ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Belarus Bulgaria Hungary Moldova Poland Romania Lithuania Slovakia Ukraine Czech Republic

7` 2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

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

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 2 (07) 2017

Дніпро

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Голова редакційної ради:

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

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 12 від 28 березня 2017 р.)

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

ISSN (Online): 2518-1971

© ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», 2017

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.24.021.8

АНТИКРИЗОВИЙ ДОСВІД МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У ПОЛЬЩІ ТА КРАЇНАХ БАЛТІЙСЬКОГО РЕГІОНУ

ANTI-CRISIS EXPERIENCE OF MACROECONOMIC REGULATION OF THE ECONOMY IN POLAND AND THE BALTIC REGION COUNTRIES

Каліновський Р.О.
аспірант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті розглядаються стабілізаційні заходи, спрямовані на подолання кризових явищ в економіці. Досліджується їх упровадження урядами Польщі та Прибалтійських країн. Аналізуються наслідки вищезазначених економічних політик. Порівнюються цілі і результати діяльності урядів Польщі та Прибалтійських країн. Обґрунтовується доцільність застосування певних елементів антикризових стратегій в економічній політиці України.

Ключові слова: *антикризові заходи, стабілізаційна політика, монетарні інструменти, фіскальні інструменти, посткризове відновлення.*

В статье рассматриваются стабилизационные меры, направленные на преодоление кризисных явлений в экономике. Исследуется их внедрение правительствами Польши и Прибалтийских стран. Анализируются последствия вышеупомянутых экономических политик. Сравниваются цели и результаты деятельности правительств Польши и Прибалтийских стран. Обосновывается целесообразность применения определенных элементов антикризисных стратегий в экономической политике Украины.

Ключевые слова: *антикризисные меры, стабилизационная политика, монетарные инструменты, фискальные инструменты, посткризисное восстановление.*

The article discusses the stabilization measures aimed at overcoming the crisis phenomena in the economy. Their implementation by the governments of Poland and the Baltic countries is examined. The implications of these economic policies are analyzed. The goals and results of the activities of the governments of Poland and the Baltic countries are compared. The expediency of the use of certain elements of anti-crisis strategies in the economic policy of Ukraine is justified.

Keywords: *anti-crisis measures, stabilization policy, monetary instruments, fiscal instruments, the post-crisis recovery.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах низьких темпів економічного розвитку, інфляції та девальвації національної валюти вкрай важливим є пошук шляхів подолання негативних наслідків вищезазначених процесів та явищ.

Світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. порушила рівновагу багатьох економік світу. Такі сусіди і партнери України, як Польща, Латвія, Литва та Естонія, застосовуючи протилежні стратегії посткризового розвитку, змогли досягти суттєвих результатів у подоланні негативних явищ в економіці, що спричинило проведення дослідження у цій сфері. Актуальність дослідження також зумовлена тим, що вищезазначені країни слугують своєрідними орієнтирами для вітчизняної економічної політики, оскільки після краху соціалістичної системи, стартуючи зі схожих з українськими умов, змогли за короткий час побудувати функціонуючу ринкову економічну систему.

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

блеми і на які спирається автор. Дослідженням способів і методів подолання кризових явищ в економіці України шляхом аналізу польського та прибалтійського досвіду присвячено праці таких учених, як А. Алехнович, Р. Копич, С. Тимків, Л. Хомутенко та ін.

У даному дослідженні розглядаються, крім іншого, такі невирішені частини загальної проблеми, як порівняння двох кардинально різних теоретичних підходів до подолання кризових явищ на прикладі застосування цих підходів країнами – партнерами України.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є розгляд і порівняння шляхів подолання кризових явищ в економіці європейських країн – партнерів України та обґрунтування доцільності вибору деяких елементів їх антикризових стратегій для забезпечення сталого розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна стабільність країни сьогодні прямо залежить від внутрішніх та зовнішніх чинників. Фактично до основних внутрішніх факторів належить ефективність упровадження інструментів монетарної та фіскальної політики, а зовнішніми можуть виступати різні фактори, які прямо чи опосередковано впливають на стабільність економічних процесів (наприклад, світова фінансова криза). Варто звернути увагу на те, що поряд із різними факторами впливу спостерігаються неминучі постійні циклічні коливання економіки, які можуть змінюватися за рахунок перерахованих вище факторів або їх комбінацій у позитивний чи негативний бік для економіки країни. Що стосується зовнішніх чинників, то країна може лише приймати їх і намагатися знизити негативні наслідки впливу на економічні процеси. Разом із тим удале використання внутрішніх чинників впливу може сформувати ефективну стабілізаційну політику країни для превентивного управління кризовими ситуаціями [1].

