 7 П(С)БО 16).

Перевірка правильності класифікації доходів і витрат за видами діяльності передбачає детальне вивчення наказу про облікову політику і порівняння його в частині порядку формування фінансових результатів із нормами чинного законодавства.

До виробничої собівартості виготовленої продукції (робіт, послуг), згідно з нормами П(С)БО 16, входять витрати на матеріали, оплату праці й інші прямі витрати, які безпосередньо можна віднести на конкретний вид продукції (робіт, послуг) або вид діяльності.

Загальновиробничі витрати поділяються на змінні (які залежать від обсягу виробництва) і постійні (сума яких не залежить від обсягу виробництва). Згідно з П(С)БО 16, перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат підприємства визначають самостійно (з відображенням їх в обліковій політиці). Розподіл загальновиробничих витрат на змінні й постійні, у тому числі на розподілені та нерозподілені постійні, здійснюється згідно з пунктом 16 П(С)БО 16 [5].

Пунктом 11 П(С)БО 16 встановлено, що собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з:

- виробничої собівартості реалізованої у звітному періоді продукції (робіт, послуг);

- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;

- наднормативних виробничих витрат.

Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, крім положень про віднесення витрат, за класифікаційними ознаками визначають:

- методи обліку витрат і калькулювання виробничої собівартості продукції;

- облік у допоміжних (підсобних) виробництвах, цехах, калькулювання продукції (робіт, послуг) допоміжних підприємств і списання цієї продукції (робіт, послуг) на виробництво основної продукції;

- облік незавершеного виробництва;

- витрати, що не входять до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

- порядок визначення ціни та рентабельності виробництва продукції.

Згідно з п. 7 П(С)БО 15 «Дохід», визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами [6]:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- інші операційні доходи;

- фінансові доходи;

- інші доходи.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

До складу інших операційних доходів включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),

зокрема: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках у банках, дохід від реалізації оборотних активів (окрім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо.

До складу фінансових доходів включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (окрім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

До складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається у разі наявності всіх наведених нижче умов:

- покупцю передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

- підприємство не здійснює надалі управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно визначений, то він відображається в бухгалтерському обліку в розмірі визначених витрат, що підлягають відшкодуванню.

Якщо дохід (виручка) від надання послуг не може бути достовірно оцінений і не існує ймовірності відшкодування зазначених витрат, то дохід не визнається, а зазначені витрати визнаються витратами звітного періоду. Якщо надалі сума доходу буде достовірно оцінена, то дохід визнається за такою оцінкою [6].

Правильність формування доходів і фінансових результатів установлюють шляхом виявлення законності відображення витрат на виробництво. Необхідність такої послідовності перевірки зумовлена взаємозв'язком відображення затрат, собівартості, доходів та прибутку.

Аналіз організації обліку прибутку здійснюється шляхом установлення відповідності нормативним вимогам рахунків бухгалтерського обліку, що використовуються підприємством для відображення інформації про фінансові результати, відповідності облікових регістрів тощо.

Щоб скласти об'єктивну думку щодо інформації про витрати суб'єкта господарювання, випуск продукції та її собівартості, аудитор необхідно здійснити:

- перевірку наявності й правильності оформлення первинних документів, що є підставою

для записів із формування собівартості продукції (робіт, послуг);

- перевірку правильності віднесення витрат до складу собівартості продукції (робіт, послуг);

- оцінку стану синтетичного й аналітичного обліку витрат на виробництво, що входять до собівартості продукції (робіт, послуг);

- перевірку правильності оприбуткування готової продукції;

- перевірку повноти правильності й достовірності відображення операцій із формування собівартості продукції (робіт, послуг) в обліку та звітності;

- оцінку правильності формування собівартості продукції (робіт, послуг) за об'єктами калькулювання витрат;

- перевірку правильності відображення в обліку і звітності собівартості реалізованої продукції;

- перевірку організації обліку формування доходів, витрат та фінансових результатів;

- перевірку порядку формування активів;

- перевірку порядку накопичення витрат на виробництво готової продукції;

- перевірку правильності порядку витрачання запасів (виробничих запасів, готової продукції, товарів) і списання їх вартості на виробничі рахунки;

- перевірку правильності відображення процесу реалізації готової продукції, послуг;

- перевірку правильності формування доходів і фінансових результатів.

Під час розгляду порядку організації обліку формування доходів і фінансових результатів звертається увага на:

- встановлення, наявності та правильності ведення первинної документації обліку формування доходів і фінансових результатів;

- встановлення наявності і правильності ведення реєстрів документів щодо реалізації готової продукції, товарів, виробничих запасів, робіт та послуг (у разі безготівкових розрахунків) і матеріалів, робіт та послуг (за готівку);

- виявлення накопичення і правильності ведення відомостей аналітичного обліку реалізації продукції, матеріалів, робіт та послуг;

- виявлення наявності аналітичних даних з обліку рахунків сьомого класу;

- виявлення правильності ведення книг аналітичного обліку реалізації продукції, матеріалів, робіт та послуг, а також оборотних відомостей;

- виявлення правильності відображення даних доходів і фінансових результатів у Журналі-ордері № 6 с. -г. або машинограм.

Формування витрат пов'язане з правильною ціноутворенням активів та перенесенням їх вартості на виробництво. Далі необхідно розглянути:

- правильність прийняття на бухгалтерський облік основних засобів і нарахування амортизації;

- правильність переоцінки основних засобів;

- правильність формування первинної вартості основних засобів;

- правильність визначення корисності основних засобів;
- правильність вилучення з активів основних засобів.

Правильність узагальнення інформації про фінансові результати підприємства перевіряється за даними рахунку 79 «Фінансові результати». За кредитом даного рахунку аудитор перевіряє правильність відображених сум у порядку закриття рахунків обліку доходів, за дебетом – сум у порядку закриття рахунків обліку витрат, а також нарахованого податку на прибуток [8].

У разі важкого фінансового становища підприємства доцільно проводити аудит не лише фінансових результатів його діяльності, а комплексну перевірку всього підприємства для визначення причин такого становища та ефективного пошуку шляхів вирішення проблем.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Обґрун-

товано, що аудит фінансових результатів підприємства є одним із найважливіших заходів щодо забезпечення достовірності бухгалтерського обліку та звітності про фінансові результати, тому аудиторська перевірка представляється у вигляді певної послідовності етапів, кожен з яких передбачає сукупність здійснюваних аудитором процедур. Для досягнення поставлених вище завдань аудиторі слід застосовувати такі методичні прийоми, як документальні (дослідження документів, прийоми нормативно-правового регулювання), розрахунково-аналітичні та узагальнення і реалізації результатів аудиту. Розглянуті основні аспекти організації аудиту прибутку і його методи сприяють формуванню думки аудитора щодо відображення прибутку підприємства у фінансовій звітності підприємства, можливості оцінки економічних вигід користувачам, пов'язаних із діяльністю підприємства і розробці заходів із зростання прибутковості діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мардус Н.Ю. Аудит: [навч. посіб.] / Н.Ю. Мардус, О.О. Фальченко; за ред. Л.Л. Яковлева. – Х.: НТУ «ХПІ», 2014. – 178 с.
2. Гоголь Т.А. Облік та аудит доходів підприємств (на матеріалах підприємств харчової промисловості Чернігівської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Т.А. Гоголь; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 19 с.
3. Лежненко Л.І. Облік і аудит формування фінансових результатів (на прикладі хлібопекарних підприємств України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / Л.І. Лежненко; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана». – К., 2007. – 19 с.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
6. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999 // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 12.
7. Мардус Н.Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату в обліку і аудиті / Н.Ю. Мардус, К.Ю. Корсунова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 8. – С. 873–875.
8. Мардус Н.Ю. Особливості обліку і аудиту фінансових результатів підприємства / Н.Ю. Мардус, Х.П. Єлізарова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 1135–1138.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

FEATURES OF ACCOUNTING AGRICULTURAL ENTERPRISES

Мельник К.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

У статті розглянуто особливості діяльності сільськогосподарських підприємств та специфіку виробництва сільськогосподарської продукції. Досліджено вплив виявлених особливостей на організацію та здійснення бухгалтерського обліку на підприємства галузі. Доведено важливість та необхідність урахування специфічних особливостей циклічності та сезонності виробничого процесу під час формування інформаційного забезпечення для прийняття оперативних рішень та відображення результатів діяльності в бухгалтерському обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, діяльність, сільськогосподарські підприємства, витрати, виробництво, інформація, інформаційне забезпечення, системи прийняття рішень, управління.

В статье рассмотрены особенности деятельности сельскохозяйственных предприятий и специфика производства сельскохозяйственной продукции. Исследовано влияние выявленных особенностей на организацию и осуществление бухгалтерского учета на предприятия отрасли. Доказаны важность и необходимость учета специфических особенностей цикличности и сезонности производственного процесса при формировании информационного обеспечения для принятия оперативных решений и отображения результатов деятельности в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, деятельность, сельскохозяйственные предприятия, расходы, производство, информация, информационное обеспечение, системы принятия решений, управление.

The features of agricultural enterprises and specificity of agricultural production. The effect of the identified features on the organization and implementation of accounting in the industry. The significance and necessity of taking into account the specific characteristics of the cyclical and seasonal nature of the production process in the formation of information support for operational decision-making and displaying results of accounting.

Keywords: accounting, activities, agricultural enterprises, costs, production, information, information systems, decision making, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стан сільського господарства є важливим показником соціально-економічного, політичного та екологічного розвитку країни. Вплив сільського господарства на політичне життя держави пояснюється його участю у формуванні достатньої продовольчої бази, а отже, й політичної незалежності та стабільності. Значення сільськогосподарського виробництва в розвитку національної економіки важко переоцінити. Однак відсутність системних державних програм розвитку галузі, наслідки фінансової кризи призвели до суттєвого погіршення становища сільськогосподарських підприємств, а в окремих регіонах і скорочення їх чисельності. Недостатність власних коштів та висока вартість кредитів зумовлюють необхідність адекватної організації та правильного ведення бухгалтерського обліку кожної господарської

операції для оптимізації витрат і раціонального використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми практики правильного відображення інформації про господарські операції в обліку сільгоспвиробників досліджувалися багатьма науковцями, серед яких: В.М. Жук, М.Я. Дем'яненко, В.А. Дерій, І.К. Дрозд, Є.В. Калюга, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, Ю.Я. Литвин, М.Й. Малік, Л.В. Нападовська, О.М. Петрук, П.Т. Саблук, Л.В. Сотнікова, В.О. Шевчук та ін. Дослідники звертали увагу на уточнення організаційних засад бухгалтерського обліку, займалися комплексною розробкою його методологічного забезпечення в умовах сільськогосподарського виробництва. Але питання ґрунтовного дослідження впливу галузевих особливостей на формування інформації бухгалтерського обліку про сезонні виробничі

цикли, процеси і результати потребують поглибленого розгляду.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити особливості організації та ведення бухгалтерського обліку на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Бухгалтерський облік, що здійснюється в сільському господарстві, суттєво відрізняється від обліку в інших галузях економіки особливостями проведення інвентаризації біологічних активів, калькулювання сільськогосподарської продукції, виявлення крадіжок і приписок під час списання матеріальних цінностей. Удосконаленню систем збору, обробки і представлення релевантної інформації про стан господарських об'єктів на сільськогосподарських підприємствах передуює аналіз організації виробництва, вивчення технологічних процесів, з'ясування структури управління.

Першочергово організація і методика здійснення бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах залежить від організаційно-правової форми господарювання. Згідно з чинним законодавством України, сільськогосподарські підприємства діють на основі приватної та державної власності. Наявність приватного власника відіграє ключову роль у здійсненні бухгалтерського обліку. Власники найбільше зацікавлені в раціональному використанні свого майна та отриманні прибутків, саме тому облік виступає дієвим засобом забезпечення інформаційних потреб власника.

Розвиток приватної власності в сільському господарстві стимулює до пошуку нових прогресивних методів обліку засобів та результатів праці. Неврегульованість здійснення внутрішньогосподарського обліку на державному рівні дає приватному власнику змогу організувати його відповідно до потреб менеджменту на кожен момент. Можливість організувати якісне й оперативне відображення інформації про господарські операції та процеси у приватних сільськогосподарських підприємствах значно більша, ніж у державних.

Розмір сільськогосподарського підприємства визначається обсягами його діяльності, площею сільськогосподарських угідь та кількістю працівників. Такі характеристики підприємства впливають на побудову бухгалтерського обліку через кількість здійснюваних операцій, затрат людських та машинних ресурсів, обсягів виробництва і реалізації. Між розмірами підприємства і потребою ефективного функціонування інформаційної системи існує прямий зв'язок. Збільшення розмірів підприємства зумовлює необхідність ускладненої організації бухгалтерського обліку.

Складність організаційної структури сільськогосподарських підприємств полягає у функціонуванні декількох керівних органів, що ієрар-

хічно пов'язані між собою. Наявність власників в особі Ради акціонерів, Зборів засновників, Спостережної ради, Ревізійної комісії та Правління часто призводить до виконання ними одних і тих самих контрольних завдань, що в результаті знижує дієвість контролю, пояснює його формальність. Складна організаційна структура полягає в тому, що на одного працівника припадає декілька керівників, що ускладнює контроль розпоряджень та їх виконання.

Складність виробничої структури підприємств галузі зумовлена особливостями виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Територіальна віддаленість виробничих підрозділів (поле, бригада, ферма, тік, зерносховище), географічне розміщення полів, роздрібнення ділянками і чагарниками передбачають постійний рух матеріальних цінностей, техніки, предметів праці на певну відстань, що часто займає значний проміжок часу і створює сприятливі умови для формального чи запізненого здійснення обліку за процесами. У результаті підвищується потреба в оперативній передачі інформаційних даних на місцях формування доходів, витрат, особливо під час списання цінностей.

Суттєвим чинником, що впливає на ведення бухгалтерського обліку в сільському господарстві, є доцільність охоплення контролем різних аспектів діяльності. Причина в тому, що постійний контроль в умовах сільськогосподарського виробництва є неможливим через високу затратність. Утримання персоналу, що виконуватиме тільки контрольні функції, несе в собі додаткові витрати, що в результаті впливає на вартість продукції рослинництва і тваринництва. Крім того, не всі операції, що здійснюються на підприємствах, потребують постійного нагляду і перевірки. Керівникам та управлінцям необхідно зосередитися на пріоритетних напрямках діяльності, важливих господарських об'єктах, щодо яких існує висока ймовірність втрати інформації про їх фактичний стан і використання. Під час організації бухгалтерського обліку варто проаналізувати роботу кожного підрозділу і визначити доцільність охоплення ним різних аспектів їх діяльності.

Низька фінансова забезпеченість сільськогосподарських підприємств – одна з основних проблем галузі. За постійної нестачі коштів керівники господарств не в змозі організувати ефективну роботу облікових відділів, але більшість власників нині розуміють і визнають, що без інформації бухгалтерського обліку ефективність їхнього бізнесу є сумнівною. У зв'язку із цим варто знайти певний баланс, співставити, якщо можливо, вигоди і витрати на проведення обов'язкових обліково-контрольних заходів. Звичайно, виявити ефекти від адекватної організації бухгалтерського обліку в короткостроковому періоді неможливо, і взагалі оцінити його дію кількісно, вартісно й якісно дуже складно. Про ефективність і дієвість обліку як функції управління може

свідчити покращення роботи всього підприємства. Отже, організовувати бухгалтерський облік у сільському господарстві варто поетапно, уникаючи формування нових витрат і, відповідно, зростання собівартості продукції.

Організація обліку в сільському господарстві значною мірою залежить від відносин власності, що склалися в галузі, особливо від відносин між трудовими колективами та власниками. Сучасні сільськогосподарські підприємства створилися внаслідок реформування колишніх колгоспів і радгоспів шляхом унесення майнових часток групи людей, що проживають на спільній території.

Розташування сучасних виробничих кооперативів, приватних підприємств та товариств, зокрема місце розташування їх полів, бригад, ферм, сьогодні не змінилося. Власники, керівництво та практично весь персонал десятками років проживають на одній території та часто пов'язані родинними зв'язками. Цей фактор, що є особливим та характерним тільки для українського села, має безперечний вплив на організацію обліку на місцях. Етична неспроможність, матеріальна зацікавленість обліковця, економіста, контролера, що перевіряє діяльність певних працівників, унеможливають якісне визначення ним результатів їх роботи (знижується дієвість обліку і контролю, не виконуються принципи їх об'єктивності і професійної поведінки). Такий фактор має бути обов'язково врахований під час організації бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах для забезпечення збереження та раціонального використання майна підприємства.

Проблемне питання – кадрове забезпечення сільськогосподарських підприємств. Воно піднімалося на багатьох наукових конференціях і розглядалося у працях вітчизняних учених. Так, В.М. Метелиця зазначає, що однією з проблем реформування системи бухгалтерського обліку і контролю в нашій країні, відповідно до правил Міжнародних стандартів фінансової звітності, стала відсутність в українських бухгалтерів відповідного досвіду [5, с. 156]. Аналізуючи ринок бухгалтерських послуг в Україні, можна стверджувати, що, з одного боку, пропозиція висококваліфікованих кадрів, зокрема бухгалтерів, стала перевищувати попит, а з іншого – відчувається брак спеціалістів високої кваліфікації [5, с. 158]. Досліджуючи це питання, В.М. Жук та М.Г. Михайлов установили, що існують правова неосвіченість, безініціативність власників; відсутність зацікавленості в об'єктивному обліку; скорочення бухгалтерських служб та покладання на них обов'язків фінансистів, економістів, юристів; зростання тенденції плінності кадрів у новостворених сільськогосподарських підприємствах [3, с. 327].

Територіальна прив'язаність змушує керівників використовувати ті кадри, які є нині на певній території. Відсутність фахівців і спеціалістів із контролю й обліку є однією з основних причин

неможливості забезпечити надійне збереження майна на підприємствах галузі. Низький професійний рівень працівників, їх недостатній освітній і духовний розвиток, а також матеріальна незабезпеченість є основними факторами незадовільного кадрового стану. Сільське населення не прагне і не має змоги здобути належної освіти і працювати за фахом. У результаті частка штатних спеціалістів з обліку і контролю в сільськогосподарських підприємствах незначна, а їх фактична кількість не в змозі забезпечити високої ефективності управління. Таким чином, під час організації бухгалтерського обліку необхідно орієнтуватися на наявність на підприємстві кваліфікованих фахівців, перевіряти професійні здібності та навички персоналу. На сільськогосподарських підприємствах зростає значення наявних спеціалістів, фахівців, керівників виробничих підрозділів (ланок, ферм, бригад), оскільки облік здійснюють у них не тільки силами бухгалтерів.

Процес виробництва сільськогосподарської продукції пов'язаний із дією біологічних законів. Вирощування біологічних активів – рослин і тварин, що особливо відрізняє сільськогосподарську галузь від інших секторів економіки, – нерозривно пов'язане з біологічними перетвореннями, формуванням і розвитком живих організмів. Механізм вирощування біологічних активів та виробництво сільськогосподарської продукції потребують специфічних прийомів і процедур обліку для дотримання технології і недопущення непередбачених утрат у виробництві, що й має забезпечити раціональна організація інформаційної системи.

Особливість технології виробництва сільськогосподарської продукції полягає в тому, що часто за однакових витрат обсяг виробленої продукції може бути кардинально різним і не залежатиме від витрат на її виробництво, що, відповідно, впливає на собівартість та ціну продукції. Причиною цього є вагомий вплив погодних та кліматичних умов на виробництво сільськогосподарської продукції. Ефективність використання трудових, матеріальних ресурсів та техніки залежить від погодного середовища, оскільки роботи у сільському господарстві проводяться, як правило, на відкритому повітрі. Здійснення певних операцій всупереч погодним умовам досить часто призводить до суттєвих утрат. Необхідно щоденно слідкувати за прогнозами погоди і контролювати виконання заходів попередження негативного впливу погодних умов. Отже, організація бухгалтерського обліку має враховувати особливість технології виробництва сільськогосподарської продукції та її залежність від кліматичних факторів.

Сезонність виробництва сільськогосподарської продукції зумовлює нерівномірне використання матеріальних, трудових ресурсів та техніки впродовж календарного року. Так, витрати на виробництво виникають упродовж усього

періоду (року), а відносяться на собівартість продукції (розрахунок фактичної собівартості) в кінці року (рослинництво) чи після закінчення операційного циклу (тваринництво). Отже, під час організації бухгалтерського обліку особливу увагу слід приділити якості та своєчасності проведення процедур технологічного контролю в місцях формування витрат. В.Н. Вейсброд із цього приводу зауважує, що деяка продукція рослинництва і тваринництва отримується одноразово в період дозрівання рослин і тварин, що висуває жорсткі вимоги до організації обліку за їх виходом, збереженням, переробкою та реалізацією [1, с. 38].

Суттєвою особливістю процесу виробництва сільськогосподарської продукції є використання землі (ґрунту) як основного засобу виробництва. За правильного використання земля не виснажується, а набуває нових властивостей, забезпечуючи збільшення врожайності. Підвищення родючості ґрунтів потребує додаткових витрат на підживлення та обробку полів, що зумовлює необхідність детального аналітичного контролю над дотриманням технології, нормами використання засобів підживлення. Виробництво продукції рослинництва залежить від установленної попередниками сівозміни. Зростає необхідність обліку під час обґрунтування сівозміни та її дотримання. Під час організації бухгалтерського обліку в сільському господарстві потрібно врахувати технічне оснащення галузі рослинництва. У разі дотримання сівозміни не завжди є можливість повністю завантаження сільськогосподарської техніки.

Специфічною особливістю сільськогосподарських підприємств є наявність декількох видів виробництва. Весь процес виробництва продукції рослинництва, тваринництва, вирощування біо-

логічних активів взаємопов'язаний між собою, що зумовлює значне використання власної продукції для потреб інших виробництв. Власні сили забезпечують відтворення суттєвої частки необхідних засобів виробництва. На думку П.Т. Саблука, одержана сільськогосподарська продукція використовується для посіву й як корми під час вирощування окремої продукції тваринництва, а частина вирощених біологічних активів тваринництва і рослинництва зараховується до складу довгострокових біологічних активів (робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження) [6, с. 37]. Таким чином, частина продукції власного виробництва у вигляді сировини використовується для потреб виробництва іншої продукції, переносючи свою вартість на інший продукт. Саме цей факт є визначальним під час організації бухгалтерського обліку в сільському господарстві, оскільки зумовлює необхідність своєчасного визначення обсягів власної продукції, що оприбуткована, використана в інших видах виробництва і реалізована. Такий стан речей потребує аналітичного обліку через наявність потенційних можливостей у певних працівників для розкрадань, недотримання норм та нормативів та привласнення продукції власної переробки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, специфічні особливості виробництва сільськогосподарської продукції зумовлюють необхідність відповідної організації бухгалтерського обліку. Рационально організований облік, що враховує вищезазвані чинники, має забезпечити зростання ефективності всієї господарської діяльності шляхом обґрунтованого використання ресурсів, зменшення обсягів непередбачених утрат, збереження та примноження майна власника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вейсброд В.Н. Оперативный учет и контроль в коммерческих учреждениях. Методика – техника – организация / В.Н. Вейсброд В.В. Цубербиллер. – М.: НКПСИ, СССР, 1926. – 86 с.
2. Жук В.М. Бухгалтерський облік державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах вступу України до СОТ / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 2. – С. 6–9.
3. Ластовецький В.О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська управлінська звітність за центрами витрат і відповідальності / В.О. Ластовецький. – Чернівці: Місто, 2003. – 156 с.
4. Литвин Ю.Я. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в сільському господарстві: [навч. посіб.] / Ю.Я. Литвин. – К.: Вища шк., 1993. – 301с.
5. Метелиця В.М. Теоретичні основи обліку і контролю бюджетного фінансування сільського господарства / В.М. Метелиця // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 103–108.
6. Саблук П.Т. Аналіз і контроль в управлінні сільськогосподарським виробництвом / П.І. Гайдуцький, С.С. Габор, П.Т. Саблук, В.В. Стечишин. – К.: Урожай, 1986. – 104 с.
7. Штейнман М.Я. Внутрихозяйственный контроль в сельскохозяйственных предприятиях / М.Я. Штейнман. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 160 с.