Одним із важливих інструментів регулювання циклічних коливань у країні може виступати впровадження стабілізаційної монетарної політики. Цілями монетарної стабілізаційної політики держави є забезпечення стабільного економічного зростання, максимально ефективне використання фінансових ресурсів, стабільність рівня цін, рівновага платіжного балансу тощо. Тобто монетарна політика є невід'ємним елементом забезпечення стабілізаційної політики країни.

В Україні інструменти монетарної політики активно впроваджуються для макроекономічного регулювання, але, на жаль, не повністю використовуються для стабілізації циклічних коливань в економіці. «У промислово розвинених країнах однією з головних цілей інструментів монетарної політики є превентивне регулювання на етапах спаду та обмеження непідтвердженого стрімкого зростання використання фінансових ресурсів для недопущення формування фінансових «бульбашок» та криз» [2, с. 31].

Більшість науковців уважає, що між фіскальною і монетарною політикою є тісний взаємозв'язок, а стосовно пріоритетності використання у стабілізаційній політиці позиції дещо розбіжні. Так, зокрема:

– *класичний підхід* до стабілізаційної політики передбачає, що монетарна політика повинна бути на першому плані порівняно з фіскальною, оскільки, на думку представників цього наукового напряму, зміна грошової пропозиції безпосередньо впливає на сукупний попит і, отже, на номінальний ВВП, а фіскальні заходи фактично спричиняють лише підвищення рівня інфляції;

– *кейнсіанський підхід* до стабілізаційної політики передбачає, що монетарна політика є похідною від фіскальної, а її інструменти використовуються як другорядні. На думку кейнсіанців, державні витрати впливають на розмір сукупного попиту в країні, а податки достатньо ефективно впливають на споживання та інвестиції [3].

Розглянемо, які інструменти макроекономічної політики та їх комбінації застосовували Польща та країни Балтії для протидії кризовим процесам у національній економіці.

Ефективна стабілізація польської фінансової системи відбувалася завдяки сукупності форм, методів і механізмів реалізації антикризової моделі. Зокрема, для зменшення тиску на грошовий і фінансовий ринок, а також збереження конкурентних позицій експортерів запроваджувалися гнучкий валютний курс і девальвація злотого; для стимулювання економічного зростання та сприяння конкурентоспроможності національних виробників здійснювалося зниження окремих податків; проводилася контрольована кредитна політика (напередодні кризи обсяги кредитування домогосподарств знаходилися на рівні 16% ВВП, тоді як середній показник для країн ЄС становив 50% ВВП). «Із 2008 р. польський кредитний ринок характеризувався зменшенням темпів зростання обсягів як комерційних, так і споживчих кредитів, а також кредитів в іноземній валюті з одночасним зростанням вимог до потенційних позичальників» [4, с. 94].

Саме завдяки прозорості банківської системи й адекватним формам та інструментам її стабілізації подолання наслідків кризи проходило успішно. Беручи до уваги зростання напруження на польському фінансовому ринку в результаті паніки на світових ринках, у жовтні 2008 р. Національний банк Польщі підготував програму дій зі стабілізації фінансової системи, так званий «Пакет довіри».

Національний банк Польщі почав підтримувати ліквідність банківського сектора в національній валюті за допомогою операцій репо з терміном погашення до трьох місяців. Кре-

дитно-депозитні операції, які здійснювалися з ініціативи комерційних банків, були спрямовані на підтримання короткострокової банківської ліквідності, а також на розміщення вільних банківських коштів на одноденні періоди у центральному банку. Ці операції запобігали надмірним коливанням процентних ставок на міжбанківському ринку [5].

У відповідь на спричинене світовою економічною кризою значне погіршення перспектив економічного зростання у Польщі та в її торгових партнерів, а також на пов'язане із цим очікуване зниження інфляції в середньостроковому періоді Рада монетарної політики почала застосовувати стимулюючі заходи. Поступовому зростанню ділової активності, яка спостерігалася в польській економіці з II кварталу 2009 р., сприяло значне пом'якшення монетарної політики. Із листопада 2008 р. до червня 2009 р. Рада монетарної політики знижувала процентні ставки шість разів. Ставка рефінансування Національного банку Польщі була знижена з 6,5% до 3,5%, тобто до історичного мінімуму. Крім цього, було знижено норму резервування з 3,5% до 3,0%.

У наступних місяцях Рада монетарної політики утримувала процентні ставки на тому ж рівні. За підвищеної поточної інфляції реальна процентна ставка також знизилася до історично низького рівня і з березня 2009 р. утримувалася на рівні, близькому до нуля. Продовження політики дешевих грошей сприяло поверненню економіки до потенційного рівня зростання [5].