АУДИТОРСЬКІ ПРОЦЕДУРИ ЯК ОСНОВИ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

AUDIT PROCEDURES AS A BASIS CONTROL PAYMENTS TO SUPPLIERS AND CONTRACTORS

Нікітчук К.М.

магістр,

Одеський державний аграрний університет

У статті висвітлено роль аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства. Обґрунтовано необхідність регулярного проведення аудиту та його вплив на достовірність та повноту інформації про стан розрахунків із кредиторами підприємства за одержані матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги, необхідної внутрішнім та зовнішнім користувачам фінансової звітності для управління та розвитку підприємства. Розглянуто етапи проведення аудиту та різновиди аудиторських процедур.

Ключові слова: аудит, етапи аудиту, підрядники, постачальники, розрахунки, фінансовий стан, контроль, кредиторська заборгованість, кредитори, процедури аудиту.

В статье освещена роль аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками в управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Обоснована необходимость регулярного проведения аудита и его влияние на достоверность и полноту информации о состоянии расчетов с кредиторами предприятия за полученные материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, необходимой внутренним и внешним пользователям финансовой отчетности для управления и развития предприятия. Рассмотрены этапы проведения аудита и разновидности аудиторских процедур.

Ключевые слова: аудит, этапы аудита, подрядчики, поставщики, расчеты, финансовое состояние, контроль, кредиторская задолженность, кредиторы, процедуры аудита.

The role of audit of calculations with suppliers and contractors in a management by activity of enterprise is reflected in the article. Need of regular performance of audit and its influence on authenticity and completeness of financial information on calculations with creditors of the enterprise for the received values, the performed works and the presented services is showed in the article. The stages of the audit and the types of audit procedures.

Keywords: audit, the stages of audit, contractors, suppliers, calculations, financial condition, control, accounts payable, creditors, audit procedures.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аудит на сучасному етапі розвитку суспільства відіграє значну роль для будь-якого підприємства. Це зумовлено тим, що результат проведеної аудиторської перевірки дає змогу забезпечити формування на підприємстві інформації про факти господарської діяльності, адекватної реальному стану справ і заданій системі управління господарськими процесами.

Недосконалість ведення бухгалтерського обліку розрахункових операцій, недбалість працівників, шахрайство, зловживання службовими повноваженнями є причинами порушення розрахункової та фінансової дисципліни, тому актуальності набуває своєчасне, регулярне проведення аудиторських перевірок розрахунків із постачальниками та підрядниками.

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

і на які спирається автор. Питання аудиту розрахункових операцій досить широко висвітлене у працях зарубіжних авторів, таких як Р. Адамс, Е.А. Аренс, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженік, Д.К. Лоббек, В.М. О'Рейлі, Л.Д. Паркер, Д.К. Робертсон, М.Б. Хірш, а також у працях вітчизняних авторів: А.М. Ужви, Ф.Ф. Бутинця, Н.І. Дорош, Я.В. Петракова, В.С. Рудницького, В.Я. Савченка, Б.Ф. Усача та ін. Аналіз результатів досліджень свідчить, що теоретичні та практичні розробки з контролю й аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками відображають ґрунтовне розуміння проблем, пов'язаних із трансформацією вітчизняної системи обліку. Проте неоднозначність підходів до висвітлення особливостей проведення аудиту даного виду зобов'язань свідчить про необхідність та актуальність подальших досліджень та напрацювань щодо уточнення та поглиблення знань стосовно методики проведення аудиту даного питання.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На нашу думку, залишаються недостатньо опрацьованими питання методики й організації аудиту розрахунків із постачальниками і підрядниками, документального оформлення операцій по розрахунках, автоматизації їх контролю. Також серед опублікованих наукових праць недостатньо досліджена та сформована система ознак виявлених помилок під час контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками, тому цей напрям підлягає подальшому вдосконаленню.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у виділенні різних видів аудиторських процедур (аналітичних та альтернативних), використання яких необхідно під час аудиторської перевірки, а також визначення порядку проведення аудиторської перевірки розрахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для нормального функціонування всіх ланок суб'єкта господарювання необхідно мати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, зокрема про кредиторську заборгованість. Особливе місце в кредиторський заборгованості займають численні розрахунки з постачальниками і підрядниками.

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації щодо зобов'язань та її розкриття у фінансовій звітності визначено П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1]. У міжнародній практиці порядок визначення та відображення короткострокових зобов'язань визначається відповідно до МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [1], МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [2].

Через різницю в часі між процесом поставання та сплатою за рахунками розрахунки з постачальниками та підрядниками майже завжди супроводжуються появою поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Дані операції є численними та важко контролюються, а невинуватий рівень поточних зобов'язань значною мірою впливає на платоспроможність, ліквідність та інвестиційну привабливість підприємства. Перераховані фактори змушують зі значною увагою та серйозністю ставитися до даного виду розрахунків, оскільки він відіграє важливу роль в ефективному управлінні підприємством.

Економічна сутність аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками розкривається в його меті. Відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту», мета аудиту полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками [3].

Під час проведення аудиту розрахунків необхідно вирішити низку завдань, серед яких:

- перевірка стану обліку і контролю над зовнішніми розрахунковими операціями;
- перевірка списання заборгованості з минулим терміном позову;
- перевірка повноти та правильності розрахунків із постачальниками і підрядниками;
- встановлення реальності дебіторської та кредиторської заборгованості;
- перевірка повноти і правильності обліку розрахунків із покупцями та замовниками;
- перевірка наявності простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості;
- перевірка обліку розрахунків за претензіями;
- перевірка повноти та правильності обліку розрахунків з іншими дебіторами і кредиторами;
- встановлення дебіторської та кредиторської заборгованості, за якою минув термін позову.

Аудит розрахунків із постачальниками і підрядниками повинен проводитися у три етапи:

I етап – перевірка інструкцій, положень та облікової політики підприємства у частині здійснення розрахунків підприємства, оцінка ризику і ступеня істотності;

II етап – аудиторська перевірка по суті: перевірка актів звірення з контрагентами підприємства, проведення позитивних та негативних вибірових опитувань, одержання зовнішніх документальних свідчень про можливість погашення зобов'язань, перевірка наявних і безготівкових форм розрахунків;

III етап – аналіз бухгалтерської звітності для підтвердження вірогідності та реальності.

Предметна і детальна частини методики аудиту розрахункових операцій реалізуються за допомогою різних аудиторських процедур, що містять арифметичний контроль, прийоми документального аналізу, звірення синтетичного й аналітичного обліку, відстеження облікових записів за кореспондуючими рахунками, тестування та підтвердження оборотів і сальдо за рахунками бухгалтерського обліку, аналітичні процедури.

Аналітичні процедури – це процедури, що складаються з оцінок фінансової інформації, виведених аудитором виходячи з імовірних та очікуваних відносин між фінансовими і нефінансовими даними. Рамки аналітичних процедур можуть коливатися від простих порівнянь (порівняльний аналіз) до використання складних моделей за наявності множинних зв'язків та елементів даних (регресійний аналіз). Застосування аналітичних процедур повинно бути передбачене під час порівняння сум по рахунках зобов'язань із даними попереднього періоду і даними поточного періоду для встановлення відхилень, які виникли по залишках на рахунках зобов'язань. Мета аналітичних процедур полягає у наданні аудитору допомоги під час планування характеру, тимчасових рамок та глибини проведеного аудиту, одержання фактичних даних і перевірки всіх значних відхилень.

Однак не завжди використання стандартних аудиторських процедур можливо, і тоді передбачається застосування альтернативних аудиторських процедур.

До альтернативних аудиторських процедур належать:

- метод «приймання – відмовлення», коли рівень суттєвості досліджується менш ніж за 100% залишків по рахунках;
- метод обмеження перевірки, коли аудитор досліджує всі значні угоди й аналітичні процедури на визначену дату;
- перевірка договорів постачання, транспортних документів і документів про наступні грошові надходження як засвідчення факту одержання вантажу покупцем.

Альтернативні аудиторські процедури необхідні для одержання доказів про відсутність в аудиторському висновку пункту про обмеження обсягу аудиту, якщо спостереження аудиторської організації за інвентаризацією розрахунків неможливо через деякі фактори.

Для перевірки аналітичних рахунків кредиторської заборгованості альтернативними процедурами можуть застосовуватися перевірка виплат коштів чи переписування із третіми сторонами для одержання доказів відносно передумови існування та перевірка первинних документів (наприклад, накладних на одержання товару) для одержання доказів щодо передумови повноти [4].

Здійснюючи аудиторську перевірку кредиторської заборгованості, аудитор повинен звернути увагу на повноту, реальність та правомірність виникнення зобов'язань. Потрібно враховувати, що довести повноту відображення зобов'язань значно складніше, ніж реальність цього зобов'язання. Це пов'язано з тим, що реальність існування зобов'язання підтвердити досить легко шляхом одержання доказів існування того чи іншого реального активу. Натомість підтвердження факту існування неврахованого зобов'язання викликає труднощі. Під час аудиторського аналізу зобов'язань підприємства перевіряється, чи всі операції враховані. У цьому разі, проводячи аудит, необхідно брати до уваги можливість існування факту неврахованих зобов'язань підприємства.

Під час перевірки повноти і вірогідності зобов'язань та розрахунків аудитором можуть бути виявлені порушення, які класифікують залежно від відхилень від чинного законодавства чи нормативних актів, що визначають організацію і методологію обліку; унаслідок недотримання протягом звітного року прийнятої облікової політики відображення в бухгалтерському обліку окремих господарських операцій та оцінки майна; порушення принципу відне-

сення доходів і витрат до своїх звітних періодів; унаслідок недотримання тотожності даних аналітичного обліку оборотам та залишкам по рахунках аналітичного обліку.

Порушення достовірності бухгалтерських документів може виникнути в таких випадках: у разі неправильності оформлення і висновку договорів комісії, договорів постачання товарів; у разі неправильності оформлення первинної документації (використані бланки неустановленої форми, не заповнені всі необхідні реквізити, використані зайві чи неналежні реквізити); відображення свідомо незаконних за змістом операцій; відображення господарських операцій, що насправді на підприємстві не виконувалися (цілком чи частково); наявність підроблених документів (матеріальна підробка) та документів, що містять свідомо помилкові дані (інтелектуальна підробка); наявність документів, що містять випадкові помилки.

Практично всі порушення, допущені бухгалтерами, можна об'єднати у дві групи:

- помилки у веденні обліку (відсутність системи в обліковій діяльності, випадкові помилки);
- повторювані помилки (незнання правил ведення бухгалтерського обліку, податкового законодавства).

Найбільш поширеною помилкою, що допускається під час ведення обліку розрахунків і зобов'язань, є порушення правил складання та оформлення документів. Перевірка дотримання правил оформлення первинних документів дає можливість виявити не тільки порушення, а й приховувані за ними зловживання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження показало, що аудиторська перевірка розрахунків із постачальниками та підрядниками є важливим елементом у системі господарського контролю, адже своєчасний аудит забезпечує формування повної та достовірної інформації про стан розрахунків із постачальниками та підрядниками за одержані матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги, необхідної внутрішнім та зовнішнім користувачам фінансової звітності для управління та розвитку підприємства. Нами було виділено різні види аудиторських процедур (аналітичні та альтернативні), використання яких необхідно під час аудиторської перевірки, оскільки аналітичні процедури надають аудитору допомогу під час одержання фактичних даних і перевірки всіх значних відхилень, а альтернативні, своєю чергою, необхідні для одержання доказів про відсутність в аудиторському висновку пункту про обмеження обсягу аудиту в тих чи інших випадках. Також нами визначено порядок проведення аудиторської перевірки розрахунків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Міжнародний стандарт аудиту 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua>.
4. Ужва А.М. Ефективна модель розрахунків з постачальниками і підрядниками / А.М. Ужва, О.В. Тімкова // Економіка та держава. – 2014. – № 12. – С. 92–95.

ВИТРАТИ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ У ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

THE COST OF THE PRODUCTION COST IN THE ALCOHOLIC SPIRITS INDUSTRIES INDUSTRY

Осадча Г.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Облік і аудит»,
Національний університет харчових технологій

У статті розглянуто аспекти планування, обліку і калькулювання виробничої собівартості в лікєро-горілчаній промисловості. Основною сировиною є спирт-ректифікат, що характеризується природними втратами на всіх стадіях технологічного ланцюга. Якість лікєро-горілчаної продукції значною мірою залежить від якості вихідної сировини й основних матеріалів. Запропоновано моделі розрахунку потреби спирту на стадії планування та фактичні його витрати у виробництві. У статті отримала подальший розвиток теорія планування та обліку виробничої собівартості.

Ключові слова: виробнича собівартість, планування, облік, калькулювання, якість лікєро-горілчаних виробів, норми природних утрат, матеріальна витрати.

В статье рассмотрены аспекты планирования, учета и калькулирования производственной себестоимости в ликеро-водочной промышленности. Основным сырьем является спирт-ректификат, характеризующийся естественными потерями на всех стадиях технологической цепи. Качество ликеро-водочной продукции в значительной степени зависит от качества исходного сырья и основных материалов. Предложены модели расчета потребности спирта на стадии планирования и фактические его затраты в производстве. В статье получила дальнейшее развитие теория планирования и учета производственной себестоимости.

Ключевые слова: производственная себестоимость, планирование, учет, калькулирование, качество ликеро-водочных изделий, нормы естественных потерь, материальная затраты.

The article discusses aspects of planning, accounting and calculation of production costs in the alcoholic beverage industry. The main raw material is alcohol-rectified, characterized by the natural losses at all stages of the technological chain. The quality of alcoholic beverages largely depends on the quality of raw materials and basic materials. The proposed model is the calculation of the needs of alcohol at the planning stage and the actual cost in production. The article received the further development of the theory of planning and accounting of production costs.

Keywords: production cost, planning, accounting, calculation, quality alcoholic beverages, the norms of natural losses, material costs.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині ринок лікєро-горілчаної продукції є одним із високоприбуткових секторів економіки України. Це пояснюється специфічністю самої продукції, яка належить до високо-рентабельних, підакцизних товарів споживання. Водночас алкогольні напої не рекомендуються Міністерством охорони здоров'я до надмірного вживання. Промислове виробництво та продаж продукції лікєро-горілчаної промисловості задовольняє споживчий попит населення України, збільшує експортний потенціал харчової промисловості і водночас забезпечує значні надходження до державного бюджету.

Обсяги реалізації горілки та лікєро-горілчаних виробів, як показують дослідження, прове-

дені Т.Р. Хомяк з 2008 по 2014 р., зросли в 1,71 і 1,68 рази відповідно [1, с. 45].

Українські горілки експортуються в країни пострадянського простору, у країни Європи, в Австралію, Японію, у країни Латинської Америки тощо.

Сировинна база, науковий потенціал, виробничі потужності, кадрове забезпечення, попит на продукцію дають змогу розширювати асортимент та нарощувати обсяги виробництва лікєро-горілчаних виробів для задоволення потреб населення України та зарубіжних споживачів у вишуканій високоякісній продукції.

Ефективність виробництва знаходиться в прямій залежності від ефективного управління витратами, ця аксіома вже доведена і науковцями, і практиками, а тому необхідно проводити

постійні пошуки щодо вдосконалення системи планування, обліку та аналізу витрат на всіх етапах руху продукту – від заготівлі сировини до кінцевого споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням витрат лікєро-горілчаної та спиртової промисловості присвячено наукові праці О.Б. Бутніка-Сіверського, Г. Шматкової, А. Українця, А. Куц, В. Домарецького, П. Шияна, Є. Нагорного, С. Олійничука. Серед молодих науковців необхідно відмітити праці Т.Р. Хомяка.

Теоретико-методологічною основою даного дослідження є сукупність загальноприйнятих і спеціальних методів і прийомів наукових досліджень. У процесі дослідження використовувалися аналіз та синтез статистичних даних, індукція та дедукція, групування, узагальнення та порівняння; нормативно-законодавчі акти, статистичні дані, наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є пошук ефектив-

них шляхів удосконалення організаційних аспектів планування та обліку витрат у лікєро-горілчаній промисловості під час виробництва горілок.

Одиниця обліку та калькулювання всіх напоїв – об'ємний декалітр.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під час калькулювання фактичної собівартості продукції у лікєро-горілчаній промисловості застосовують попередільний метод обліку витрат з елементами нормативного методу, що визначається технологічним процесом.

Основними переділами є: підготовка сировини; купажування та попереднє фільтрування; оброблення, фільтрування, встановлення міцності; розлив; етикування, маркування пакування.

Планові та фактичні калькуляції витрат складають окремо по кожному виду напоїв та розфасування: пляшки місткістю 1,75 л, 1,0 л, 0,75 л, 0,5 л, 0,25 л, 0,1 л тощо.

За економічним змістом виробничі витрати групуються за елементами витрат: матеріальними витратами; витратами на оплату праці;

Таблиця 1

Склад статей витрат під час виробництва лікєро-горілчаних виробів

№ п/п	Статті витрат	Склад витрат
1.	Сировина та основні матеріали	Сировина: спирт етиловий ректифікований; спирт коньячний; плодовий спирт; спирт етиловий виноградний; спирт етиловий ректифікований плодовий. Основні матеріали: вода, цукор, сода питна мед та інші інгредієнти, що використовуються у виробництві горілок.
2.	Зворотні відходи (вираховуються)	Вартість зворотних відходів, які утворюються під час регенерації фільтраційних вугільних колонок, випарювання спирту із відпрацьованої сировини та невиправного браку тощо.
3.	Сировина за вирахуванням зворотних відходів	Визначається розрахунковим методом: витрати за статтею «сировина і основні матеріали – вартість зворотних відходів»
4.	Допоміжні матеріали на технологічні цілі	Сувенірний та новий посуд, закупорювальні матеріали, етикетки, наклейки, клей, штемпельна фарба, гофрокороби, термоупаковка, матеріали для миття пляшок, фільтрувальні матеріали, вода на технологічні цілі, вода для миття посуду, бій посуду у виробництві, акцизна марка тощо.
5.	Паливо (теплоенергія) на технологічні цілі	Всі витрати палива (у тому числі й одержаного від сторонніх підприємств і організацій), що використовуються безпосередньо у процесі виробництва.
6.	Електроенергія на технологічні цілі	Вартість електроенергії, одержаної зі сторони, що спожита у технологічному процесі, та вартість палива, витраченого для власного виробництва електроенергії.
7.	Заробітна плата виробничих робітників	Заробітна плата виробничих робітників та відрахування на соціальне страхування виробничих робітників, що задіяні безпосередньо у виробничому процесі.
8.	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	Плануються й обліковуються у межах окремого цеху за встановленими статтями витрат (комплексна стаття).
9.	Загальновиробничі витрати	Плануються й обліковуються у межах окремого цеху за встановленими статтями витрат (комплексна стаття).
10.	Втрати від браку	Брак у виробництві, брак, спричинений технологічними процесами під час виготовлення напоїв.
11.	Інші виробничі витрати	Включаються витрати, що не увійшли до попередніх статей.

витратами на соціальні заходи; амортизацією; іншими витратами [2].

За функціональним призначенням витрати виробничої собівартості у лікero-горілчаній промисловості класифікуються за статтями калькуляції.

У табл. 1 наведений склад витрат за статтями калькуляції під час виробництва лікero-горілчаних напоїв.

Планування витрат здійснюється в наступній послідовності:

- складаються кошториси витрат допоміжних виробництв та баланс розподілу продукції і послуг цих виробництв за калькуляційними напрямками та підрозділами підприємства;

- плануються прямі витрати основного виробництва, складаються кошториси витрат на утримання й експлуатацію устаткування, загальновиробничих та інших виробничих витрат по цехах основного виробництва, визначаються їх бази розподілу на продукцію виробництва, узагальнюються виробничі витрати по підприємству, калькуюється виробнича собівартість окремих видів продукції (та калькуляційних одиниць), розраховують виробничу собівартість усієї товарної продукції, складається зведений кошторис витрат;

- складаються кошториси адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат операційної діяльності.

Основною складовою частиною матеріальних витрат виробництва лікero-горілчаних продуктів є спирт. Виробництво алкогольних напоїв здійснюється з використанням спирту етилового ректифікованого, коньячного і плодового, спирту етилового ректифікованого виноградного, спирту етилового ректифікованого плодового. Використання інших видів спирту для виробництва алкогольних напоїв і харчових продуктів забороняється [3].

Під час планування витрат спирту на окремі види продукції необхідно керуватися діючими рецептурами з урахуванням норм природних втрат.

Планові витрати спирту безводного на окремі види продукції з урахуванням природних утрат можна розрахувати за наведеною формулою (1).

$$V_{\text{спирту безводного}} = OV_{\text{планові обсяги}} \times \frac{M_{\text{горілки}}}{100} \times \frac{(100 - N_{\text{втрата спирту}})}{100}, \quad (1)$$

де: $V_{\text{спирту безводного}}$ – витрати спирту ректифікованого на планові обсяги виробництва горілки, дал.;

$OV_{\text{планові обсяги}}$ – планові обсяги виробництва горілки, дал.;

$M_{\text{горілки}}$ – вміст безводного спирту у горілці за рецептурою, %;

$N_{\text{втрата спирту}}$ – норматив втрат спирту, %.

Наведемо приклад. Вміст безводного спирту в горілці «Перепілка» по рецептурі – 40% об'ємних. Норматив утрат спирту у виробництві – 1,87% від вмісту спирту у готовому продукті. Витрати ректифікованого спирту по плану в розрахунку на 2000 дал. горілки становитимуть:

$$2000 \times \frac{40}{100} \times \frac{(100 - 1,87)}{100} = 814,96 \text{ дал}$$

Нормативи втрат спирту під час транспортування, збереження та у виробництві визначаються законодавчо [4].

Розрахунок витрат спирту проводиться виходячи з планових або фактично діючих оптових цін з урахуванням транспортних витрат та природних втрат. Понаднормативні витрати є витратами періоду і списуються на рахунок 947 «Нестачі й втрати від псування цінностей». Підставою для списання нестачі і втрат спирту є документи інвентаризації по наслідках зачистки.

Під час розрахунку витрат спирту необхідно також ураховувати зміну залишків незавершеного виробництва.

Наведемо приклад. Підприємство виробляє у звітному періоді 1 000 дал. горілки «Перепілка». Вміст безводного спирту у горілці за рецептурою – 43%. Незавершене виробництво горілки: на початок періоду – 90 дал.; на кінець періоду – 120 дал. До купажу під час виробництва горілки входить спирт у настоях та у виноградних винах: на 1000 дал. – 80,0 дал.; у незавершеному виробництві на початок періоду – 6,70 дал.; у незавершеному виробництві на кінець періоду – 9,60 дал. Розрахувати: обсяги товарного виробництва горілки «Перепілка» та витрати чистого спирту на її виробництво.

Пропонуємо провести відповідні розрахунки із застосуванням запропонованих формул.

Витрати спирту чистого на фактичні обсяги виробництва з урахуванням вмісту спирту у настоях та виноградних винах розрахуємо за формулою (2).

$$V_{\text{ОВф.спирту чистого}} = OV_{\text{фактичні обсяги}} \times M_{\text{ф.горілки}} - SP_{\text{ОВ в ваногр.винах, настоях}}, \quad (2)$$

де $V_{\text{ОВф.спирту чистого}}$ – витрати спирту ректифікованого на фактичні обсяги виробництва у звітному періоді, дал.;

$OV_{\text{фактичні обсяги}}$ – фактичні обсяги виробництва горілки у звітному періоді, дал.;

$M_{\text{ф.горілки}}$ – вміст безводного спирту у горілці за рецептурою, %;

$SP_{\text{ОВ в ваногр.винах, настоях}}$ – спирт у настоях та у виноградних винах, що входять до купажу для виробництва фактичних обсягів горілки у звітному періоді, дал.

У нашому прикладі витрати спирту чистого на 1000 дал. з урахуванням вмісту спирту у настоях та виноградних винах становитиме 350 дал.

$$V_{\text{ОВф.спирту чистого}} = 1000 \times 0,43 - 80 = 350,0 \text{ дал.}$$

Витрати спирту чистого у незавершеному виробництві на початок періоду розрахуємо за формулою (3).

$$V_{\text{НВп.п.ф.спирту чистого}} = H3_{\text{п.п}} \times M_{\text{ф.горілки}} - SP_{\text{НВп.п.}}, \quad (3)$$

де $V_{\text{НВп.п.ф.спирту чистого}}$ – витрати спирту ректифікованого незавершеному виробництві на початок періоду, дал.;

$H3_{\text{п.п}}$ – обсяги незавершеного виробництва на початок періоду, дал.;

$СП_{НВп.п.}$ – спирт у настоях та у виноградних винах, що входять до купажу у незавершеному виробництві на початок періоду, дал.

У нашому прикладі витрати спирту чистого у незавершеному виробництві на початок періоду становитимуть 32,0 дал.

$$В_{НВп.п.ф.спирту\ чистого} = 90 \times 0,43 - 6,70 = 38,70 - 6,70 = 32,0 \text{ дал.}$$

Витрати спирту чистого у незавершеному виробництві на кінець періоду розраховуємо за формулою (4).

$$В_{НВк.п.ф.спирту\ чистого} = НЗ_{к.п} \times М_{ф.горілки} - СП_{НВк.п.}, \quad (4)$$

де $В_{НВк.п.ф.спирту\ чистого}$ – витрати спирту ректифікованого у незавершеному виробництві на кінець періоду, дал.;

$НЗ_{к.п}$ – обсяги незавершеного виробництва на кінець періоду, дал.;

$СП_{НВк.п.}$ – спирт у настоях та у виноградних винах, що входять до купажу у незавершеному виробництві на кінець періоду, дал.

У нашому прикладі витрати спирту чистого у незавершеному виробництві на кінець періоду становитимуть 42,0 дал.

$$В_{НВк.п.ф.спирту\ чистого} = 120 \times 0,43 - 9,6 = 51,60 - 9,60 = 42,0 \text{ дал.}$$

Фактичні товарні обсяги виробництва горілки у звітному періоді з урахуванням зміни залишків незавершеного виробництва розраховуємо за формулою (5).

$$\Sigma OT_{\text{фактичні обсяги}} = OV_{\text{фактичні обсяги}} + НЗ_{к.п} - НЗ_{п.п.}, \quad (5)$$

де $\Sigma OT_{\text{фактичні обсяги}}$ – фактичні товарні обсяги виробництва горілки у звітному періоді, дал.

Фактичні товарні обсяги виробництва горілки у звітному періоді зі змінами залишків незавершеного виробництва становитимуть 1030 дал.

$$\Sigma OT_{\text{фактичні обсяги}} = 1000 + 120 - 90 = 1030 \text{ дал.}$$

Витрати спирту ректифікованого на товарні обсяги виробництва горілки у звітному періоді зі змінами залишків незавершеного виробництва розраховуємо за формулою (6).

$$\Sigma B_{ф.тп\ спирту\ ректифік.} = OV_{\text{фактичні обсяги}} \times M_{ф.горілки} + НЗ_{к.п} \times M_{ф.горілки} - НЗ_{п.п} \times M_{ф.горілки}, \quad (6)$$

де $\Sigma B_{ф.тп\ спирту\ ректифік.}$ – витрати спирту ректифікованого на товарні обсяги виробництва горілки у звітному періоді, дал.

У нашому прикладі витрати спирту ректифікованого, враховуючи його у змінах залишків незавершеного виробництва, становитимуть 442,90 дал.

$$\Sigma B_{ф.тп\ спирту\ ректифік.} = 1000 \times 0,43 + 120 \times 0,43 - 90 \times 0,43 = 430 + 51,60 - 38,70 = 442,90 \text{ дал.}$$

Сумарні витрати спирту в настоях та виноградних винах зі змінами залишків незавершеного виробництва за звітний період розраховуємо за формулою (7)

$$\Sigma СП_{тп\ спирт\ в\ ваногр.\ винах, насяох} = СП_{ОВ\ в\ ваногр.\ винах, насяох} + СП_{НВк.п.} - СП_{НВп.п.}, \quad (7)$$

де $\Sigma СП_{тп\ спирт\ в\ ваногр.\ винах, насяох}$ – витрати спирту, що міститься в настоях та виноградних винах, що входять до купажу, на товарні обсяги виробництва горілки у звітному періоді, дал.

Як бачимо, сумарні витрати спирту в настоях та виноградних винах зі змінами залишків незавершеного виробництва за звітний період становили 82,90 дал.

$$\Sigma СП_{тп\ спирт\ в\ ваногр.\ винах, насяох} = 80 + 9,606,70 = 82,90 \text{ дал.}$$

Сумарні витрати спирту чистого на товарний випуск зі змінами залишків незавершеного виробництва розраховуємо за формулою (8)

$$\Sigma B_{ф.тп\ спирту\ чистого} = B_{ОВф.спирту\ чистого} + В_{НВк.п.ф.спирту\ чистого} - В_{НВп.п.ф.спирту\ чистого}, \quad (8)$$

де $\Sigma B_{ф.тп\ спирту\ чистого}$ – витрати спирту чистого на товарні обсяги виробництва горілки у звітному періоді, дал.

Як показують розрахунки, витрати спирту чистого на товарний випуск за звітний період становили 360,0 дал.

$$\Sigma B_{ф.тп\ спирту\ чистого} = 350,0 + 42,0 - 32,0 = 360,0 \text{ дал.}$$

Таблиця 2

Витрати спирту чистого на товарний обсяг продукції за звітний період

№ п/п	Показники	Кількість в об'ємних декалітрах	Міцність, %	Вміст спирту у виробленій продукції (у безводному обчисленні)	У тому числі:	
					Спирт у настоях та у виноградних винах, які входять до купажу	Чистий спирт
1.	Вироблено горілки «Перепілка»	1000	43	430	80,0	350,0
2.	Незавершене виробництво горілки «Перепілка» на початок періоду	90	43	38,70	6,70	32,0
3.	Незавершене виробництво горілки «Перепілка» на кінець періоду	120	43	51,6	9,6	42,0
4.	Витрати спирту на товарний випуск	1030		442,90	82,90	360,0

Результати наших розрахунків узагальнимо в табл. 2 [5].

Вода, що витрачається на виробничі потреби, списується на окремі види продукції з урахуванням діючих цін і тарифів з урахуванням витрат на водовідведення. Витрати інших основних матеріалів – оцтової кислоти, барвників, соди, цукру та інших інгредієнтів списується на виробництво згідно з діючими рецептурами.

Для уточнення фактичних обсягів виробництва продукції, встановлення залишків незавершеного виробництва, встановлення фактичних витрат ресурсів на виробництво на підприємствах щомісячно на перше число проводиться інвентаризація незавершеного виробництва.

Незавершене виробництво оцінюється по вартості сировини (спирт, цукор) та основних матеріалів, які знаходяться у його складі.

До зворотних відходів у лікero-горілчаній промисловості належать відгони спирту, які утворюються під час регенерації фільтрів, випарювання спирту із відпрацьованої сировини, фільтр-картону та перегонки невинного браку, що оцінюються за ціною можливої реалізації.

У разі калькулювання за статтею «Допоміжні матеріали» їх вартість визначається виходячи із цін придбання з урахуванням транспортно-заготівельних витрат. Розподіл витрат допоміжних матеріалів між окремими видами напоїв здійснюється відповідно до виробленої продукції, що визначається по кількості пляшок. Пляшки, етикетки та гвинтові ковпачки відносяться на відповідний вид продукції за прямим призначенням. За цією статтею також показується бій склопосуду у межах норм, що оцінюється за цінами придбання. Між видами продукції склобій розподіляється пропорційною виробленої продукції з урахуванням місткості посуду. Під час реалізації склобою витрати за відповідною статтею зменшуються на суму реалізації. Понаднормативні витрати склобою є витратами періоду і списуються на реалізацію.

У разі калькулювання витрат за статтею «Паливо на технологічні цілі» у плановій калькуляції витрати палива розраховуються виходячи з норм витрат умовного палива на одиницю продукції. Перерахування натурального палива в умовне здійснюється із застосуванням коефіцієнтів переведення, що враховують теплотворну здатність вихідного палива. Під час розрахунку планових та фактичних витрат обліковим працівникам необхідно отримувати консультаційну підтримку від енергетичних служб, оскільки ними розраховуються коефіцієнти переведення виходячи з якості одержаного палива.

Наведемо приклад. Норма витрат теплоенергії в плановому періоді на виробництво 1 000 дал лікero-горілчаних напоїв становить 2,5 Гкал. Норма витрат умовного палива на 1 Гкал теплоенергії – 0,165 т у. п. За коефіцієнта перерахунку на мазут (1,37) його витрати

на 1 000 дал лікero-горілчаних виробів становитимуть: $(2,5 \times 0,165) : 1,37 = 0,3$ т.

У разі вартості мазуту 3 200 грн. за 1 т з урахуванням транспортно-заготівельних витрат по статті «Паливо на технологічні цілі» становитимуть на 1 000 дал. лікero-горілчаних виробів – 960 грн. $(960 = 3200 \times 0,3)$.

У разі надходження палива від тепломережі витрати визначаються на підставі договірних цін. Розподіл спожитого палива між споживачами проводиться на підставі лічильників або інженерних розрахунків служб головного енергетика або головного механіка чи теплотехніка підприємства.

Витрати за статтею «Електроенергія на технологічні цілі» плануються на підставі норм витрат на виробництво окремих видів продукції. Фактичні витрати електроенергії на виробництво окремих видів продукції визначаються на підставі фактичних даних лічильників з урахуванням планових норм витрат. Кількість використаної електроенергії та її питомі витрати по видах продукції визначає служба енергетика підприємства. Складаються інженерні розрахунки спожитої електроенергії виробництвом та електроенергії, спожитої невиробничими підрозділами. Вартість електроенергії відноситься на собівартість продукції за статтями «Витрати на утримання й експлуатацію устаткування» та «Загально-виробничі витрати».

Витрати за статтею «Заробітна плата виробничих робітників» плануються і обліковуються відповідно до місць роботи працюючих. На окремі види пряма заробітна плата виробничих робітників списується відповідно до первинних документів. Непряма заробітна плата включається у статті «Витрати на утримання й експлуатацію обладнання» та «Загально-виробничі витрати». На окремі види продукції витрати за цими статтями розподіляються в установленому порядку. Водночас із нарахуванням та розподілом витрат на оплату праці нараховуються та розподіляються витрати за статтею «Відрахування на соціальне страхування».

Витрати за комплексними статтями виробничої собівартості плануються й обліковуються відповідно до встановлених статей за місцями їх виникнення. Їх розподіл між окремими видами продукції проводиться виходячи з баз розподілу та розрахованих коефіцієнтів розподілу, що визначаються нормативно-законодавчою базою і відображаються в обліковій політиці підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У проведеному дослідженні одержала подальший розвиток теорія планування та обліку витрат у лікero-горілчаній галузі. Запропоновано математичні моделі розрахунку витрат спирту з урахуванням норм природних утрат на етапах планування та обліку виробничої собівартості.

Математичне обґрунтування витрат завжди призводить до прагматичних розрахунків, що буде сприяти економії витрат сировинних ресурсів. Наведені математичні моделі можуть бути застосовані і для витрат інших ресурсів, що характеризуються зміною у процесі виробництва якісних показників, пов'язаних із нормативними втратами.

Як показують проведені дослідження, лікеро-горілчана промисловість є матеріалоємною галуззю, а тому для зниження виробничих витрат необхідно впроваджувати ресурсозберігаючі технології, що будуть зменшувати норми природних втрат на етапі заготівлі основної

сировини (спирт), етапі виробництва та збереження купажів і готової продукції тощо.

Оскільки лікеро-горілчані вироби споживаються у різні свята, значні їх обсяги виробляються у сувенірному посуді, який є дорогим. Лікеро-горілчанам підприємствам доцільно проводити пошуки створення у своєму складі структурних підрозділів із дизайну та виробництва сувенірного посуду.

Впровадження ресурсозберігаючих технологій має відбуватися з постійними пошуками підвищення якості лікеро-горілчаних виробів, оскільки це є хоча і не завжди корисним, але все ж таки продуктом харчування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хомяк Т.Р. Облік і аналіз витрат в системі правління підприємствами харчової промисловості: дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.00.09 / Т.Р. Хомяк; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Львів, 2015. – 170 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2015_10/Khomjaka_Dysertaciya.pdf.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» від 19.12.1995 № 481/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80/page>.
4. Инструкция о порядке применения норм убыли спирта этилового и готовой продукции в ликероводочном производстве от 13 марта 2000 г. № 25 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yur-info.org.ua/doc/1654377/Instruktsiia-pro-poriadok-zastosuvannia-Norm-vtrat-spirtu-etilovogo-i-gotovoi-produktsii-v-likero-gorilchanomu-virobnitstvi>.
5. Бутнік-Сіверський О.Б., Шматкова Г.К. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції лікеро-горілчаної промисловості з урахуванням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку / О.Б. Бутнік-Сіверський, Г.К. Шматкова. – К.: Держдепартамент продовольства, 2002. – 137 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ПРОЦЕДУР ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ

ACCOUNTING INCOME AND EXPENSE PROCEDURES VENTURE CAPITAL VENTURE FUND

Усатенко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний гірничий університет

У статті розглянуто бухгалтерський облік доходів та витрат процедур венчурного інвестування венчурних фондів. Проведено дослідження витрат, які виникають на різних етапах процедур венчурного інвестування венчурних фондів, та дослідження доходів, що виникають у результаті такої діяльності. Побудовано робочий план рахунків для відображення інформації про доходи та витрати від процедур венчурного інвестування венчурних фондів. Складено зведену відомість обліку доходів, витрат та фінансових результатів для проведення аналізу венчурної діяльності венчурного фонду. Вдосконалено форму фінансової звітності, що допоможе венчурним фондам розгорнуто відображати в балансі інформацію стосовно процедур венчурного інвестування.

Ключові слова: доходи, витрати, венчурне інвестування, венчурні фонди, рахунки обліку.

В статье проанализирован бухгалтерский учет доходов и расходов процедур венчурного инвестирования венчурных фондов. Проведено исследование затрат, возникающих на различных этапах процедур венчурного инвестирования венчурных фондов, и исследование доходов, возникающих в результате такой деятельности. Построен рабочий план счетов для отображения информации о доходах и расходах от процедур венчурного инвестирования венчурных фондов. Составлена сводная ведомость учета доходов, расходов и финансовых результатов для проведения анализа венчурной деятельности венчурного фонда. Усовершенствована форма финансовой отчетности, которая поможет венчурным фондам развернуто отражать в балансе информацию о процедурах венчурного инвестирования.

Ключевые слова: доходы, расходы, венчурное инвестирование, венчурные фонды, счета учета.

The accounting of incomes and expenses procedures of the venture investment of venture funds was analyzed. The costs arising at different stages of procedures of the venture investment of venture funds and incomes arising from such activities were researched. The working chart of accounts for displaying the information about the incomes and expenses of procedures of the venture investment of venture funds was formed. Summarized statement of incomes, expenses and financial results for performing analysis of the venture activity of venture fund was prepared. The form of the financial reporting that would help venture funds to represent the information on venture investment procedures in the balance sheet in more detailed aspects was improved.

Keywords: revenues, expenses, venture investment, venture capital funds, accounting bills.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поняття «доходи» та «витрати» – це фундаментальні поняття бухгалтерського обліку через необхідність їх визначення для досягнення головної мети будь-якого суб'єкта господарської діяльності, яка полягає у максимізації фінансового результату та прийняття управлінських та економічних рішень користувачами фінансової звітності. Ці поняття не тільки відіграють одну з головних ролей не тільки у межах бухгалтерського обліку, у межах системи управління суб'єкта в цілому, а також мають певні особливості в обліковому відображенні через

здійснення венчурної діяльності ризикового інвестора – венчурного фонду.

Таким чином, для системи бухгалтерського обліку венчурних фондів необхідне проведення дослідження витрат, які притаманні етапам процедур венчурного інвестування та доходів, які виникають у результаті такої діяльності. Таке дослідження вкрай потрібне для прийняття обґрунтованих та виважених управлінських рішень управлінцям венчурних фондів, діяльність яких спрямована на реалізацію інвестиційної мети венчурних фондів – досягнення вищої за депозити дохідності в короткостроковому періоді та забезпечення захисту капіталу за умов щоденної ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Користувачі бухгалтерської інформації, визначаючи доходи та витрати своєї діяльності, надають цим поняттям різне смислове навантаження. Нині існує значна кількість підходів до визначення витрат інвестиційної діяльності, які можна використовувати для побудови системи бухгалтерських рахунків та формування необхідної інформації щодо управління процедурами венчурного інвестування. О.В. Побережець визначає витрати інвестиційної діяльності як витрати, які має підприємство від залучення інвестиційних коштів інших суб'єктів господарювання та виконання відповідних зобов'язань [1, с. 91]. Є.В. Мних до витрат інвестиційної діяльності відносить такі витрати, як: собівартість проданих необоротних активів, собівартість проданих фінансових інвестицій, собівартість проданих майнових комплексів, утрати від неопераційних курсових різниць, уцінка необоротних активів, уцінка фінансових інвестицій, списання необоротних активів [2, с. 580]. За Л.Г. Ловінською інвестиційні витрати включають у себе витрати на капітальне будівництво, придбання та виготовлення основних засобів, нематеріальних активів, придбання довгострокових та поточних фінансових інвестицій, а також витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів і фінансових інвестицій [3, с. 218]. І.А. Волкова до таких витрат відносить: собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансову вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій) та суму уцінки фінансових інвестицій [4, с. 215]. О.П. Ратушна вважає доходи від інвестиційної діяльності основними доходами фінансової діяльності та відносить до них доходи від інвестицій в асоційовані, спільні та дочірні підприємства; дивіденди одержані; відсотки одержані; інші доходи від фінансових операцій [5, с. 82–85]. Ф.Ф. Бутинець пропонує доходи від отриманих відсотків, дивідендів та інші доходи віднести до доходів від фінансової, а не інвестиційної діяльності [6, с. 572]. В. Костюченко до доходів від інвестиційної діяльності відносить усі доходи, які обліковуються на рахунках 72 «Доходи від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи», 74 «Інші доходи» [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак такі дослідження інвестиційних витрат та доходів не можна вважати комплексним, оскільки не враховуються всі витрати, які з'являються на різних стадіях інвестування, та облік доходів не враховує форми інвестування. Таким чином, можна стверджувати, що у більшості ризикових інвесторів, які досліджувалися, побудова системи обліку як функції управління не забезпечує покладених на неї завдань накопичення, відображення та списання інвестиційних витрат та доходів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження витрат, які виникають на різних етапах процедур венчурного інвестування венчурних фондів, дослідження доходів, що виникають у результаті такої діяльності; проведення аналізу наявного стану обліку таких доходів і витрат та побудова робочого плану рахунків для відображення інформації про доходи та витрати від процедури венчурного інвестування венчурних фондів; відображення в бухгалтерському обліку доходів та витрат від здійснення процедур венчурного інвестування з використанням робочого плану рахунків; складання зведеної відомості обліку доходів, витрат та фінансових результатів для проведення аналізу венчурної діяльності венчурного фонду; вдосконалення форми фінансової звітності, що допоможе венчурним фондам розгорнуто відображати в балансі інформацію стосовно процедур венчурного інвестування; доповнення форми відомості аналітичного обліку процедур венчурного інвестування венчурних фондів, яка дасть можливість оперативно реагувати на виклики ризикового інвестування щодо негативних результатів діяльності венчурних фондів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Етапи процедур венчурного інвестування є визначальними під час організації обліку витрат, витрат, що виникають у венчурного фонду під час довгострокового вкладення грошових коштів у ризикові венчурні підприємства для отримання прибутку. У табл. 1 згруповано витрати, що виникають у ризикового інвестора – венчурного фонду під час здійснення процедур венчурного інвестування:

Усі витрати венчурні фонди несуть лише з однією метою – отримання доходів від здійснення ризикової інвестиційної діяльності. Таким чином, форми доходів від процедур венчурного інвестування залежать від форми інвестування та можуть бути отримані у вигляді:

- відсотків;
- дивідендів;
- доходу від зростання вартості.

За ПСБО 15 «Дохід» [8] дохід відображається у бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню. Дохід у вигляді відсотків відображається у тому звітному періоді, до якого вони належать, виходячи з бази нарахування, ставки відсотка і строку утримання відповідних процедур інвестування. Дохід у вигляді дивідендів відображається у періоді прийняття рішення про їх виплату в сумі об'явлення за вирахуванням податку на дивіденди. Доходи від зростання вартості відображаються у тому періоді, коли здійснено переоцінку процедури інвестування або реалізацію інвестиції. Згідно з діючим Планом рахунків, доходи у вигляді дивідендів, відсотків, амортизації дисконту по інвестиціях обліковуються на рахунку

Таблиця 1

Етапи формування витрат на створення процедури венчурного інвестування

Процедури венчурного інвестування	I етап – відбір інноваційного проекту	II етап – придбання пакету акцій обраного венчурного підприємства, внесок у статутний капітал чи надання довгострокового кредиту	III етап – вихід із бізнесу
Загальна характеристика витрат	Витрати, пов'язані з проведенням комплексного аналізу інвестиційного проекту венчурного підприємства для визначення відносної цінності та привабливості такого проекту	Витрати, безпосередньо пов'язані з проведенням процедури венчурного інвестування	Витрати, пов'язані з реалізацією інвестицій та виходу з бізнесу
Види витрат	- витрати на проведення переговорів із представниками венчурних підприємств; - витрати на аналіз привабливої форми інвестування; - витрати на техніко-економічний аналіз запропонованого ризикового інноваційного проекту; - витрати на вивчення інвестиційних можливостей ризикового інвестиційного проекту; - витрати на з'ясування впливу на проект окремих зовнішніх факторів; - витрати на інформаційні послуги	- первісна (балансова) вартість придбаних інвестицій; - витрати, пов'язані з придбанням пакета акцій венчурного підприємства, у тому числі витрати на оформлення договорів на придбання цінних паперів, на переоформлення прав власності на цінні папери, винагорода зберігачу; винагорода депозитарію; винагорода торгівцю цінними паперами; - витрати на банківські послуги (розрахунково-касове обслуговування); - витрати на рекламні послуги; - невідшкодовані податки і збори; - витрати на формування та управління інвестиційним портфелем; - витрати, пов'язані з участю в статутних фондах венчурних підприємств; - винагорода аудиторів; - винагорода оцінювачу майна фонду; - витрати на нотаріальні послуги; - витрати, пов'язані з придбанням, утриманням нерухомого майна; - оплата вартості публікації обов'язкової інформації щодо діяльності венчурного фонду	- собівартість реалізованих інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією інвестицій); - комісійні витрати за операціями із цінними паперами; - витрати, пов'язані з реалізацією нерухомого майна; - від'ємний результат від продажу цінних паперів венчурних підприємств; - від'ємний результат від вкладень у статутний капітал венчурних підприємств
Рахунки для обліку	92 «Адміністративні витрати» 944 «Інші витрати операційної діяльності» 977 «Інші витрати діяльності»	14 «Довгострокові фінансові інвестиції» 92 «Адміністративні витрати» 93 «Витрати збуту» 944 «Інші витрати операційної діяльності» 977 «Інші витрати діяльності»	971 «Собівартість реалізованих фінансових інвестицій» 944 «Інші витрати операційної діяльності» 977 «Інші витрати діяльності» 96 «Витрати від участі в капіталі»
Підтверджуючі документи	Рахунок, видатковий касовий ордер, виписка банку, довідка бухгалтерів та інші первинні документи, що підтверджують здійснення витрат		

Джерело: розробка автора

73 «Інші фінансові доходи». Дохід від інвестицій за методом участі в капіталі відображається на рахунку 72 «Дохід від участі в капіталі», дохід від зростання вартості та дохід від реалізації інвестицій – на рахунку 74 «Інші доходи».

Проведене дослідження доходів та витрат венчурного фонду доводить, що інформація про заплановані або понесені витрати та доходи від процедур венчурного інвестування займає особливе місце у процесі прийняття управлінських рішень венчурного фонду. При цьому система

обліку є основним джерелом інформації, на основі якої приймають необхідні управлінські рішення. Однак виявлено, що інформація про витрати та доходи процедур венчурного інвестування є розпорошеною в розрізі декількох субрахунків рахунків бухгалтерського обліку, що ускладнює отримання згрупованих даних про стан процедур венчурного інвестування та відображення їх у фінансовій звітності. У бухгалтерському обліку не передбачено окремих рахунків для обліку доходів і витрат від процедур венчур-

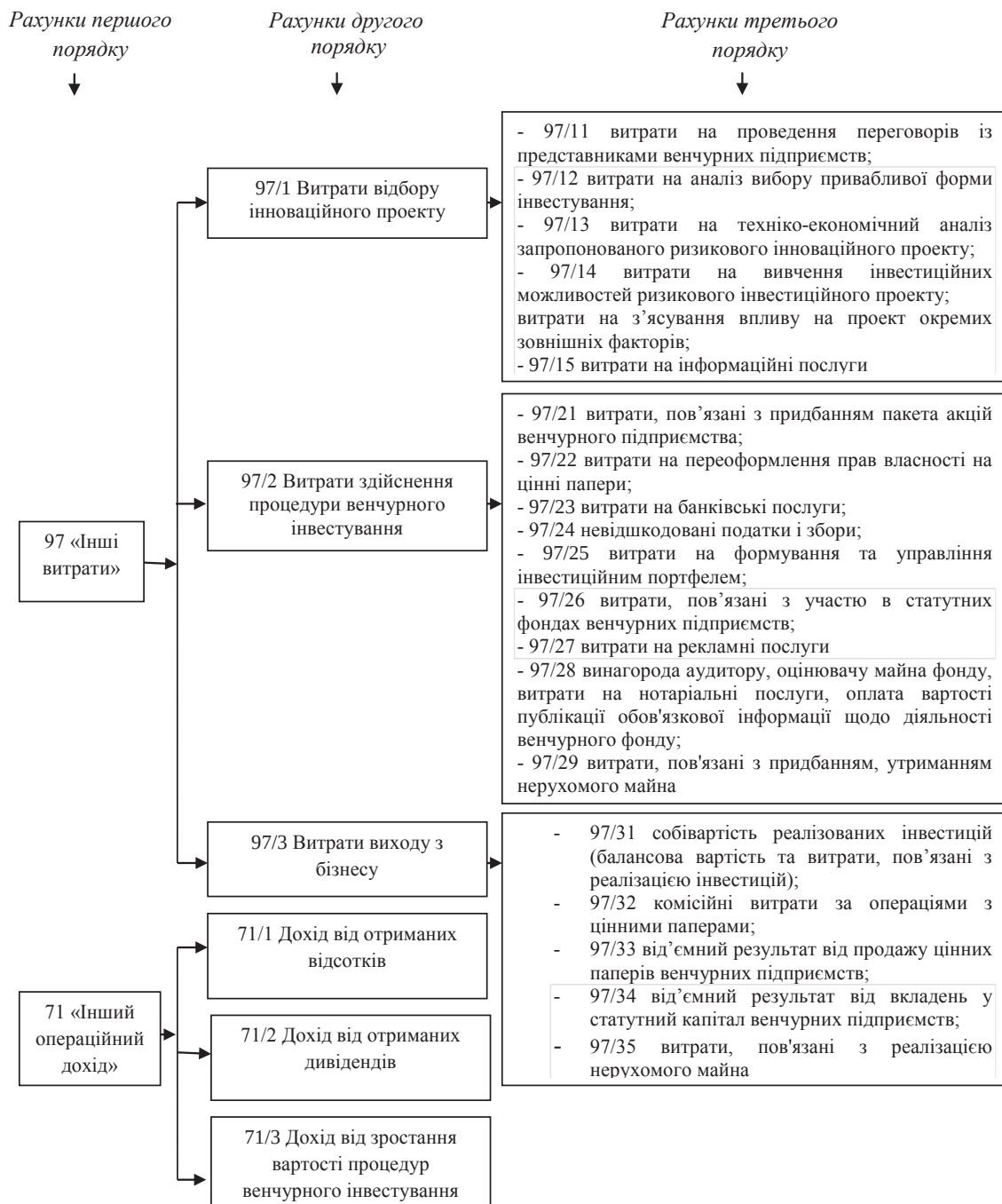


Рис. 1. Побудова робочого плану рахунків для відображення інформації про доходи та витрати від процедури венчурного інвестування

Джерело: розробка автора

ного інвестування. Доходи та витрати відображаються на рахунках, назви яких не визначають їх змісту та не співвідносяться з інвестиційною діяльністю. Таким чином, необхідно виділити доходи та витрати процедур венчурного інвестування в окремі рахунки для оптимізації механізму формування, групування, відображення, узагальнення даних про такі витрати та доходи. Для венчурних фондів процедури венчурного інвестування є операційною діяльністю, отже, це основний вид діяльності фондів, заради якої вони і створюються. Тому для відображення доходів від процедур венчурного інвестування доцільно використовувати рахунок 71 «Інший операційний дохід», а для витрат – рахунок 97

«Інші витрати». Ураховуючи внутрішні потреби управління щодо прийняття рішень, пропонується вдосконалити аналітичний облік доходів і витрат венчурних фондів шляхом упровадження в робочий план рахунків певних змін, що представлено на рис. 1

Таким чином, оскільки витрати та доходи процедур венчурного інвестування відображаються у складі багатьох рахунків, що показано в табл. 1, для правильної організації обліку та прийняття управлінських рішень щодо ризикового інвестування, рекомендовано використовувати запропоновані на рис. 1 рахунки. Прямод відображення в бухгалтерському обліку доходів та витрат від здійснення процедур венчурного

Таблиця 2

**Відображення в бухгалтерському обліку доходів та витрат
від здійснення процедур венчурного інвестування**

№ з/п	Зміст господарської операції	Первинний документ	Кореспондуючі рахунки	
			Дебет	Кредит
1	Відображено дохід від реалізації процедур венчурного інвестування	Бухгалтерська довідка	36	71/3
2	Відображено дохід від отриманих дивідендів	Бухгалтерська довідка	373	71/2
3	Відображено дохід від отриманих відсотків	Бухгалтерська довідка	373	71/1
4	Відображено витрати на проведення переговорів із представниками венчурних підприємств	Бухгалтерська довідка	97/11	372, 661, 685, 651
5	Відображено витрати на створення інформаційних баз даних	Бухгалтерська довідка	97/15	661, 685, 651
6	Відображено витрати на аналіз вибору привабливої форми інвестування	Бухгалтерська довідка	97/12	661, 651
7	Відображено витрати на банківські послуги	Бухгалтерська довідка	97/23	685
8	Відображено винагороди аудиторів, оцінювачу майна фонду, витрати на нотаріальні послуги	Бухгалтерська довідка	97/28	685
9	Відображено комісійні витрати за операціями із цінними паперами	Бухгалтерська довідка	97/32	685
10	Відображено списання реалізованих процедур венчурного інвестування	Бухгалтерська довідка	97/31	14

Джерело: розробка автора

Таблиця 3

**Зведена відомість обліку доходів, витрат та фінансових результатів
від здійснення процедур венчурного інвестування**

Етапи процедур венчурного інвестування	Код строки	Продуктивні		Непродуктивні		Всього		Фінансовий результат
		Доходи	Витрати	Інші доходи	Інші витрати	Доходи венчурної діяльності	Витрати венчурної діяльності	
відбір інноваційного проекту	100							
реалізація практичних дій щодо здійснення інвестування	110							
вихід із бізнесу	120							

Джерело: розробка автора

інвестування із застосуванням запропонованих рахунків наведено в табл. 2.

Запропоновані аналітичні рахунки забезпечать формування даних щодо результату ризикової діяльності венчурного фонду, порівняння доходів від венчурної діяльності з витратами, які понесені для отримання таких доходів. Для проведення такого аналізу венчурної діяльності венчурного фонду необхідне складання зведеної відомості обліку доходів, витрат та фінансових результатів, що наведено в табл. 3.

Згідно з Інструкцією № 291 [9], для узагальнення інформації про наявність та рух довгострокових інвестицій, до яких належать процедури венчурного інвестування, призначено рахунок 14 «Довгострокові фінансові інвестиції». За дебетом відображається вартість довгострокових

інвестицій, за кредитом – їх вибуття (списання) чи зменшення вартості, а також одержання дивідендів від об'єкта інвестування, якщо облік інвестицій ведеться за методом участі в капіталі. Процедури венчурного інвестування здійснюються шляхом покупки акцій венчурних підприємств чи внеску у статутний капітал. Венчурний фонд, коли придбає акції, має намір їх тримати більше одного року. Ураховуючи те, що такі акції не можуть бути вільно продані в будь-який момент, такі процедури обліковуються саме на рахунку 14 «Довгострокові фінансові інвестиції». Облік акцій може вестися на субрахунок 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам», якщо купуються акції суб'єкта господарювання, який не є пов'язаною стороною. Але згідно з ПСБО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» [10], вен-

Таблиця 4

Система рахунків другого порядку з обліку процедур венчурного інвестування

Код рахунка	Діюча система рахунків	Код рахунка	Запропонована система рахунків
141	Інвестиції пов'язаним сторонам за методом участі в капіталі	141	Венчурне інвестування шляхом внеску в статутний капітал
142	Інші інвестиції пов'язаним сторонам	142	Венчурне інвестування шляхом придбання акцій
143	Інвестиції непов'язаним сторонам	143	Венчурне інвестування шляхом надання довгострокового кредиту

Джерело: розробка автора

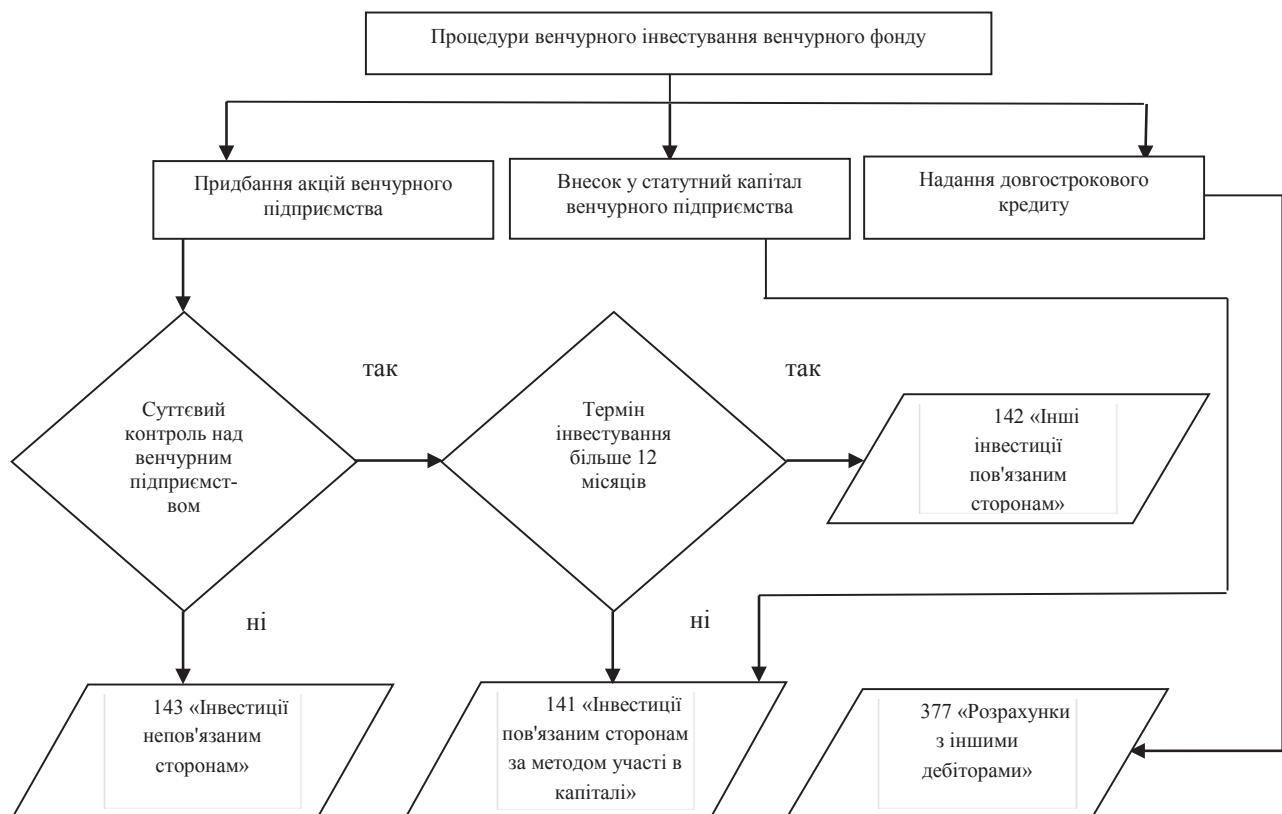


Рис. 2. Алгоритм вибору рахунку обліку процедури венчурного інвестування

Джерело: розробка автора

чурні підприємства перебувають під контролем або суттєвим впливом венчурного фонду. Це означає, що придбані акції відображаються на субрахунку 141 «Інвестиції пов'язаним сторонам за методом участі в капіталі» або субрахунку 142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам». У разі якщо венчурне підприємство не має можливості передавати гроші венчурному фонду протягом 12 місяців, то акції обліковуються тільки на рахунку 142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам». Під час здійснення процедур венчурного інвестування шляхом внеску у статутний капітал за дебетом рахунку 141 відображають суми, що становлять частку венчурного фонду у статутному капіталі венчурного підприємства в кореспонденції з рахунками обліку коштів, доходів, розрахунків, за кредитом – суми дивідендів або інших виплат емітента, що належать інвестору разом із нарахованою часткою прибутку, у кореспонденції з рахунками обліку взаєморозрахунків. Методичні рекомендації з обліку основних операцій ІСІ [11] пропонують надання довгострокового кредиту відображати як надання позик на рахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами». Діючий алгоритм вибору рахунку обліку процедури венчурного інвестування продемонстровано на рис. 2.

Організація аналітичного обліку у венчурному фонді повинна забезпечити можливість отримання інформації за видами процедур венчурного інвестування та об'єктами інвестування, тому доцільно внести зміни до Плану рахунків обліку для більш повного відображення процедур венчурного інвестування (табл. 4).

Запропонована система рахунків надасть можливість відображати різні види процедур венчурного інвестування на одному рахунку, що забезпечить більш спрощене та повне відображення інформації щодо інвестування венчурного фонду. Також така система надасть можливість більш розгорнуто відображати в балансі інформацію щодо здійснення процедур венчур-

ного інвестування. Значення рахунку 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» розкривається в першому розділі активу балансу у рядках 1030, 1035 у складі необоротних активів. Але за НПСБО 1 [12] метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Отже, можна припустити, що включення до форм фінансової звітності додаткових рядків сприятиме найбільшому досягненню мети складання фінансової звітності. У табл. 5 запропоновано фрагмент удосконаленої форми № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан).

Таблиця 5
**Витяг з удосконаленої № 1 Баланс
(Звіт про фінансовий стан)**

Процедури венчурного інвестування	Код рядка
Венчурне інвестування шляхом внеску у статутний капітал	1030
Венчурне інвестування шляхом придбання акцій	1031
Венчурне інвестування шляхом надання довгострокового кредиту	1032

Джерело: розробка автора

Запропонований витяг з удосконаленої форми фінансової звітності допоможе венчурним фондам розгорнуто відображати в балансі інформацію стосовно процедур венчурного інвестування, а саме: венчурне інвестування шляхом внеску у статутний капітал венчурного підприємства, венчурне інвестування шляхом придбання акцій венчурного підприємства та венчурне інвестування шляхом надання довгострокового кредиту. Така інформація більш наочно характеризує вид інвестиційних процедур, а також структуру інвестованого ризикового

Таблиця 6
Відомість 4.21 аналітичного обліку процедур венчурного інвестування венчурних фондів

№ запису	Найменування показника	У дебет рахунку 14 з кредиту рахунків					Усього за дебетом	Усього за кредитом	Сальдо на кінець місяця (дебет)	Усього процедур венчурного інвестування з початку року
		31	46	50	71/1, 71/2, 71/3	16, 18, 19, 30, 35, 36, 37, 41, 42, 64, 68				
1	Процедури венчурного інвестування:									
1.1	придбання цінних паперів									
1.2	внески у статутний капітал									
1.3	надання довгострокового кредиту									
2	УСЬОГО									

Джерело: розробка автора

капіталу та надає змогу прийняття більш ефективних економічних рішень.

За словами проф. Я.Д. Крупка, «оцінка інвестування як господарського процесу, відокремленого виду діяльності вимагає нових підходів до обліку необоротних активів та їх фінансового забезпечення, аналізу пов'язаних із нею грошових потоків, доходів і витрат, взаємовідносин між інвесторами та об'єктами інвестування» [13, с. 4]. Підвищення якості та оперативності облікової інформації щодо інвестування можливе через аналітичне й якісне відображення господарських операцій процедур венчурного інвестування у регістрах бухгалтерського обліку, які є інструментами для механізму ефективного управління та фінансової безпеки венчурних фондів. Деталізація аналітичної інформації у регістрах бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання може розширюватися, змінюватися залежно від конкретних потреб. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо застосування регістрів бухгалтерського обліку, для відображення капітальних і фінансових інвестицій призначено Журнал 4 (за кредитом рахунків 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 35). У Відомості 4.2 узагальнюються аналітичні дані про фінансові інвестиції в асоційовані, дочірні підприємства, у спільну діяльність, облік яких ведеться за методом участі в капіталі, а також еквівалентів грошових коштів, інших інвестицій. Для довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій ведуться окремі відомості [14]. Для вдосконалення облікового регістру щодо венчурної діяльності пропонується вве-

дення Відомості 4.21, яка буде призначена саме процедурам венчурного інвестування венчурних фондів (табл. 6).

Запропонована відомість аналітичного обліку процедур венчурного інвестування венчурних фондів необхідна в застосуванні через те, що система управління венчурними фондами потребує зрозумілих та інформативних облікових регістрів, які надають змогу читати та аналізувати економічні дані по різних видах процедур інвестування. Такий обліковий регістр дасть можливість оперативно реагувати на виклики ризикового інвестування щодо негативних результатів діяльності венчурних фондів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, удосконалено систему бухгалтерського обліку доходів та витрат процедур венчурного інвестування венчурних фондів. Проведене дослідження надасть можливість удосконалити аналітичний облік доходів і витрат венчурних фондів, ураховуючи внутрішні потреби управління щодо прийняття рішень. Запропоновані відомості дадуть можливість читати та аналізувати економічні дані по різних видах процедур інвестування. Удосконалена форма фінансової звітності допоможе розгорнуто відображати в балансі інформацію стосовно процедур венчурного інвестування. Перспективами подальших досліджень із даної тематики є дослідження теоретико-методологічних аспектів бухгалтерського обліку в компаніях з управління активами венчурних фондів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Побережець О.В. Особливості обліку доходів і витрат від інвестиційної та інноваційної діяльності / О.В. Побережець; Одеський нац. ун-т імені І. І. Мечникова. – 2014. – № 2. – С. 91–98.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз / Є.В. Мних. – Київ: Знання, 2011. – 630 с.
3. Ловінська Л.Г. Бухгалтерський облік: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко. – Київ: КНЕУ, 2002. – 230 с.
4. Волкова І.А. Фінансовий облік – 1: [навч. посіб.] / І.А. Волкова. – Київ: Центр учбової літератури, 2008. – 228 с.
5. Ратушна О.П. Облік доходів і витрат інвестиційної і фінансової діяльності / О.П. Ратушна // Підвищення конкурентоспроможності виробництва в умовах організаційно-економічних трансформацій: [монографія] / За ред. Н.О. Лисенко. – Умань: Візаві, 2010. – Розділ 3.2. – С. 82–85.
6. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 672 с.
7. Костюченко В. Оценка дохода согласно национальным положениям (стандартам) бухгалтерского учета / В. Костюченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2000. – № 12.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затверджена Наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін», затверджене Наказом Міністерства України від 18.06.2001 № 303 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0539-01>.
11. Правила ведення бухгалтерського обліку основних операцій інститутів спільного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/about_uaib/internal_docs/standards/193880.html.

12. НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0336-13>.

13. Крупка Я.Д. Облік інвестицій / Я.Д. Крупка; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302 с.

14. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку, затверджені Наказом Міністерства фінансів України № 356 від 29.12.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text574/pg1.htm>.

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

PRACTICAL ASPECTS OF ACCOUNTING AND INTERNAL CONTROL OF PAYMENTS TO SUPPLIERS AND CONTRACTORS

Бабенко Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів

Фесенко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів

Цьома К.Ю.

магістр,
Університет митної справи та фінансів

Статтю присвячено узагальненню практичних аспектів організації обліку і внутрішнього контролю над розрахунками з постачальниками та підрядниками на підприємстві. Систематизовано заходи здійснення внутрішнього контролю над своєчасністю та повнотою проведення розрахунків із постачальниками та підрядниками, дотримання діючих правил розрахунків. Запропоновано додаткові рахунки для обліку та форму аналітичної таблиці для внутрішнього контролю торговельної кредиторської заборгованості.

Ключові слова: розрахункові операції, постачальники та підрядники, зобов'язання, кредиторська заборгованість, податковий кредит із ПДВ, інвентаризація, внутрішній контроль.

Статья посвящена обобщению практических аспектов организации учета и внутреннего контроля по расчетам с поставщиками и подрядчиками на предприятии. Систематизированы меры внутреннего контроля над своевременностью и полнотой проведения расчетов с поставщиками и подрядчиками, соблюдение действующих правил расчетов. Предложены дополнительные счета для учета и форма аналитической таблицы для внутреннего контроля торговой кредиторской задолженности.

Ключевые слова: расчетные операции, поставщики и подрядчики, обязательства, кредиторская задолженность, налоговый кредит по НДС, инвентаризация, внутренний контроль.

This article is devoted to generalization of the practical aspects of accounting and internal control of payments to suppliers and contractors on the enterprise. The systematization of internal control measures the timeliness and completeness of payments to suppliers and contractors, compliance with existing regulations are in the article. Additional accounts for trade payables and analytical table form for internal control of trade payables are proposed.

Keywords: payment transactions, suppliers and contractors, commitment, payables, VAT credit, inventory, internal control.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У процесі господарської діяльності будь-яке підприємство для забезпечення свого функціонування купує матеріальні цінності, оплачує виконані роботи і надані послуги. Одним із наслідків відображення в обліку таких господарських операцій є виникнення зобов'язань перед постачальниками та підрядниками. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово-господарської діяльності неминуха і повинна знаходитися в рамках припустимих значень. У разі досягнення розмірів

кредиторської заборгованості достатньо великих значень відбувається збільшення термінів розрахунків між споживачами продукції і їх виробниками, зниження платоспроможності останніх і, як наслідок, порушення фінансової та розрахункової дисципліни. Отже, для правильного, ефективного та своєчасного проведення розрахунків із постачальниками та підрядниками на основі достовірної обліково-аналітичної інформації її використання для здійснення ефективного внутрішнього контролю набуває великого значення та зумовлює необхідність постійного вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми організації, контролю та оптимізації обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками, а також їх достовірного відображення у фінансовій звітності висвітлено у працях багатьох науковців. Серед вітчизняних учених проблемні аспекти стосовно обліку і контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками досліджували Л.М. Братчук, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, О.Є. Гудзь, В.М. Добровський, М.Ф. Огійчук, О.М. Петрук, Л.К. Сук, П.Я. Хомин, Е.Ф. Югас та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте й надалі залишаються питання, що потребують подальшого дослідження: визначення економічної сутності зобов'язань перед постачальниками та підрядниками, порядок їх відображення в обліку й звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності та аудиту, забезпечення беззаперечної якості та прозорості облікової інформації щодо розрахункових операцій тощо. Багато теоретичних положень, які стосуються трактування розрахунків, заборгованості та зобов'язань, є дискусійними, а їхня організація, оцінка та методика обліку потребують удосконалення. На сучасному етапі особливого значення набувають питання використання облікової інформації для організації своєчасного та ефективного внутрішнього контролю над своєчасністю, повнотою та достовірністю проведення розрахунків, правильністю визначення і відображення в обліку та податкових деклараціях із ПДВ сум податкового кредиту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення теоретичних та практичних аспектів обліку і внутрішнього контролю розрахунків із постачальниками і підрядниками, пошук заходів з удосконалення методики відображення в обліку кредиторської заборгованості для здійснення своєчасного та ефективного внутрішнього контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі господарської діяльності підприємства постійно вступають у різні розрахункові відносини з постачальниками та підрядниками. Щоб уникнути порушень і зловживань під час здійснення розрахункових операцій, потрібно проводити постійний контроль над їх проведенням та відображенням у бухгалтерському обліку.

Наявність торговельної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги може бути як позитивним моментом фінансово-господарської діяльності, так і негативним. Якщо вона є в межах сум та термінів, що передбачені договорами, то це надає можливість користуватися деякий час додатковими фінансовими ресурсами. З іншого боку, за наявності значних сум

кредиторської заборгованості відбувається зниження показників платоспроможності суб'єктів господарювання, що може стати причиною відмови третіх сторін (контрагентів, фінансових установ і т. д.) від співпраці.

Основою виникнення розрахункових операцій із постачальниками та підрядниками є укладення договору. При цьому виникає юридичне зобов'язання, яке не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Його відображення в обліку розпочнеться тоді, коли суб'єкти господарювання, що уклали договір, перейдуть до виконання взятих на себе зобов'язань та за наявності умов відповідно до П(С)БО 11: оцінка зобов'язання зможе бути достовірно визначена; існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язання [1]. У разі невиконання укладених договорів можуть застосовуватися штрафні санкції, що теж повинно знайти відображення у бухгалтерському обліку. Виникнення неузгодженості правового та облікового середовища негативно впливає на формування звітної інформації щодо розрахункових операцій підприємства. Для вирішення цієї проблеми Я.М. Демченко та В.М. Прохорова пропонують відображати юридичні зобов'язання на рахунках позабалансового обліку, використовуючи рахунок 042 «Непередбачені зобов'язання». Доцільним є також зазначення інформації про юридичні зобов'язання й у примітках до фінансової звітності. Після перетворення юридичних зобов'язань на такі, що відповідають усім критеріям бухгалтерського обліку, запропоновано проводити їх виключення з позабалансового обліку та відображати як на балансових рахунках, так і в балансі підприємства [2, с. 100]. Можна погодитися з думкою авторів статті, адже відображення зобов'язань підприємства таким чином сприятиме забезпеченню користувачів фінансової звітності достовірною та обґрунтованою інформацією про борги підприємства та його платоспроможність.

У господарській діяльності підприємств виникають обставини, які впливають на своєчасне виконання зобов'язань або взагалі припиняють їх здійснення. Такими обставинами можуть бути тимчасова або стійка фінансова неплатоспроможність, банкрутство, надзвичайні події. Це означає, що під час здійснення розрахунків із постачальниками та підрядниками у бухгалтерському обліку може виникати як дебіторська заборгованість (у разі здійснення передоплати), так і кредиторська заборгованість (за умови здійснення такої оплати після поставки товару чи надання послуги). Отже, виконання своєчасної перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками, попередження прострочення кредиторської заборгованості повинні бути основою в організації їх обліку.

Для обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні

цінності, виконанні роботи та надані послуги використовується рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», який має лише три субрахунки. На нашу думку, така деталізація не є достатньою, оскільки потрібно враховувати терміни погашення заборгованості, а також виконання умов погашення. Для вдосконалення ведення бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за конкретними договорами пропонуємо ввести додаткові аналітичні рахунки до рахунка 63:

- 6311 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»;
- 6312 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»;
- 6313 «Безнадійна заборгованість перед вітчизняними постачальниками»;
- 6321 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»;
- 6322 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками»;
- 6323 «Безнадійна заборгованість перед іноземними постачальниками».

Застосування в обліку даних рахунків сприятиме контролю над кредиторською заборгованістю, термінами її сплати, що дасть змогу більш

правильно планувати потоки грошових коштів з урахуванням необхідності проведення розрахунків із постачальниками та підрядниками.

До 2009 р. підприємства подавали форму державного статистичного спостереження 1-Б «Звіт про фінансові результати, дебіторську та кредиторську заборгованість», в якій наводилися заборгованості з резидентами та нерезидентами за можливими напрямками їх виникнення та в розрізі сум звичайної і простроченої як дебіторської, так і кредиторської заборгованості [3]. На нашу думку, зміни у формі, які відбулися згідно з Наказом Державного комітету статистики України від 20.07.2009 № 271, є не досить вдалими. Вони стосуються не тільки зміни назви форми звітності (нині вона називається «Звіт про фінансові результати»), а й відображення сум заборгованостей [4]. Так, у розділі III відображаються тільки заборгованості, що виникають під час розрахунків із нерезидентами. Ця форма заповнюється щокварталу станом на кінець останнього дня звітного періоду. У цьому розділі за усіма графами відображається заборгованість за зовнішньоторговельними операціями щодо контрагента-нерезидента, яка включає заборгованість за товари, роботи, послуги (у тому числі забезпечену векселями) та видані (одержані) аванси у рахунок наступних поставок

Таблиця 1

Форма аналітичної таблиці внутрішнього контролю кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками

№ з/п	Кредиторська заборгованість перед постачальниками та підрядниками									
	Всього, тис. грн.	у т. ч. за термінами погашення, тис. грн.			із неї прострочена					
		до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців	термін прострочення			сума, тис. грн.	причини виникнення	вжиті заходи
					до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	більше 6 місяців			
1	6520	1200	4320			4 міс.		1000	Відсутність коштів на рахунку	Взяття кредиту в банку
...										

Таблиця 2

Форма реєстру документів до сплати

№ з/п	Постачальник	Номер рахунку до сплати, дата	Термін оплати, дні	Сума оплати з ПДВ, грн.	Сальдо на кінець дня	Сальдо, накопичувально за місяць	Дата оплати
	Назва ТМЦ	Сума рахунку з ПДВ, грн.					
1	ДП «Артемсіль»	5263080, 08.05.2016	60	200000	200000	1520000	08.07.2016
	Кухонна сіль	1200000					
...							
Всього							

продукції, робіт, послуг, а також частково – винятково в частині заборгованості (авансів). До звіту не включаються заборгованість за фінансовими зобов'язаннями, наприклад за кредитами, залученими як від банків, так і від будь-яких інших кредиторів (у тому числі від прямого інвестора), отримана фінансова допомога тощо. У графах 1 і 4 наводяться обсяги довгострокової заборгованості, у графах 2 і 5 – обсяги поточної заборгованості, у графах 3 і 6 – обсяги простроченої поточної заборгованості. На нашу думку, було б доцільно повернутися до «старої» форми звітності, де заборгованості вказувалися за термінами погашення та їх співставлення за звітними періодами давали чітке розуміння тенденцій змін у стані як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, отже, така інформація могла використовуватися під час прийняття управлінських рішень щодо планування грошових потоків. З урахуванням вищенаведеного пропонуємо форму аналітичної таблиці внутрішнього контролю кредиторської заборгованості перед поставальниками та підрядниками, яка може бути використана в системі управлінського обліку на підприємстві (табл. 1).

У подальшому показники таблиці доцільно проаналізувати в розрізі інформації про заборгованість перед кожним поставальником за договорами, термінами погашення заборгованості як за терміном згідно договору, так і фактично. Це надасть можливість визначення за кожною операцією, здійсненою з поставальниками і підрядниками, дотримання встановлених у договорах термінів постачання товарно-матеріальних цінностей (виконання робіт) і своєчасність розрахунків із ними.

Для вдосконалення розрахунків із поставальниками Є.В. Калюга та І.М. Ревизюк запропонували ввести документ під назвою «Реєстр документів до сплати» [5, с. 188] (табл. 2).

Наведений вище документ дуже корисний, оскільки сприятиме зростанню ефективності облікової роботи, адже він містить інформацію про те, за що платить підприємство, якими повинні бути терміни оплати, та найголовнішою перевагою даного документа є наявність у ньому залишків за кожним рахунком на кінець дня, а також накопичувальної інформації на кінець місяця, що дасть змогу контролювати кредиторську заборгованість за конкретним поставальником або підрядником.

Я.М. Демченко та В.М. Прохорова вважають, що доцільно також внести корективи щодо відображення кредиторської заборгованості перед поставальниками та підрядниками до фінансової звітності, а саме до Балансу (Звіту про фінансовий стан): під рядком 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» додати рядок 1616 із назвою «У тому числі прострочена кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» [2, с. 106]. Ми цілком погоджуємося

з такою пропозицією і вважаємо, що це сприятиме посиленню інформативності звітності підприємства, допоможе поставальникам краще розуміти якість майбутніх економічних відносин із даним суб'єктом господарювання.

Особливо важливого значення у зв'язку зі змінами в частині електронного адміністрування ПДВ та порядку формування податкового кредиту під час розрахунків із поставальниками та підрядниками набуває необхідність контролю факту реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі, оскільки з 01.01.2015 скасовано паперові форми податкових накладних. Відтепер платник ПДВ зобов'язаний надати покупцю податкову накладну, складену в електронній формі і зареєстровану в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН). Податкова накладна складається в день виникнення податкового зобов'язання продавця. Реєстрація податкових накладних у ЄРПН здійснюється не пізніше 15 календарних днів, наступних за датою їх складання [8].

Для отримання податкової накладної, зареєстрованої в ЄРПН, покупець надсилає в електронному вигляді запит до ЄРПН, за яким отримує в електронному вигляді повідомлення про реєстрацію податкової накладної в ЄРПН та податкову накладну в електронному вигляді. Цей процес необхідно контролювати, оскільки відсутність факту реєстрації продавцем податкових накладних в ЄРПН та/або порушення порядку їх заповнення не дає права покупцю на включення сум ПДВ до податкового кредиту.

Завдяки новим змінам унеможливується формування «штучного» податкового кредиту – тобто податкового кредиту покупців, щодо якого не визнані податкові зобов'язання поставальників, зникне необхідність проведення звірок податкового кредиту покупця з податковими зобов'язаннями поставальників.

Нині недосконалість системи електронного адміністрування ПДВ полягає у тому, що запроваджується солідарна відповідальність продавця та покупця, що в кінцевому підсумку призведе до подвійної сплати ПДВ до бюджету, тому що за відсутності реєстрації податкової накладної в ЄРПН продавцем відповідальність за це несе покупець таких товарів/робіт, послуг, який, своєю чергою, буде позбавлений права на податковий кредит. Також бухгалтерам підприємств необхідно мати технічні можливості та необхідні програми для обміну податковими накладними.

Особливу увагу під час проведення контролю розрахунків із поставальниками та підрядниками необхідно приділяти інвентаризації кредиторської заборгованості за відповідними звітними періодами. Для цього користуються Положенням «Про інвентаризацію активів та зобов'язань» № 879 [9]. Дані інвентаризації слід звірити із сумами, відображеними у Головній книзі та балансі за рахунком 63 «Розрахунки з поставальниками і підрядниками». Інвента-

ризація кредиторської заборгованості полягає у звірці документів і записів у реєстрах обліку і перевірці обґрунтованості сум, відображених на відповідних рахунках, з оформленням контрольних дій актом інвентаризації. Звіряння підлягають залишки кредиторської заборгованості на початок звітного періоду, відображені в реєстрах бухгалтерського обліку, із залишками в попередньому звітному періоді, й уточнюється реальність кредиторської заборгованості.

Під час інвентаризації всім дебіторам підприємства кредитори повинні передати виписки з аналітичних рахунків про їх заборгованість, які пред'являються інвентаризаційній комісії для підтвердження реальності заборгованості. Кредиторська заборгованість перевіряється щодо дотримання строку позовної давності, обґрунтованості сум, які обліковуються на рахунках обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками.

В акті інвентаризації вказуються найменування проінвентаризованих субрахунків і суми виявленої неузгодженої кредиторської заборгованості та кредиторської заборгованості, щодо якої строк позовної давності минув. До акта інвентаризації розрахунків додається довідка про кредиторську заборгованість, щодо якої строк позовної давності минув, із зазначенням найменування і місцезнаходження таких кредиторів, суми, причини, дати і підстави виникнення заборгованості.

Контроль дотримання періодичності проведення інвентаризацій розрахунків із постачальниками та підрядниками проводять шляхом відслідковування даних Книги реєстрації контрольних перевірок інвентаризацій підприємства, Акта контрольної перевірки інвентаризації цінностей та відомості результатів інвентаризації [9].

Для перевірки достовірності первинних документів, за якими здійснені розрахункові операції, доцільно провести зустрічні звірки різних документів на даному підприємстві та зробити письмовий запит у відповідні підприємства про стан розрахунків. Особливому контролю підлягають рахунки, за якими проводилися сторнувальні записи, записи щодо перерахування сум з одного рахунка на інший, а також ті, де складались бухгалтерські проведення на підставі довідок.

Кожна сума дебіторської і кредиторської заборгованості на окремих рахунках розглядається з погляду виникнення боргу, причини і давності створення заборгованості, реальності її одержання. Заборгованість, не сплачена в установленний строк, – це заборгованість зі строком сплати, що минув, тому необхідно з'ясувати причини її непогашення у визначені терміни.

Позовна давність вираховується з моменту виникнення права на подання позову. Із цього приводу слід перевірити, чи подавалися листи-нагадування про необхідність погашення боргу, чи виставлялися претензії, чи передані матеріали юридичній службі підприємства для подання позову.

Під час внутрішнього контролю торговельної кредиторської заборгованості необхідно встановити наявність та зміст договорів постачання продукції та товарів, визначити доцільність придбання, дотримання встановлених договором термінів та форм розрахунків. Щоб установити повноту оприбуткування матеріальних цінностей, слід зіставити дані про їх кількість і вартість за платіжними документами (платіжним дорученням і вимогами-дорученнями) з даними документів на їх оприбуткування (рахунків, рахунків-фактур, товарно-транспортних накладних) і показниками аналітичного обліку розрахунків із постачальниками, книгами, картками складського обліку, звітами руху товарів. Звертається увага на правильність застосування постачальниками цін, тарифів за послуги. Подібні факти виявляють зіставленням цін, указаних у рахунках постачальників, із цінами, вказаними в договорах [10, с. 343–347].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В умовах наявної кризи неплатежів в Україні безконтрольне зростання торговельної заборгованості стає поширеним явищем. Розрахунки з дебіторами та кредиторами на вітчизняних підприємствах мають не зовсім позитивну характеристику, оскільки мають місце значні суми заборгованості та тривалі терміни її погашення. Одним із найбільш складних та суперечливих питань, які зумовлені проблемою неплатежів, є постановка правильно організованого контролю над торговельною кредиторською заборгованістю, який передусім повинен сприяти недопущенню прострочення термінів платежу і доведення заборгованості до стану безнадійної. Для забезпечення виконання завдань, наведених вище, потрібна висока достовірність даних бухгалтерського обліку про стан дебіторської і кредиторської заборгованості. Це стосується передусім інформації аналітичного обліку, яка необхідна для ефективного контролю над своєчасністю стягнення заборгованості. Наведені у статті пропозиції будуть сприяти вдосконаленню методики обліку та контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками, зниженню кредиторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
2. Демченко Я.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками / Я.М. Демченко, В.М. Прохорова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – 2014. – № 1(28). – С. 96–108.
3. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження «1-Б «Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість» від 04.08.2008 № 265 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0780-08>.
4. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-Б «Звіт про фінансові результати» від 20.07.2009 № 271 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0731-09>.
5. Ревизюк І.М. Удосконалення обліку розрахунків із постачальниками / І.М. Ревизюк, Є.В. Калюга // Економічні науки. – 2013. – № 10(4). – С. 185–190.
6. Агаркова О.А. Проблемні аспекти обліку розрахунків із постачальниками / О.А. Агаркова // Стратегічні питання світової науки. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/7_101448.doc.htm.
7. Бразілій Н.М. Внутрішній аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками як шлях вдосконалення системи внутрішнього контролю підприємства / Н.М. Бразілій, О.О. Лисенко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 30 (1). – С. 20–26.
8. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
10. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України / Н.М. Ткаченко – К.: А.С.К., 2001. – 784 с.

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК МЕТОД ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ Й АУДИТУ

INVENTORY COUNT OF INDUSTRIAL STOCKS AT THE ENTERPRISES AS A METHOD OF INTERNAL CONTROL AND AUDIT

Шевченко Л.Я.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Шендригоренко М.Т.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті аналізуються проблемні питання щодо організації та ведення внутрішнього аудиту виробничих запасів на підприємствах, а також визначаються напрями їх вирішення. Теоретично визначено сутність і завдання інвентаризації виробничих запасів у забезпеченні збереження власності. Обґрунтовано значення і місце інвентаризації в системі внутрішньогосподарського контролю (внутрішнього аудиту). Надано пропозиції з визначення послідовності дій внутрішнього аудитора під час перевірки наявності виробничих запасів на підприємстві.

Ключові слова: підприємство, активи, виробничі запаси, інвентаризація, контроль, перевірка, внутрішній аудитор, склади, управлінські рішення, фінансова звітність.

В статье анализируются проблемные вопросы по организации и ведению внутреннего аудита производственных запасов на предприятиях, а также определяются направления их решения. Теоретически определены суть и задачи инвентаризации производственных запасов в обеспечении сохранения собственности. Обоснованы значение и место инвентаризации в системе внутрихозяйственного контроля (внутреннего аудита). Даны предложения по определению последовательности действий внутреннего аудитора во время проверки наличия производственных запасов на предприятии.

Ключевые слова: предприятие, активы, производственные запасы, инвентаризация, контроль, проверка, внутренний аудитор, склады, управленческие решения, финансовая отчетность.

The article analyzes the problematic issues in organization and management of the internal audit inventories at the enterprises, and determined the direction of their solutions. Theoretically it defined the essence and objectives stock count of industrial stocks to ensure the preservation of property. It is proved importance and location of the stock count in the system of internal control (internal audit). One present a proposal for defined sequence of actions by internal auditor during auditing industrial stocks at the enterprise.

Keywords: enterprise, assets, industrial stocks, stock count, monitoring, audit, internal auditor, warehouses, management decisions, financial statements.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині виробничі запаси є об'єктивною необхідністю на підприємствах, яка зумовлена закономірностями руху матеріалів із джерел їх надходження. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності суб'єкта господарювання, гарантують його економічну безпеку, а з іншого – виробничі запаси на рівні великих підприємств потребують суттєвих капіталовкладень, тому

від організації їх обліку та внутрішнього контролю (аудиту) залежить обґрунтованість прийняття управлінських рішень щодо мінімізації витрат та максимізації прибутку.

Практика діяльності гірничодобувних підприємств дає підстави стверджувати, що втрати від крадіжок і псування матеріалів, палива, тари, запасних частин виникають переважно через недостатню увагу до їх зберігання, тому проведення не фіктивної, а дієвої інвентаризації під час будь-якого контролю (за участю внутрішнього аудитора або суб'єктами внутрішньогос-

подарського контролю) підвищить інформативність і достовірність фінансової звітності, що допоможе власникам та інвесторам приймати виважені, ефективні та надійні управлінські рішення, а також дасть змогу провести детальний аналіз ситуації і встановити чинники, що мають істотний вплив на фінансово-господарську діяльність у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми і на які спираються автори. Наукові дослідження порядку організації та методики проведення інвентаризації відтворені науковцями у статтях, навчально-методичній літературі. Зокрема, конкретизацією видів, об'єктів, функцій інвентаризації займалися такі фахівці, як: С.В. Бардаш, Н.Г. Белов, Н.Я. Дондик [1], Л.В. Нападовська, А.В. Хмелевська та ін.

Загальні актуальні питання обліку й аудиту, контролю виробничих запасів висвітлюють у своїх дослідженнях відомі українські вчені, зокрема: Ю.В. Бакун, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, Л.П. Кулаковська [2], М.Ф. Огійчук [3], Ю.В. Піча, Л.Г. Смоляр [4], М.С. Пушкар, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко та ін. Проте дослідження теоретичних положень та наявної практики бухгалтерського обліку, контролю (внутрішнього аудиту) виробничих запасів дало змогу визначити низку невирішених проблем, які гальмують процес управління й знижують ефективність використання вказаних активів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. За сучасних умов господарювання підприємств питання організації інвентаризації виробничих запасів під час проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів потребують додаткового дослідження і наукових розробок. Дана вимога пояснюється тим, що система внутрішньогосподарського контролю (внутрішнього аудиту), яка склалася роками, не задовольняє вимоги ринку, оскільки умови функціонування підприємства значно розширюють коло операцій, що проводяться із виробничими запасами. Окрім того, керівництвом більшості підприємств не створені відповідні умови, які б сприяли підвищенню ефективності здійснюваних облікових, контрольно-аналітичних робіт. А оскільки належним чином не налагоджена система внутрішнього контролю (аудиту), то відсутні надійні перепони нерідко виникаючим у ході господарської діяльності фактам крадіжок матеріалів, марнотратства щодо фінансових і матеріальних ресурсів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є відстеження актуальних і проблематичних аспектів внутрішнього аудиту виробничих запасів, визначення напрямів підвищення ефективності організації обліку й аудиторської перевірки операцій із запасами, які відповідали б сучасним завданням управ-

ління господарськими процесами і були адаптовані до особливостей діяльності підприємств.

Досягнення зазначеної мети передбачає конкретизацію завдань дослідження, а саме: теоретично визначити сутність і завдання інвентаризації виробничих запасів у забезпеченні збереження власності; обґрунтувати значення і місце інвентаризації в системі внутрішньогосподарського контролю (внутрішнього аудиту); конкретизувати послідовність дій внутрішнього аудитора під час перевірки наявності виробничих запасів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нормативними документами встановлений перелік необхідних умов щодо забезпечення збереженості запасів. Однак із вини окремих керівників, інших посадових осіб мають місце недоліки в організації складського господарства, а саме: не створено належні умови для роботи матеріально відповідальних осіб; матеріали, що зберігаються на складі, не розфасовані; вартісні ТМЦ зберігаються на відкритих площах та піддаються впливу дощу, снігу тощо. Вказані порушення найчастіше виявляються під час ревізії чи внутрішнього контролю (аудиту). Та численні факти безгосподарності, марнотратства можна попередити. Для цього доцільно використати один зі складників методів контролю – інвентаризацію.

Як відомо, однією з основних вимог, що висуваються до бухгалтерського обліку, є достовірність його показників. Вона забезпечується багатьма способами, одним з яких є інвентаризація. Обов'язок підприємств проводити для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності інвентаризацію, під час якої перевіряються і документально підтверджуються наявність, стан і оцінка його активів і зобов'язань, закріплено у ч. 1 ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5].

Із положень законодавства можна зробити висновок, що інвентаризація – це перевірка і документальне підтвердження наявності та стану, оцінка активів та зобов'язань (майна, вкладів підприємства в зареєстрований капітал інших підприємств, розрахунків із дебіторами та кредиторами тощо) підприємства. Інвентаризація є одним із невід'ємних елементів бухгалтерського обліку і відіграє роль обов'язкового доповнення до поточної документації господарських операцій.

Інвентаризація – метод бухгалтерського обліку, а у разі проведення документальних перевірок – прийом фактичного контролю, який здійснюється шляхом безпосередньої перевірки наявності й стану товарно-матеріальних цінностей, коштів, розрахунків, обсягу виконаних робіт і реальності статей балансу.

Ми поділяємо думку економіста О.В. Ілляшенко, яка ґрунтується на результатах дослідження, що інвентаризація досить давно була

визначена науковцями як невід’ємна частина бухгалтерського обліку та господарського контролю, оскільки лише за наявності даних інвентаризації можна впевнено стверджувати, що звітність є достовірною [6]. Однак і нині проведення інвентаризації залишається прийомом, який не знайшов широкого застосування передусім через недосконалість законодавчої бази, а по-друге, у зв’язку з перекручуванням сутності контролю. На підтвердження цього відзначимо наявність випадків порушень строків і порядку проведення інвентаризацій, несвоєчасного відображення їх результатів у бухгалтерському обліку. Перелічені недоліки і порушення свідчать про формальне та неякісне виконання працівниками бухгалтерії і членами постійно діючих комісій своїх прямих обов’язків. А під час внутрішнього аудиту діяльності структурних підрозділів підприємства працівниками відповідної служби, забезпечення ефективної організації і проведення інвентаризації активів, зобов’язань набуває першочергового значення.

На нашу думку, на великих підприємствах керівнику служби внутрішнього аудиту доцільно скласти план-графік проведення інвентаризації активів і (у тому числі і виробничих запасів) та зобов’язань. На підставі плану інвентаризації керівник підприємства видає наказ на її проведення.

Завдання інвентаризації виробничих запасів мають включати:

- забезпечення контролю над наявністю, станом, рухом і використанням виробничих запасів згідно із затвердженими нормами, бізнес-планом тощо;
- виявлення запасів, що втратили свою якість, зіпсованих, невикористаних і непотрібних у господарстві, а також тих видів матеріальних цінностей, що знаходяться поза обліком;
- установлення реального стану та умов зберігання виробничих запасів (особливо тих, які мають суттєву вартість);
- виявлення й усунення фактів безгосподарності та безвідповідальності, виявлення резервів матеріальних ресурсів, застосування заходів щодо їх використання;

– визначення розмірів природного убутку та інших витрат;

– контроль над станом обліку і звітності матеріально відповідальних осіб;

– перевірка дотримання діючих положень про матеріальну відповідальність.

Своєю чергою, завданнями інвентаризації у разі виявлення тих або інших недоліків є:

– запобігання негативним явищам у діяльності підприємства;

– аналіз причин, через які виникли такі відхилення;

– створення умов, спрямованих на запобігання повторенню таких недоліків.

Інвентаризація виробничих запасів має проводитися так.

Етап 1. Підготовка виробничих запасів для проведення інвентаризації. Під час проведення інвентаризації сировини, матеріалів та інших виробничих запасів, які знаходяться на складах, їх необхідно підготувати шляхом сортування, розкладки, групування згідно сорту, виду, групи. Також повинні бути вивішені ярлики з докладними відомостями, що характеризують такі цінності, із зазначенням їх якості, кількості, ваги або міри.

Етап 2. Проведення інвентаризації. На цьому етапі основним завданням інвентаризаційної комісії є виявлення, перерахування фактичних залишків виробничих запасів і відображення їх в інвентаризаційних описах. Однак у цій простій і механічній процедурі є свої нюанси. Так, на етапі перерахування виробничих запасів необхідно виділити і відобразити в окремому інвентаризаційному описі ті з них, які:

– втратили первинні якості і підлягають зниженню ціни;

– зіпсовані, не можуть бути використані у виробництві продукції (робіт, послуг) або реалізовані. Ці виробничі запаси підлягають списанню (знищенню, утилізації).

Окрім того, в окремі відомості необхідно внести ті виробничі запаси, які надійшли на підприємство (під відповідальність МВО) чи були передані у виробництво під час проведення інвентаризації.

Таблиця 1
Результати фактичного контролю залишків виробничих запасів на складі підприємства на дату інвентаризації

Найменування виробничих запасів	Фактичні залишки виробничих запасів, виявлені під час інвентаризації, тис. грн. (умовні дані)	Виробничі запаси, що втратили первинні якості, тис. грн. (умовні дані)	Виробничі запаси, що зіпсовані, не можуть бути використані у виробництві та реалізовані, тис. грн.
1. Сировина і матеріали	79135	–	-
2. Паливо	27070	–	-
3. Будівельні матеріали	867	–	-
4. Запасні частини	196600	781	-
Разом:	303672	781	-

Згідно з Положенням про проведення інвентаризації активів та зобов'язань № 879, під час перевірки виробничих запасів інвентаризаційна комісія повинна дотримуватись таких вимог:

- переважування, обмір, підрахунок запасів проводяться в порядку їх розміщення у цьому приміщенні, не допускаючи безладного переходу комісії від одного виду запасів до іншого;

- інвентаризаційні описи складаються окремо на запаси, що перебувають у дорозі, неоплачені у строк покупцями відвантажені запаси, ті, що знаходяться на складі інших підприємств (на відповідальному зберіганні, на комісії, в переробці);

- у разі надходження або витрачання запасів під час проведення інвентаризації матеріально відповідальною особою в присутності членів інвентаризаційної комісії за підписом її голови на видаткових та прибуткових документах робиться позначка «після інвентаризації» з посиланням на дату опису, де записано такі запаси [7].

Результати фактичного контролю залишків виробничих запасів внутрішньому аудиту доцільно заносити до таблиці, форма якої наведена (табл. 1).

Етап 3. Звірка показників. Після того як усі дані про фактичну наявність виробничих запасів будуть внесені в інвентаризаційні описи, матеріально відповідальні особи засвідчують правильне складання інвентаризаційних описів шляхом їх підписання (інвентаризаційний опис вважається закритим). Потім інвентаризаційні описи передаються до бухгалтерії, і бухгалтер указує в опису кількість і ціну виробничих запасів, ґрунтуючись на даних бухгалтерського обліку, аналітичного обліку по кожному виду (сорт, найменування) запасів. Якщо в бухгалтерському обліку є дані про деякі виробничі запаси, але вони не були відображені в інвентаризаційному опису (виявлена нестача виробничих запасів), то цей факт необхідно відобразити в акті інвентаризаційної комісії.

Що стосується інвентаризаційних описів, то вони, на нашу думку, повинні оформлюватися з такими вимогами: чіткість, якої необхідно дотримуватися; відсутність незаповнених рядків і необумовлених виправлень; заповнення всіх передбачених реквізитів. На жаль, такі прості вимоги на деяких підприємствах не дотримуються. Це можна вважати недбалістю з боку членів інвентаризаційної комісії.

Етап 4. Прийняття рішень про відображення виниклих інвентаризаційних різниць. Інвентаризаційні різниці можуть бути відображені в обліку тільки після того, як інвентаризаційна комісія прийме щодо них відповідне рішення, а керівник підприємства це рішення затвердить. Інвентаризаційна комісія повинна прийняти рішення за такими питаннями:

- за якими виробничими запасами нестачу та надлишки можна відобразити як пересортування;

- чи є особа, винна в нестачі виробничих запасів, і якщо є, то яку суму нестачі (у тому числі й різниці по пересортуванню) з неї необхідно стягнути;

- в якій сумі слід оцінити виробничі запаси, виявлені в надлишках, і за якою вартістю необхідно їх відобразити в обліку.

Загальний порядок регулювання інвентаризаційних різниць включає в себе такі основні моменти:

- виявлені надлишки виробничих запасів підлягають оприбуткуванню з відображенням у складі доходів підприємства. Водночас необхідно встановити причини виникнення надлишків і винних у цьому осіб;

- нестача виробничих запасів у межах затверджених норм списується по рішенням керівника підприємства на витрати періоду;

- наднормативна нестача виробничих запасів, а також утрати від псування цінностей списуються на винних осіб. Сума до відшкодування розраховується відповідно до Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, затвердженого Постановою КМУ від 22.01.96 № 116 (зі змінами) [8];

- наднормативні втрати і нестачі виробничих запасів, якщо винні особи не встановлені чи у стягненні з винних осіб відмовлено судом, зараховуються на збитки підприємства.

- взаємне зарахування залишків і нестач унаслідок пересортування може бути допущене тільки за виробничими запасами однакового найменування і в тотожній кількості за умови, що залишки і нестачі утворилися за один і той самий перевіряємий період і в однієї і тієї ж перевіряємої особи.

- якщо за залику нестач надлишками у разі пересортування вартість виробничих запасів, виявлених у нестачі, більше вартості цінностей, виявлених у надлишках, різниця вартості повинна бути віднесена на винних осіб.

Етап 5. Відображення результатів інвентаризації в обліку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Процес проведення інвентаризації виробничих запасів є досить трудомістким, він пов'язаний з уважністю самого внутрішнього аудитора, членів комісії і матеріально відповідальних осіб під час перерахунку, зважування, перемірювання цінностей, таксування даних їх фактичної наявності.

Подальші перспективи досліджень варто спрямувати на: конкретизацію об'єктів внутрішнього аудиту та наукове обґрунтування методики перевірки наявності і руху виробничих запасів на підприємствах з урахуванням особливостей їх діяльності; визначення послідовності дій внутрішнього аудитора під час про-

ведення інвентаризації активів (у тому числі, виробничих запасів); закріплення у посадових інструкціях відповідальності членів інвентаризаційної комісії за формальне проведення інвентаризації та недбалість у відтворенні її результатів у документах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дондик Н.Я., Дондик Г.П. Судова бухгалтерія: [навч. посіб.] / Н.Я. Дондик, Г.П. Дондик. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 208 с.
2. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: [підручник] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2012. – 544 с.
3. Огійчук М.Ф. Аудит: організація і методика: [навч. посіб.] / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна; 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2012. – 664 с.
4. Смоляр Л. Г. Облік і аудит: [навч. посіб.] / Л.Г. Смоляр, Р.Ю. Овчарик, О.В. Кам'янська. – К.: Ліра, 2013. – 616 с.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
6. Ілляшенко О.В. Дослідження сутності інвентаризації як важливого методу обліку та внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств / О.В. Ілляшенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 45–52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1\(1\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1(1)_9).
7. Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 2.09.1014 № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
8. Порядок визначення розміру збитку від розкрадань, нестач, псування матеріальних цінностей: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 № 116 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/116-96-п>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.45:004.8:658.7:334.716

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

USING ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS FOR PREDICTION OF LOGISTICS COSTS OF ENGINEERING ENTERPRISES

Ковшик В.І.

аспірант кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто можливість застосування штучних нейронних мереж для прогнозування логістичних витрат на основі інформації про витрати попередніх періодів. Запропоновано використання тришарової мережі з навчанням за методом зворотного розповсюдження помилки. Визначено оптимальну конфігурацію такої нейронної мережі для використання із щомісячною інформацією щодо логістичних витрат машинобудівних підприємств.

Ключові слова: штучні нейронні мережі, логістичні витрати, логістика, управління витратами, прогноз, математичні моделі, машинобудівні підприємства.

В статье рассмотрена возможность применения искусственных нейронных сетей для прогнозирования логистических затрат на основе информации предыдущих периодов. Предложено использование трехслойной сети с обучением методом обратного распространения ошибки. Определена оптимальная конфигурация такой нейронной сети для использования с ежемесячной информацией о логистических затратах машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: искусственные нейронные сети, логистические расходы, логистика, управление затратами, прогноз, математические модели, машиностроительные предприятия.

The article deals with investigation of possibility of using artificial neural networks to predict the logistics costs. The forecasting based on the information of previous periods is considered. Author proposes to use a three-layer feedforward neural network with learning by backpropagation algorithm. An optimal configuration of the neural network for use on monthly logistics cost information is defined. Article emphasizes the urgency of the approach usage at the variety of machine-building enterprises.

Keywords: artificial neural networks, logistics costs, logistics, cost management, forecasting, mathematical models, engineering enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині підприємства машинобудування стикаються з великою кількістю проблем, що потребують ефективного та своєчасного рішення. Економічна криза та вплив різноманітних факторів міжнародного середовища, що швидко змінюється, ставлять перед керівництвом таких компаній завдання щодо модернізації підходів до управління всіма аспектами роботи підприємства. Управління логістичними витратами підприємства не є винятком.

Одним із перспективних шляхів удосконалення роботи у цій сфері є впровадження автоматизованих систем управління витратами. Важливим завданням при цьому є розробка, вдосконалення та адаптація підходів до автоматизованого прогнозування витрат, можливим варіантом реалізації якого є застосування штучних нейронних мереж.

Штучна нейронна мережа (ШНМ) – це математична модель, що найчастіше виконується у вигляді комп'ютерної програми. Вона має на меті створення імітації роботи мозку. ШНМ є

системою, яка навчається, що відкриває широкі можливості для її використання у багатьох практичних та наукових завданнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теорія та практика ШНМ бере свій початок з другої половини ХХ ст. і сьогодні переживає новий пік популярності через розповсюдженість комп'ютерних технологій, підвищення обчислювальних можливостей техніки та розвиток ідей удосконалення штучного інтелекту [1]. Перспективи використання ШНМ для прогнозування числових рядів, у тому числі в економіці, є темою великої кількості наукових робіт іноземних та вітчизняних дослідників, серед них: І.О. Калініна [2], О.І. Чумаченко, В.С. Горбатюк [3], Н.В. Кудрицька [4], Н.Я. Савка [5], Р. Карбоню, К. Лафрамбуаз, [6], І. Каастра [7], Б. Оанча, Ш.К. Чуйку [8], С.Ф. Кроун [9] та багато інших.

Так, І.О. Калініна [2] розглядає застосування ШНМ для прогнозування обсягів продажів порівняно з регресійним алгоритмом ARIMA та обґрунтовує переваги ШНМ у точності отриманих значень. О.І. Чумаченко та В.С. Горбатюк [3] досліджують власне алгоритм прогнозування за допомогою поєднання ШНМ та методу групового урахування аргументів.

Деякі роботи пов'язані з логістикою та управлінням ланцюгами постачання. Так, С.Ф. Кроун [9] розглядає можливість розробки нового підходу до прогнозування з використанням ШНМ у процесі управління товарно-матеріальними запасами. Н.В. Кудрицька [4] прогнозує обсяги перевезень залізничним транспортом, використовуючи готовий програмний продукт (реалізацію ШНМ). Р. Карбоню та ін. [6] застосовують машинне навчання для прогнозування попиту у ланцюзі постачання.

Таким чином, питання прогнозування певних показників, що змінюються у часі, є достатньо опрацьованим науковцями. Проте можливість використання ШНМ для прогнозування саме логістичних витрат у машинобудуванні є недостатньо вивченою, що й зумовлює актуальність обраної теми статті.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета роботи – адаптація алгоритму застосування ШНМ для прогнозування логістичних витрат та розробка методологічних рекомендацій щодо її застосування в роботі відповідних підрозділів машинобудівних підприємств. Для досягнення зазначеної мети необхідно: розглянути можливість застосування ШНМ для прогнозування витрат; обрати й адаптувати алгоритм навчання мережі для потреб управління логістичними витратами; експериментальним шляхом установити рекомендовану конфігурацію ШНМ із заданою точністю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сфері управління підприємством

ШНМ може ефективно виступати як інструмент прогнозування показників діяльності підприємства, у тому числі з урахуванням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [6, с. 1153]. Особливістю та основною перевагою ШНМ є можливість її навчання на основі попередніх результатів. Отримуючи дані на вхід, ШНМ може працювати у двох режимах: навчання, коли результат порівнюється з очікуваним значенням і мережа підлаштовується з кожною ітерацією, та використання вже навченої мережі. При цьому формування внутрішньої моделі даних відбувається без участі людини, що є перевагою над традиційними методами прогнозування [2, с. 133].

Крім того, перевагами ШНМ порівняно з іншими методами прогнозування є: більше можливих напрямів застосування через те, що ШНМ є непараметричною нелінійною моделлю; можливість використання тоді, коли кількість факторів впливу є суттєво більшою, ніж можливість побудови чіткої математичної моделі; простота автоматизації та використання в роботі відділів логістики; можливість інтеграції з комп'ютерною системою підприємства; виявлення складних і прихованих нелінійних зв'язків.

Для потреб управління логістичними витратами машинобудівних підприємств пропонується використати ШНМ, зображену схематично на рис. 1. Вона складається з трьох шарів нейронів, позначених на схемі буквами. $X = \{x_1, x_2, \dots, x_i\}$ – шар вхідних нейронів (англ. input), $H = \{h_1, h_2, \dots, h_j\}$ – прихований шар (англ. hidden), $O = \{o_1, o_2, \dots, o_k\}$ – шар виходу (англ. output). При цьому навчання мережі відбувається за допомогою методу зворотного поширення помилки (англ. backpropagation) у нейронній мережі прямого розповсюдження, що є одним із найбільш широко використовуваних підходів до побудови структури ШНМ.

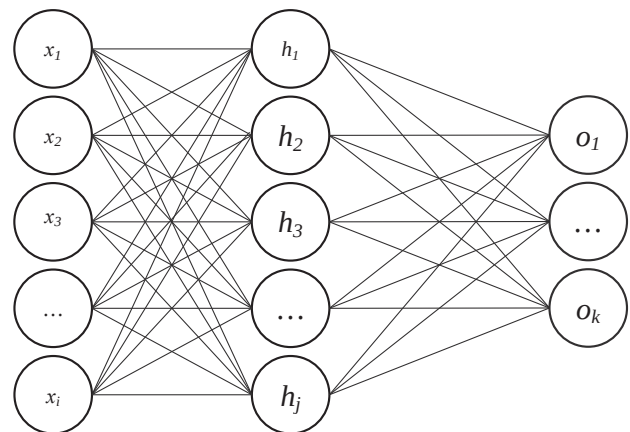


Рис. 1. Структура запропонованої тришарової ШНМ для використання

в управлінні логістичними витратами

Кількість нейронів вхідного шару i зазвичай відповідає кількості одиниць інформації, що мають бути враховані для класифікації, клас-

теризації, прийняття рішення чи прогнозування певної величини [10, с. 5]. У разі прогнозування витрат це кількість попередніх періодів, що враховується під час прогнозу. Інші фактори у цій моделі не враховуються, хоча це також є можливим різновидом використання ШНМ у прогнозуванні.

Кількість нейронів прихованого шару j визначається емпірично шляхом порівняння результативності ШНМ у кожному конкретному випадку залежно від вхідних даних та точності отриманого результату. Рекомендації щодо кількості нейронів прихованого шару суттєво відрізняються у різних наукових джерелах [7; 8; 10; 11]. Рекомендовані значення, що є відправною точкою використання на налаштування ШНМ, включають такі значення, як $j = 2i$; $j = 0,75i$; $j = (4i^2 + 3)/(i^2 - 8)$; $j = i + k + 1$; $j = \sqrt{ik}$ тощо.

Кількість нейронів шару виходу відповідає потребам застосування ШНМ у разі прогнозування $k = 1$.

Складники пропонованої мережі (нейрони) використовують як функції активації так звану сигмо їду, або логістичну функцію (1). Вона є неперервно диференційованою монотонною нелінійною функцією, що дає на виході значення $\sigma(n) \in (0;1)$

$$\sigma(n) = \frac{1}{1 + e^{-n}}, \quad (1)$$

де n – значення, що подається на вхід нейрона.

Можливим також є використання інших функцій активації. Проте функція (1) та її похідна є зручними для обчислення та автоматизації. Крім того, доведено, що сигмоїдні нейрони є найменш схильними до накопичення помилок за умови наявності систематичної помилки на вході нейронної мережі [12, с. 419].

З урахуванням вищезазначеного встановимо додаткові особливості запропонованої ШНМ та її конфігурацію, прийняті у цьому дослідженні:

1) ШНМ має три шари, серед яких один – прихований;

2) функцію активації мають нейрони прихованого шару та шару виходу;

3) числові вхідні значення та цільові показники x попередньо нормалізуються до величин $x' \in [0;1]$ за формулою:

$$x' = \frac{x - \min x}{\max x - \min x}; \quad (2)$$

4) додатковий коефіцієнт зміщення (англ. bias) є окремим для кожного нейрону прихованого шару та шару виходу, початкове значення $b = 1$;

5) кожен нейрон одного шару пов'язаний із кожним нейроном наступного;

6) для навчання ШНМ використовується метод зворотного поширення помилки (англ. backpropagation) [7, с. 217; 8, с. 1406];

7) початкова вага зв'язку між нейронами встановлюється випадковим дійсним числом $w \in [-0,5; 0,5]$, що відповідає потребі мати почат-

ковий набір ваг, середнє арифметичне якого буде наближуватися до 0 [13, с. 22];

8) коефіцієнт швидкості навчання (англ. learning rate) приймається однаковим та незмінним для всієї штучної нейронної мережі.

Навчання та застосування вже навченої мережі включають розрахунок значень вихідних нейронів. Спочатку розраховується чисте вхідне значення для кожного прихованого нейрону $neth_j$ за формулою (3). Воно, своєю чергою, є аргументом функції активації (1) при обчисленні чистого вхідного значення для нейрону виходу $neto_k$ за формулою (4).

$$neth_j = b_j + \sum_i x_i w_{ij}, \quad (3)$$

де b_j – коефіцієнт зміщення нейрону h_j прихованого шару;

w_{ij} – вага зв'язку між нейронами x_i та h_j .

$$neto_k = b_k + \sum_j \sigma(neth_j) w_{jk} \quad (4)$$

де b_k – коефіцієнт зміщення нейрону o_k шару виходу;

w_{jk} – вага зв'язку між нейронами h_j та o_k .

Таким чином, результатом роботи алгоритму нейронної мережі, що виводиться нейроном o_k , є значення $\sigma(neto_k)$, формула (5).

$$\begin{aligned} o_k &= \sigma(neto_k) = \sigma(b_k + \sum_j \sigma(neth_j) w_{jk}) = \\ &= \sigma(b_k + \sum_j (\sigma(b_j + \sum_i x_i w_{ij}) w_{jk})) \end{aligned} \quad (5)$$

Процес навчання штучної нейронної мережі полягає в повторюваному розрахунку результату алгоритму на низці прикладів зі заздалегідь визначеними цільовими значеннями виходу $T = \{t_1, t_2, \dots, t_k\}$ та корекції ваг зв'язків між нейронами шляхом зворотного поширення помилки. Розглянемо цей алгоритм детальніше. На першому кроці відбувається визначення значення помилки E за формулою (6), яка дає змогу оцінити ступінь відповідності фактичних результатів цільовим значенням [13, с. 11; 14, с. 156].

$$E = \frac{1}{2} \sum_k (t_k - o_k)^2 \quad (6)$$

Наступник крок – розрахунок часткової похідної $\frac{\partial E}{\partial w_{jk}}$, що визначає ступінь впливу зміни ваги зв'язку w_{jk} між нейронами прихованого шару та шару виходу на зміну відхилення від цільових показників. Розрахунок ведеться за допомогою ланцюгового правила диференціювання складної функції за формулою (7).

$$\frac{\partial E}{\partial w_{jk}} = \frac{\partial E}{\partial o_k} \times \frac{\partial o_k}{\partial neto_k} \times \frac{\partial neto_k}{\partial w_{jk}} \quad (7)$$

Похідна $\frac{\partial E}{\partial o_k}$ є похідною функції (6) і, відповідно, розраховується так:

$$\frac{\partial E}{\partial o_k} = 2 \times \frac{1}{2} (t_k - o_k) \times (-1) + 0 = o_k - t_k \quad (8)$$

Похідна $\frac{\partial o_k}{\partial neto_k}$ є похідною логістичної функції (1):

$$\frac{\partial o_k}{\partial neto_k} = o_k (1 - o_k) \quad (9)$$

Своєю чергою, наступна частина формули (7) $\frac{\partial \text{neto}_k}{\partial w_{jk}}$ є похідною функції (4) і розраховується так:

$$\frac{\partial \text{neto}_k}{\partial w_{jk}} = 1 \times h_j w_{jk}^{(1-1)} + 0 = h_j \quad (10)$$

Отже, величина зміни ваги зв'язку w_{jk} між нейронами h_j та o_k на поточному кроці навчання штучної нейронної мережі розраховується за формулою (11). При цьому вага зв'язку на наступній ітерації обчислюється шляхом віднімання отриманого значення, помноженого на швидкість навчання від поточного значення ваги обраного зв'язку, формула (12).

$$\frac{\partial E}{\partial w_{jk}} = (o_k - t_k) o_k (1 - o_k) h_j \quad (11)$$

$$w'_{jk} = w_{jk} - \eta \frac{\partial E}{\partial w_{jk}}, \quad (12)$$

де w'_{jk} – вага зв'язку для наступної ітерації;
 η – коефіцієнт швидкості навчання.

Розрахунок оновлення значення коефіцієнту зміщення b_k відбувається аналогічним чином за винятком того, що третій компонент формули (7) дорівнює 1 як похідна числової константи:

$$\frac{\partial E}{\partial b_k} = (o_k - t_k) o_k (1 - o_k) \quad (13)$$

$$b'_k = b_k - \eta \frac{\partial E}{\partial b_k} \quad (14)$$

Наступна частина алгоритму навчання ШНМ – оновлення ваг w_{ij} зв'язків між нейронами шару входу (x_i) та прихованого шару (h_j). Розрахунок відбувається також за допомогою ланцюгового правила за формулою (15):

$$\frac{\partial E}{\partial w_{ij}} = \frac{\partial E}{\partial h_j} \times \frac{\partial h_j}{\partial \text{net}h_j} \times \frac{\partial \text{net}h_j}{\partial w_{ij}} \quad (15)$$

Оскільки результат обчислення функції активації прихованого нейрону h_j впливає на всі нейрони o_k шару виходу, а отже, і на результат обчислення значення E , то потрібно врахувати цей вплив під час розрахунку $\frac{\partial E}{\partial h_j}$. Ураховуючи вищевикладене та вже розглянуті похідні (8, 9, 10) аналогічних функцій, виразимо перший множник добутку (15) так (16):

$$\begin{aligned} \frac{\partial E}{\partial h_j} &= \sum_k \frac{\partial E_{o_k}}{\partial h_j} = \sum_k \left(\frac{\partial E}{\partial o_k} \times \frac{\partial o_k}{\partial \text{neto}_k} \times \frac{\partial \text{neto}_k}{\partial h_j} \right) = \\ &= \sum_k (o_k - t_k) o_k (1 - o_k) w_{jk} \end{aligned} \quad (16)$$

Варто зазначити, що значення w_{jk} у формулі (16) береться до оновлення його на попередньому кроці. Заміна ваг зв'язків w на w' відбувається наприкінці ітерації навчання ШНМ.

У результаті аналітично до попереднього кроку маємо такі вирази:

$$\frac{\partial E}{\partial w_{ij}} = \left[\sum_k (o_k - t_k) o_k (1 - o_k) w_{jk} \right] h_j (1 - h_j) x_i \quad (17)$$

$$w'_{ij} = w_{ij} - \eta \frac{\partial E}{\partial w_{ij}} \quad (18)$$

Визначення ступеню корегування значення коефіцієнта зміщення $\frac{\partial E}{\partial b_j}$ та нової його вели-

чини b'_j відбувається за аналогічною процедурою виходячи з логічних побудов, наведених раніше:

$$\frac{\partial E}{\partial b_j} = \left[\sum_k (o_k - t_k) o_k (1 - o_k) w_{jk} \right] h_j (1 - h_j) \quad (19)$$

$$b'_j = b_j - \eta \frac{\partial E}{\partial b_j} \quad (20)$$

Навчання ШНМ є ітераційним процесом. Воно відбувається з використанням заздалегідь підготовленого набору даних, що циклічно подаються на входи мережі, та відповідних цільових значень. Важливою характеристикою є кількість циклів (т. зв. епох): навчання відбувається або певну їх кількість, або ж до досягнення певного значення E .

Як фактичні дані для аналізу будуть використані дані щомісячних логістичних витрат машинобудівного підприємства за 2010–2016 рр. Попередньо всі 74 значення були нормалізовані за допомогою функції (2).

Навчання ШНМ для прогнозування змін величин у часі полягає у послідовному вводити в мережу ряду значень $\{x_n, x_{n+1}, \dots, x_{n+i}\}$ для всіх n , для яких виконується нерівність $1 < n < (N - i)$. При цьому цільовим значенням t_1 нейрону виходу o_1 є значення x_{n+i+1} , тобто наступне число у числовому ряді.

Основними параметрами, що впливають на роботу ШНМ визначеної конфігурації, є такі складники: кількість нейронів входу i ; коефіцієнт швидкості навчання, η ; кількість нейронів прихованого шару, j . При цьому максимальна кількість ітерацій приймається за 5 000 із зупинкою навчання у разі виконання умови, що максимальна помилка за результатами, яка обчислюється в процесі навчання за формулою (14), становить $E \leq 0,01$.

Як вибірку для тестування роботи мережі використано ряд із 20 значень (27% від загальної множини). Ці значення участі в навчанні ШНМ не беруть. Як характеристику якості навчання в даному дослідженні використано середньоквадратичну помилку (англ. mean squared error, MSE).

Передусім розглянемо зміну точності ШНМ від розміру вхідного шару. Для передбачення рядів розміру, що за гіпотезою мають певні закономірності, використовується різна кількість вхідних нейронів. Так, у роботі [6] використано $i = 5$ під час прогнозування попиту в ланцюзі постачання на основі щомісячних даних. Інші автори використовують 20 [8], 13 [9] нейронів тощо. Виходячи з припущення, що закономірність зміни логістичних витрат відповідає річному циклу, розглянемо значення i : 6, 8, 10, 12.

Мета порівняння – знаходження варіанту конфігурації, що дає змогу із заданою точністю визначити необхідні значення логістичних витрат.

Результати порівняння різних конфігурацій вхідного шару мережі наведено в табл. 1. Значне підвищення точності спостеріга-

ється у разі використання 12 нейронів: MSE на тестовій множині дорівнює 0,0146 за інших базових значень та кількості прихованих нейронів 6 (за формулою $j = i + k + 1$, рядок № 17 табл. 1). Для підвищення точності роботи ШНМ ввід масиву даних для навчання виконано в довільному порядку перед кожною ітерацією [13, с. 16]. Це дає змогу підвищити швидкість та ефективність навчання нейронної мережі шляхом збільшення варіативності даних на вході.

Порівнюємо також інші можливі варіанти кількості нейронів прихованого шару: $j = 0,75i$ $j = \sqrt{ik}$ та варіант $j = \frac{(4i^2 + 3)}{(i^2 - 8)}$, який наведено як найбільш оптимальний у висновку дослідженні [11, с. 9] можливих способів розрахунку j . При цьому важливим є визначення оптимального коефіцієнту η . Як уже зазначалося, він приймається фіксованим для кожного процесу навчання ШНМ, а його початкове значення корегується до оптимального шляхом послідовних незначних змін ($\pm 0,2$) між тестами. Тести з показником $j = i + k + 1$, які проводилися в першу чергу,

показали, що найбільш оптимальним варіантом коефіцієнту є $\eta = 1,1$, який і був прийнятий за початковий в інших тестах.

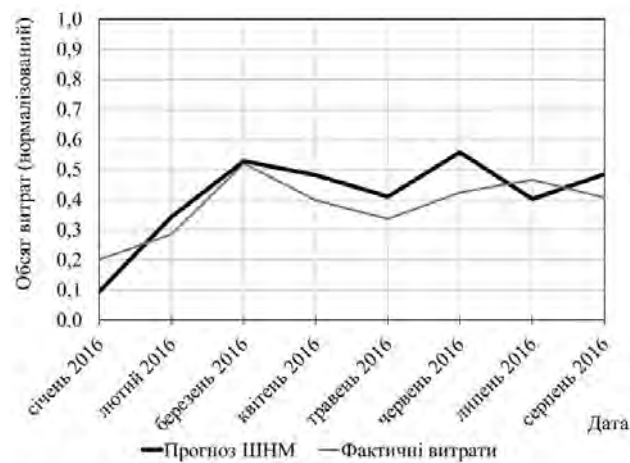


Рис. 2. Результати прогнозування логістичних витрат машинобудівного підприємства за допомогою ШНМ із рекомендованими параметрами

Таблиця 1

Результати навчання ШНМ за умови зміни ключових параметрів

№	Кількість вхідних нейронів, k	Формула кількості нейронів прихованого шару	Кількість нейронів прихованого шару, j	Коефіцієнт швидкості навчання	Результати навчання (середньоквадратична помилка, MSE)			Середнє арифметичне MSE	Середня кількість ітерацій (округлено)
					Тест 1	Тест 2	Тест 3		
1	6	$j = i + k + 1$	8	0,5	0,0279	0,0431	0,0260	0,0323	5000
2	8		10	0,5	0,0436	0,0518	0,0367	0,0440	4883
3	10		12	0,5	0,0554	0,0439	0,0441	0,0478	4081
4	12	$j = \sqrt{ik}$	3	1,3	0,0085	0,0380	0,0171	0,0212	932
5				1,1	0,0128	0,0143	0,0090	0,0120	1050
6				0,9	0,0170	0,0121	0,0205	0,0165	1653
7				0,7	0,0145	0,0234	0,0126	0,0168	2649
8		$j = \frac{(4i^2 + 3)}{(i^2 - 8)}$	4	1,1	0,0123	0,0197	0,0249	0,0189	1507
9				0,9	0,0288	0,0279	0,0191	0,0252	2150
10				1,3	0,0161	0,0147	0,0088	0,0132	993
11				1,5	0,0131	0,0170	0,0099	0,0133	1045
12				1,7	0,0169	0,0246	0,0075	0,0163	753
13				0,7	0,0138	0,0189	0,0197	0,0175	2375
14		$j = 0,75i$	9	1,1	0,0124	0,0103	0,0086	0,0104	1127
15				0,9	0,0225	0,0205	0,0175	0,0202	1850
16				1,3	0,0131	0,0157	0,0141	0,0143	938
17	12	$j = i + k + 1$	14	0,5	0,0109	0,0187	0,0143	0,0146	2090
18				0,7	0,0146	0,0146	0,0172	0,0155	1754
19				0,9	0,0102	0,0086	0,0084	0,0091	1251
20				1,1	0,0069	0,0081	0,0086	0,0079	1005
21				1,3	0,0101	0,0159	0,0103	0,0121	943

За результатами проведених тестів алгоритму визначено найточніший варіант конфігурації: $i = 12$; $j = 14$; $k = 1$; $\eta = 1,1$, із середнім значенням $MSE = 0,0079$ після в середньому 1005 ітерацій. Графік, що ілюструє результати прогнозування логістичних витрат машинобудівного підприємства за допомогою ШНМ з рекомендованими параметрами, наведено на рис. 2.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У статті було досліджено можливість адаптації алгоритму навчання та використання ШНМ для прогнозування логістичних витрат машинобудівних підприємств. Пропонується використання мережі з одним прихованим шаром, яка може бути охарактеризована такою конфігурацією: $i = 12$; $j = 14$; $k = 1$; $\eta = 1,1$. За допомогою використання масиву даних щодо щомісячних логіс-

тичних витрат машинобудівного підприємства визначено, що за ~ 1000 ітерацій навчання така мережа досягає заданої точності $MSE \leq 0,01$ при тестах на підмножині, що не входила до навчального набору даних. Перевагою запропонованого підходу є висока точність та можливість самостійного навчання системи з використанням рекомендованої ШНМ у разі її інтеграції в інформаційну систему управління підприємством. Реалізація запропонованої ШНМ може бути впроваджена у вигляді комп'ютерної програми чи модуля до наявної системи на широкому діапазоні машинобудівних підприємств.

Подальші дослідження у цій сфері можуть бути пов'язані із визначенням можливості додавання до вхідної інформації ШНМ не тільки послідовного ряду чисел, що відповідають витратам, але й відповідних значень різноманітних факторів, що впливають на ці витрати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Schmidhuber J. Deep learning in neural networks: An overview / J. Schmidhuber // *Neural Networks*. – 2015. – vol. 61. – P. 85–117.
2. Калініна І.О. Дослідження нейромережевих методів у задачах прогнозування / І.О. Калініна // *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Комп'ютерні технології»*. – 2009. – № 106, Вип. 93. – С. 132–138.
3. Чумаченко Е.И. Алгоритм решения задачи прогнозирования / Е.И. Чумаченко, В.С. Горбатюк // *Штучний інтелект*. – 2012.
4. Кудрицька Н.В. Прогнозування розвитку транспортно-дорожнього комплексу України за допомогою нейронних мереж / Н.В. Кудрицька // *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем*. – 2014. – № 19. – С. 198–207.
5. Савка Н.Я. Застосування штучних нейронних мереж з радіально-базисними функціями для розв'язування задач прогнозування / Н.Я. Савка // *Коммунальное хозяйство городов*. – 2011. – № 97. – С. 349–353.
6. Carbonneau R. Application of machine learning techniques for supply chain demand forecasting / R. Carbonneau, K. Laframboise, R. Vahidov // *European Journal of Operational Research*. – 2008. – Vol. 184. – № 3. – P. 1140–1154.
7. Kaastra I. Designing a neural network for forecasting financial and economic time series / I. Kaastra, M. Boyd // *Neurocomputing*. – 1996. – Vol. 10. – № 3. – P. 215–236.
8. Oancea B. Time series forecasting using neural networks / B. Oancea, Ş. C. Ciucu // *Proceedings of the CKS 2013 International Conference*. – 2014.
9. Crone S.F. Artificial neural networks for time series prediction-A novel approach to inventory management using asymmetric cost functions. / S.F. Crone. // *IC-AI*. – 2003. – P. 193–199.
10. Heaton J. Programming Neural Networks with Encog3 in Java / J. Heaton. – St. Louis, MO, USA: Heaton Research, Inc., 2011. – 242 p.
11. Sheela K.G. Review on methods to fix number of hidden neurons in neural networks / K.G. Sheela, S.N. Deepa // *Mathematical Problems in Engineering*. – 2013.
12. Sirisaengtaksin O. Sigmoid neurons are the safest against additive errors / O. Sirisaengtaksin, V. Kreinovich, H.T. Nguyen. – 1995.
13. LeCun Y.A. Efficient backprop / Y.A. LeCun, L. Bottou, G.B. Orr, K.-R. Müller // *Neural networks: Tricks of the trade*. – Springer, 2012. – P. 9–48.
14. Rojas R. Neural Networks: A Systematic Introduction / R. Rojas. – Springer Science & Business Media, 2013. – 511 p.

СУЧАСНІ МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT

Левчук К.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри охорони праці
та безпеки життєдіяльності,

Дніпродзержинський державний технічний університет

Галаганов В.О.

студент,

Дніпродзержинський державний технічний університет

У статті розглянуто основні напрями розвитку інформаційних технологій у менеджменті. Проаналізовано математичні методи та моделі, які застосовуються під час прийняття управлінських рішень. Установлено переваги та недоліки окремих економіко-математичних та економетричних методів та моделей. Досліджено фактори, що впливають на зміщення оцінки параметрів економіко-математичних моделей, і надано рекомендації стосовно нівелювання або мінімізації їхнього впливу.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, економетрична модель, кореляційно-регресійний аналіз, економічне прогнозування, параметричне зміщення, об'єктивне оцінювання, мультиколінеарність, гетероскедастичність.

В статье рассмотрены основные направления развития информационных технологий в менеджменте. Проанализированы математические методы и модели, используемые при принятии управленческих решений. Установлены преимущества и недостатки отдельных экономико-математических и эконометрических методов и моделей. Исследованы факторы, влияющие на смещение оценки параметров экономико-математических моделей, и даны рекомендации по нивелированию или минимизации их влияния.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, эконометрическая модель, корреляционно-регрессионный анализ, экономическое прогнозирование, параметрическое смещение, объективная оценка, мультиколлинеарность, гетероскедастичность.

The article shows basic directions of development of information technologies in management. Analyzed mathematical methods and models used in decision making. Established pros and cons of certain economic-mathematical and econometric methods and models. Researched factors influencing the shift of evaluation parameters mathematical economic models and provided recommendations for leveling or minimize their impact.

Keywords: mathematic economic modeling, econometric model, correlation and regression analysis, economic forecasting, parametric bias, objective assessment, multicollinearity, heteroscedasticity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Менеджмент як система управління економічними процесами є необхідним складником повноцінного розвитку підприємства. Та для прийняття ефективних управлінських рішень необхідно заздалегідь знати, як заплановані трансформації вплинуть на економічне та фінансове становище суб'єкта господарювання, на тенденції його розвитку у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Ключем для вирішення даного питання слугує економіко-математичний та економетричний інструментарій, який дає можливість проана-

лізувати процеси і фактори, які впливають на підприємство, провести ретроспективне і перспективне прогнозування. Під час проведення економіко-математичного моделювання та прогнозування необхідно визначити структурні елементи, які впливають на точність проведених розрахунків, і створити умови для їх нівелювання або мінімізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дане питання викликає інтерес як у наукових колах, так і серед менеджерів, які займаються управлінням підприємством або його структурними підрозділами. Питан-



Рис. 1. Класифікація економетричних методів

ням економетричного моделювання займалися такі дослідники, як С. Хайманс та В. Грін [1; 2]. Серед вітчизняних учених слід виділити роботи О.Л. Лещинського та В.В. Рязанцевої [4].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної статті є дослідження провідних економіко-математичних та економетричних методів та моделей, визначення їхнього впливу на ефективність прийняття управлінських рішень, установлення основних факторів, які впливають на зміщення параметрів оцінок економетричної моделі і знижують ефективність її використання, надання рекомендацій щодо нівелювання або мінімізації впливу даних факторів на економіко-математичну модель.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для більш об'єктивного дослідження даного питання необхідно визначити сутність категорій «економіко-математична модель» та «економетрична модель», установити основи класифікації даних комплексних категорій та дослідити фактори, що впливають на зміщення даних моделей.

Згідно з визначенням сучасної наукової термінології, економіко-математична модель (ЕММ) – це математичний опис економічного об'єкта або процесу з метою їх дослідження та управління ними; математичний запис розв'язуваної економічної задачі [6, с. 37].

Економетрична модель – це статистична модель, яка є засобом прогнозування значень визначених змінних, які називаються ендогенними мінними, або регресантами.

Дослідження економіко-математичних та економетричних моделей проводиться шляхом використання специфічного математичного інструментарію, який має назву «економетричні методи». Як комплексна економічна категорія економетричні методи являють собою неекспериментальні методи оцінювання і полягають у спільному застосуванні математичного, статистичного та економічного інструментарію до аналізу емпіричних даних для оцінки ефекту програми.

Економетричні методи розмежовуються залежно від умов їх використання і мають таку класифікацію (рис. 1).

Кореляційно-регресійний аналіз є провідним економетричним методом у менеджменті. Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність резуль-

тативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку. Правильне застосування кореляційних методів дає змогу зрозуміти глибинну сутність процесів взаємозв'язків. Кореляційні зв'язки виявляються не в кожному окремому випадку, а в середньому для багатьох випадків. У цих зв'язках між причиною і наслідком немає повної відповідності, а спостерігається лише певне співвідношення. Кореляційно-регресійний аналіз складається з таких етапів:

- попередній (априорний) аналіз;
- збирання інформації та її первинна обробка;
- побудова моделі (рівняння регресії);
- оцінка й аналіз моделі [1, с. 326].

Використання методу кореляційно-регресійного аналізу дає змогу вирішити такі основні завдання:

1) встановити характер і тісноту зв'язку між досліджуваними явищами;

2) визначити і кількісно виміряти ступінь впливу окремих факторів і їх комплексу на рівень досліджуваного явища;

3) на підставі фактичних даних моделі залежності економічних показників від різних факторів розраховувати кількісні зміни аналізованого явища під час прогнозування показників і створити основу для об'єктивного прийняття ефективних рішень щодо управління підприємством [8, с. 107].

Кореляційно-регресійний аналіз ґрунтується на побудові кореляційного поля та лінійних моделей, на основі яких проводиться прогнозування економічних процесів та приймаються рішення.

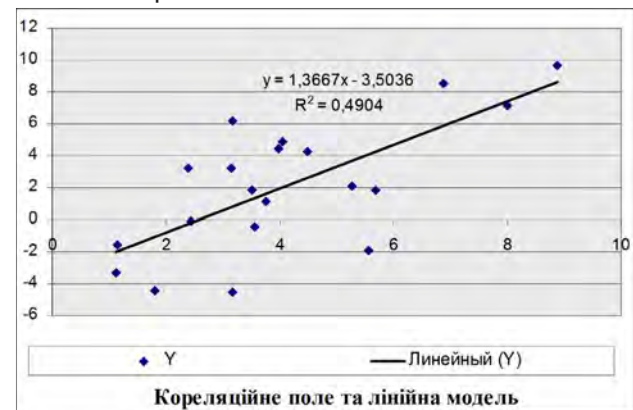


Рис. 2. Кореляційне поле та лінійна моделі на прикладі доходів та споживання домогосподарства

Необхідно чітко розрізняти відмінність між кореляційною та функціональною залежністю статистичних показників, адже неправильний вибір специфікації моделі призведе до некоректних розрахунків і, як наслідок, неправильних трансформацій.

У разі функціонального зв'язку зміна однієї ознаки чи показника на певну величину викликає за собою зміни другої ознаки чи показника на чітко визначену величину. Такого роду залежність в її чистому вигляді зустрічається в математиці, фізиці, хімії. За кореляційної залежності будь-кому значенню однієї змінної величини може відповідати декілька чи навіть безліч різноманітних, тобто варіюючих, значень іншої змінної величини.

Головна відмінність кореляційної залежності від функціональної полягає в тому, що функціональний зв'язок має місце в кожному окремому випадку спостереження, а кореляційний – проявляється так само лише в середньому або в цілому для всієї даної сукупності спостережень і є неточним щодо окремих спостережень [7, с. 78].

Необхідно зазначити, що на об'єктивність тієї чи іншої економетричної моделі впливає низка факторів, найбільш суттєвими з яких є такі:

- уведення в модель не всіх пояснюючих змінних;
- неправильний вибір функціональної форми моделі;
- агрегування змінних;
- помилки вимірювань;
- обмеженість статистичних даних.

Окрім кореляційно-регресійного аналізу в менеджменті використовується аналіз часових рядів, який являє собою сукупність математико-статистичних методів аналізу, призначених для структури часових рядів і для їх прогнозування.

Виділяють дві основні мети аналізу часових рядів: визначення природи ряду і прогнозування майбутніх значень часового ряду по теперішнім і минулим значенням. Дані цілі вимагають, щоб модель ряду була ідентифікована і формально описана. Як тільки модель визначена, з її допомогою можна інтерпретувати представлені дані. Незважаючи на об'єктивність розуміння і справедливості теорії, низку статистичних даних можна екстраполювати на основі знайденої моделі, тобто передбачити його майбутні значення.

Часові ряди досліджуються з різними цілями. В одному ряді випадків буває достатньо отримати опис характерних особливостей ряду, а в іншому ряді випадків потрібно не тільки передбачати майбутні значення часового ряду, а й управляти його поведінкою. Метод аналізу часового ряду визначається, з одного боку, цілями аналізу, а з іншого – ймовірністю природою формування його значень.

Найпоширеніші методи аналізу часових рядів:

- спектральний аналіз – дає змогу знаходити періодичні складники часового ряду;

- кореляційний аналіз – дає змогу знаходити суттєві періодичні залежності і відповідні їм затримки (лаги) як усередині одного ряду (автокореляція), так і між кількома рядами (кроскореляція);

- моделі авторегресії і ковзного середнього – моделі, орієнтовані на опис процесів, що виявляють однорідні коливання, порушені випадковими впливами. Дають змогу передбачати майбутні значення ряду;

- багатоканальні моделі авторегресії і ковзного середнього – моделі застосовуються ТОДІ, коли є кілька корельованих між собою часових рядів. У них є коливання, порушені однією причиною. Дають змогу передбачати майбутні значення ряду;

- сезонна модель Бокса-Дженкінса – застосовується, коли часовий ряд містить явно виражений лінійний тренд і сезонні складники. Дає змогу передбачати майбутні значення ряду. Модель була запропонована у зв'язку з аналізом авіаперевезень;

- прогноз експоненціально зваженим ковзним середнім – найпростіша модель прогнозування часового ряду. Застосовується в багатьох випадках, у тому числі охоплює модель ціноутворення на основі випадкових коливань [3, с. 146].

Важливим елементом аналізу часового ряду є прогнозування його майбутніх (екстраполяція) або відновлення пропущених (інтерполяція) значень і визначення точності цього прогнозу на базі підібраної моделі. Точно підібрати математичну модель вдається не для всякого часового ряду. Нерідко буває й так, що для опису підходять відразу декілька моделей. Неоднозначність вибору моделі може спостерігатися як на етапі виділення детермінованого компонента ряду, так і під час вибору структури ряду залишків, тому досить часто розробляють декілька прогнозів, зроблених за допомогою різних моделей.

Панельний економетричний аналіз є підрозділом економетрики, що досліджує й аналізує панельні дані, які представляють собою простежені в часі просторові мікроекономічні вибірки, тобто ті, що складаються зі спостережень одних і тих же економічних одиниць, які здійснюються в послідовні періоди часу.

Панельні дані нараховують три виміри: ознаки, об'єкти, час. Їхнє використання дає низку істотних переваг під час оцінки параметрів регресійних залежностей, оскільки вони дають змогу проводити як аналіз часових рядів, так і аналіз просторових вибірок. За допомогою подібних даних вивчають бідність, безробіття, злочинність, а також оцінюють результативність державних програм у сфері соціальної політики в макроекономіці та аналізують ефективність прийняття управлінських рішень на рівні підприємства.

Кожен із вищевказаних методів дає змогу проаналізувати статистичні дані та на їх основі провести перспективне та ретроспективне про-



Рис. 3. Фактори, що негативно впливають на економетричну модель

гнозування. Але необхідно зазначити, що на кожний із даних методів аналізу впливає цілий спектр факторів, які знижують ефективність використання даних методів у менеджменті. Перелік основних факторів негативного впливу на економетричну модель ілюструє рис. 3.

Автокореляція – статистичний взаємозв'язок між послідовностями величин одного ряду, взятими зі зсувом для випадкового процесу, зі зрушенням за часом. Наявність автокореляції випадкових помилок регресійної моделі призводить до погіршення якості МНК-оцінок параметрів регресії, а також до завищення тестових статистик, за якими перевіряється якість моделі (тобто створюється штучне поліпшення якості моделі щодо її дійсного рівня точності). Отже, тестування автокореляції випадкових помилок є необхідною процедурою побудови регресійної моделі. Коефіцієнти автокореляції також мають самостійне важливе значення для моделей часових рядів ARMA.

Основними причинами автокореляції є:

- неправильний вибір форми регресійної залежності;
- неврахування в моделі одного або декількох важливих факторів;
- циклічність значень економічних змінних у разі побудови моделі за тимчасовими даними.

Автокореляція може привести до помилкового висновку про несуттєвий вплив досліджуваного фактора на результуючий регресант Y , тоді як насправді вплив фактора на Y є суттєвим.

Для визначення присутності автокореляції в регресійному рівнянні використовують спеціальний коефіцієнт автокореляції, який описується такою формулою:

$$r_1 = \frac{\sum_{t=2}^n (y_t - \bar{y}_1) * (y_{t-1} - \bar{y}_2)}{\sqrt{\sum_{t=2}^n (y_t - \bar{y}_1)^2 * \sum_{t=2}^n (y_{t-1} - \bar{y}_2)^2}}$$

Для визначення наявності автокореляції в економетричній моделі використовують експоненціальний коефіцієнт Дарбіна-Уотсона, який виглядає так:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^n (e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n e_t^2}$$

Значення d-статистики порівнюється з критичними значеннями d_1 і d_2 . При цьому можуть виникнути такі ситуації:

- якщо $d_2 < d < (4-d_2)$, то залишки визнаються некорельованими;
- якщо $0 < d < d_1$, то є позитивна автокореляція;
- якщо $(4-d_1) < d < 4$, то існує негативна автокореляція;

– якщо $d_1 < d < d_2$ або $(4-d_2) < d < (4-d_1)$, то це вказує на невизначеність ситуації [4, с. 49].

На основі отриманих показників можна зробити висновки про наявність автокореляції та застосувати математичний інструментарій для мінімізації її впливу на економетричну модель і підвищення ефективності прийнятих рішень.

Не менш важливим залишається питання виявлення гетероскедастичності в економетричній моделі. Гетероскедастичність – це явище, за якого дисперсія залишків є величиною змінною. Якщо дисперсія залишків – величина постійна, то має місце гомоскедастичність. Якщо існує гетероскедастичність залишків, то це спричинюється до того, що оцінки параметрів моделі МНК будуть незміщеними, обґрунтованими, але неефективними. При цьому формулу для стандартної помилки оцінки застосувати не можна. Наявність гетероскедастичності призводить до таких наслідків:

- оцінки коефіцієнтів регресії моделі будуть незміщеними і лінійними;
- оцінки не будуть ефективними (тобто вони не матимуть найменшої дисперсії порівняно з іншими оцінками невідомого параметра). Оцінки не будуть навіть асимптотично ефективними. Збільшення дисперсії оцінок знижує ймовірність отримання максимально точних оцінок;
- дисперсії оцінок параметрів регресії будуть зміщеними;
- висновки, отримані на підставі відповідних t - і F -статистик, а також інтервальні оцінки будуть ненадійними. Це може призвести до визнання статистично незначущих параметрів регресії статистично значущими;
- зростання довірчих інтервалів.

Для нівелювання впливу гетероскедастичності та нормалізації розподілу дисперсії залишків необхідно використати такі методи:

1. Якщо виявлено гетероскедастичність, а дисперсії невідомі, необхідно трансформувати початкову модель для усунення гетероскедастичності.
2. Якщо відомі σ^2_u , то невідомі параметри регресійної моделі розраховуються за МНК.
3. Якщо невідомі σ^2_u , але відомий вигляд залежності між σ^2_u та однією із незалежних змінних x_i , то параметри регресійної моделі розраховуються за УМНК [5, с. 237].

Особливої уваги заслуговує таке явище, як мультиколінеарність. Мультиколінеарність виникає тоді, коли більше ніж два фактори зв'язані між собою лінійною залежністю, тобто має місце

вплив факторів один на одного. Наявність мультиколінеарності буде означати, що деякі фактори завжди будуть діяти взаємозалежно. Іншими словами, коефіцієнт кореляції між цими двома факторами близький або дорівнює 1.

Незважаючи на те що МНК-оцінки за мультиколінеарності є повністю BLUE-оцінками, вона має достатньо негативні практичні наслідки для моделювання.

Першим практичним наслідком мультиколінеарності є велика дисперсія і коваріація оцінок параметрів, обчислених за методом найменших квадратів.

Другим практичним наслідком мультиколінеарності є збільшення інтервалу довіри. Оскільки збільшення коефіцієнту кореляції призводить до збільшення значень середньоквадратичних відхилень параметрів, то збільшується й інтервал довіри до них.

Третім практичним наслідком мультиколінеарності є незначущість *t*-статистики [2].

До основних засобів вилучення мультиколінеарності з економетричної моделі належать такі:

1. Використання первинної інформації інколи дає змогу уникнути проблеми мультиколінеарності. Для цього виявляється кількісна міра зв'язку між параметрами, відповідно замінюються фактори й отримується модель з кількістю факторів ($p-1$), де p – попередня кількість факторів.

2. Метод зведення інформації, що передбачає об'єднання міжгалузевої та динамічної інформації. Цей метод був запропонований Джеймсом Тобіном.

3. Вилучення змінної (змінних) і помилка специфікації. Якщо ми маємо мультиколінеарність, то просто можемо вилучити одну з незалежних змінних. Але вилучення змінної з моделі може призвести до помилки специфікації, що виникає через некоректне визначення моделі, що використовується в аналізі. Тоді оцінки будуть зміщені і не будуть BLUE-оцінками.

4. Перетворення змінних.

5. Збільшення спостережень може пом'якшити мультиколінеарність, якщо вибірка була невелика.

6. Розв'язанню проблеми усунення мультиколінеарності факторів може допомогти і перехід до рівняння приведеної формули. Із цією метою в рівняння регресії підставляють фактор, що розглядається, виражений з іншого рівняння [9, с. 54].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сьогоднішній економіко-математичний інструментарій є необхідним елементом ефективного менеджменту. Без об'єктивного аналізу та прогнозування складно приймати ефективні рішення. Вплив основних факторів, які впливають на зміщення оцінок параметрів економетричної моделі та на ефективність її застосування, може бути мінімізований або усунений за допомогою специфічних методів та інструментів економетричного аналізу. Використання економіко-математичних та економетричних методів та моделей дасть змогу приймати найбільш ефективні управлінські рішення, які будуть мати позитивні наслідки як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Green W.H. Econometric analysis // W.H. Green. – N.-Y.: Pearson Education. – 2003. – 1026 p.
2. Hymans S.H. Forecasting and Econometric models [Electronic resource]. – Access: <http://www.econlib.org/library/Enc/ForecastingandEconometricModels.html>
3. Дробышевский С., Носко В. Эконометрический анализ динамических рядов основных макроэкономических показателей / С. Дробышевский, В. Носко. – М.: АГРАФ, 2001. – 172 с.
4. Лещинський О.Л., Рязанцева В.В. Економетрія / О.Л. Лещинський, В.В. Рязанцева. – К.: МАУП, 2003. – 208 с.
5. Назаров М.Г. Курс социально-экономической статистики / М.Г. Назаров. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 367 с.
6. Орлов А.И. Эконометрика / А.И. Орлов. – М.: Экзамен, 2002. – 576 с.
7. Семенова Е.Г., Смирнова М.С. Основы эконометрического анализа / Е.Г. Семенова, М.С. Смирнова. – СПб.: ГУАП, 2006. – 172 с.
8. Складаров Ю.С. Введение в эконометрику / Ю.С. Складаров. – СПб.: ГУАП, 2007. – 140 с.
9. Храпов В.Н., Осипов А.Л. Эконометрика / В.Н. Храпов, А.Л. Осипов. – Н.: СибАГС. – 2002. – 173 с.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Венгер В.В. ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ.....	3
Соболь А.С. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ РИЗИК ПІДПРИЄМСТВА».....	9

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богатирьов І.І. КОРПОРАТИВІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ.....	14
Бондар Ю.А., Легінкова Н.І. ОСНОВНІ ФАКТОРИ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	19
Дацків І.Б., Гринчишин А.А. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СВІТОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ АГЕНТСТВ.....	25
Киристюк С.В. УРОКИ З ДОСВІДУ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ПІДХОДУ LEADER У КРАЇНАХ ЦСЄ.....	30
Мокій А.І., Полякова Ю.В., Кучер Р.-Д.А. ГАРМОНІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	36
Овчинніков К.Д., Лободзинська Т.П. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	41
Пономаренко Р.О. РЕГІОНАЛЬНІ ТА ГАЛУЗЕВІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ.....	48
Попкова К.О. АНАЛІЗ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	53
Почтовюк А.Б. ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇН СХІДНОГО СУСІДСТВА: ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	58
Чепеленко А.М., Чепеленко Д.С. МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: ПОТРЕБИ ТА МОЖЛИВОСТІ КРАЇН.....	62

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богма О.С. КОНЦЕПЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ У СФЕРІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	67
Бойко В.І. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СПОЖИВАЧА КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ.....	71
Діброва О.В. АНАЛІЗ ГОЛОВНИХ СКЛАДНИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАУКОЄМНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	77
Доценко І.О., Наельток М.Ю. ОБЛІГАЦІЇ ВНУТРІШНЬОДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	80

Марцин В.С. ФУНКЦІЇ РИТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЯК ЧАСТИНА РИНКУ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	84
Охріменко А.Г. ВПЛИВ КОМУНІКАТИВНОЇ ПАРАДИГМИ НА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ТУРИСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ.....	88
Рожак О.В., Коваль Б.І. ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....	94
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Баламут Г.С., Смокова Л.М. ЧИННИКИ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Богаченко М.В., Барабаш О.О. ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПЕРЕОСНАЩЕННЯ НА ТАРИФНУ ПОЛІТИКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	104
Буднік О.М. МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ BIG DATA У ПІДПРИЄМНИЦТВІ.....	109
Булигіна Д.О., Цівань І.Е., Пономарьова О.Б. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	113
Гращенко І.С., Прищепа Н.П. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЗРОСТАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	118
Гулько В.А., Паламаренко В.Ю. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ.....	123
Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Волоська Н.Р. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ».....	127
Ємець О.І., Волошинович Х.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	132
Жуковська В.М. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	138
Загорельська Т.Ю., Залунін В.Ф. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	145
Краузе О.І. ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО АВТОПРОМУ.....	149
Лебедєва Ю.Е., Тульчинська С.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	155
Літвінов О.С. СТАДІЇ ВІДТВОРЕННЯ ГУДВІЛА ПІДПРИЄМСТВА	159
Ляшко І.І., Єременко О.М. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	163
Мандзіновська Х.О. ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....	167
Мельник А.О., Поповіченко А.С. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	172
Миколайчук І.П. МОДЕЛЮВАННЯ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ.....	176
Михайлик О.М. АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	183

Наконечна О.С., Мохонько О.М. ПОКАЗНИКИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	189
Нагорний Є.І. АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МАРКЕТИНГОВОГО ТЕСТУВАННЯ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ.....	193
Вороніна А.В., Ніколаєва К.М. ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	200
Наконечна О.С., Ніколаюк В.В. ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ.....	205
Пакуліна А.А., Юрченко Л.В., Митник Д.Ю. ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	210
Персий Ю.А. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В АДАПТАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ К МИРОВЫМ ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	217
Петришин Л.П. МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ У КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ.....	221
Селезньова Г.О., Сиров В.В. СИСТЕМА БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇЇ ЕЛЕМЕНТИ.....	228
Судакова О.І., Попова В.В., Медведовська Т.П., Ганжа А.В. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	233
Корж М.В., Хасан Алі Аль-Абабнех ПРОЦЕС ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ НА РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РЕЗУЛЬТАТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	238
Червона О.Ю. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ.....	242
Шерер І.Л. МОТИВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДОПОМІЖНИМИ ВИРОБНИЦТВАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	246
Штангрет А.М., Караїм М.М. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	252
Щеглова О.Ю., Бородін М.О., Хомайченко О.О. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	257
Юр'єва І.А. ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	261

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ворончак І.О., Демачкович Л.М. СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ	265
Голод А.П. ФАКТОРИ ГАРАНТУВАННЯ БЕЗПЕКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ.....	271
Приходченко Т.А. МОДЕРНІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	275
Шевчук І.Б. СПРИЯННЯ ТЕХНОЛОГІЙ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ПОЯВИ НОВИХ ТОЧОК ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....	281

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Патока І.В. РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ЛОКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	288
Полищук В.Н. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОВЕРХНОСТНЫХ ВОД.....	293
Рогач С.М. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ МІСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....	298

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Bakhcheva I.L. MIGRATION AND THE LABOUR MARKET: THE ROLE OF STATE POLICY OF UKRAINE IN THE REGULATION OF THE LABOUR MIGRATION.....	305
Вороніна А.В., Галаганов В.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ БЕЗРОБІТТЯ НА ОБСЯГИ ВВП УКРАЇНИ.....	311
Риндзак О.Т. МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	316
Тюленев С.А. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ: КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД.....	322

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В. ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ.....	328
Демченко О.П. ПУШ- І ПУЛ-СТРАТЕГІЇ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ПОЛІТИЦІ ФІНАНСУВАННЯ ВНЗ.....	332
Zhezheria O.S., Didenko L.V. FOREIGN EXPERIENCE OF FUNCTIONING STOCK EXCHANGE	337
Жмурко Н.В., Леськів О.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НАД МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ В УКРАЇНІ.....	342
Ієрусалимов В.І. ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА СТАН ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	346
Кратт О.А. ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА РЕАЛІЇ.....	350
Петричко М.М., Химинець В.В. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ.....	354
Плікус І.Й., Черкас І.Ю., Опенько К.В. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У ФІНАНСОВІЙ ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	359
Сусіденко Ю.В. ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СИСТЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	363
Христін А.І. ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМ РИЗИКОМ БАНКІВ.....	366
Шаповал Л.П., Корніяш В.С., Пироженко О.І. МІНІМІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ.....	371

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В. МЕТОДИ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ НЕЗАЛЕЖНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ	376
Данілевська М.М., Мельянкова Л.В. ОБЛІК ОПЛАТИ ПРАЦІ: НОВОВВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА.....	381
Людвенко Д.В. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА	386
Мардус Н.Ю., Шкарлат А.О. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО МЕТОДИ.....	391
Мельник К.П. ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	396
Нікітчук К.М. АУДИТОРСЬКІ ПРОЦЕДУРИ ЯК ОСНОВИ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ.....	400
Осадча Г.Г. ВИТРАТИ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ У ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ.....	404
Усатенко О.В. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ПРОЦЕДУР ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ.....	410
Бабенко Л.В., Фесенко В.В., Цьома К.Ю. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ.....	419
Шевченко Л.Я., Шендригоренко М.Т. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК МЕТОД ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ Й АУДИТУ.....	425

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ковшик В.І. ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	430
Левчук К.О., Галаганов В.О. СУЧАСНІ МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ.....	436

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 4 (04) 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