На нашу думку, польський шлях буде досить ефективним в умовах економіки України, оскільки стимулюючі заходи сприятимуть пожвавленню споживчого та інвестиційного попиту в країні на тлі здорового функціонування банківської системи, що призведе до подолання посткризових явищ та подальшого економічного зростання.

Цікавим також є досвід макроекономічної перебудови економіки Прибалтійськими країнами (Естонією, Латвією та Литвою) у зв'язку з необхідністю подолання глибокого економічного спаду 2008–2009 рр.

Хоча ступінь серйозності макроекономічних дисбалансів, накопичених за роки буму, відрізнявся в усіх трьох країнах, існують важливі подібності не тільки в економічному розвитку цих країн в останні роки, а й у стратегіях усунення цих дисбалансів. Цей процес ще не завершений, проте досвід Прибалтики може бути корисним для макроекономічного коригування в країнах, які не мають номінальної гнучкості обмінного курсу як механізму регулювання.

У роки, що безпосередньо передували світовій фінансово-економічній кризі, економіка країн Балтії зростала надзвичайно швидко, що характеризувалося сильним припливом капіталу і ліберальною макроекономічною політикою. Незважаючи на швидкі темпи економічного зростання, надмірно оптимістичні очікування та надмірний ріст кредитування призвели до буму попиту на внутрішньому ринку, що в кінцевому підсумку виявився нежиттєздатним. Цей бум призвів до високої інфляції, в умовах якої зростання заробітної плати суттєво перевищувало зростання продуктивності праці, значно прискорився ріст цін на нерухомість, а також з'явився великий дефіцит поточного рахунку.

Коли наприкінці 2008 р. настала криза, дисбаланси в усіх трьох країнах зробили Балтійський регіон уразливим до зростання очікувань ризику і різких скорочень припливу капіталу. Водночас колапс у світовій торгівлі вплинув на стан балтійського експорту. У результаті цих фінансових і торговельних потрясінь економіка країн Балтії зазнала тяжких утрат. Так, реальний ВВП у 2009 р. повернувся приблизно на той же рівень, який був у 2005 р.

Банківські системи всіх трьох країн зазнали різного ступеня труднощів, пов'язаних із фінансуванням. У Латвії ці суперечності призвели до падіння декількох великих комерційних банків, що змусило владу звернутися за міжнародною фінансовою допомогою у вигляді програми реструктуризації, очолюваної ЄС та МВФ.

Хоча й існували деякі відмінності у вираженні макроекономічної, фіскальної та фінансової незбалансованості економік Балтійських країн, усі три країни приступили до реалізації аналогічних стратегій адаптації. Ключовим елементом було підтримання суворого режиму фіксованого обмінного курсу щодо євро. Крім того, всі країни отримали вигоди від того, що ступінь гнучкості ринку праці та товарного ринку до настання кризи був досить високим, що значно полегшило регулювання. Стабілізація була досягнута шляхом поєднання макроекономічної політики і ринкових механізмів, що так чи інакше ґрунтувалися на *чотирьох елементах.*

По-перше, за відсутності номінальної гнучкості обмінного курсу будь-яка реальна курсова різниця повинна була нівелюватися шляхом урізання витрат на заробітну плату в поєднанні з поліпшенням продуктивності праці. Регулювання заробітної плати здійснювалось як на ринку (у зв'язку з різким зниженням попиту на робочу силу), так і в державному секторі, де макроекономічна політика була спрямована на скорочення державних витрат на заробітну плату.

Збалансування ринку праці було досягнуто не тільки за рахунок скорочення заробітної плати, але й за рахунок скорочення зайнятості, скорочення робочих годин і реструктуризації виробничих процесів. У результаті витрати праці на одиницю продукції значно знизилися, що частково компенсувало попередні збитки підприємств.

По-друге, значну частину витрат бюджету спрямували на переведення фінансового стану країн на шлях сталого розвитку, знижуючи суверенні потреби у фінансуванні та відновлюючи довіру населення до ринку. Збалансування

бюджету досягалося переважно за рахунок скорочення державних витрат, хоча також здійснювалося незначне підвищення податків.

Подальші зусилля були спрямовані на зміцнення основ здійснення бюджетної політики і підвищення рівня прозорості бюджетних процедур. Як результат, в Естонії вже в 2010 р. був зафіксований невеликий профіцит бюджету.

До речі, під час економічного спаду фінансовий стан Естонії погіршився менше, ніж в інших країнах Балтії, а її бюджетна політика була досить розважливою, що виражалося в орієнтованому на середньострокову перспективу фінансовому механізмі, який включав, наприклад, чітке дотримання правила збалансованого бюджету та забезпечення функціонування ефективної системи збору податків.

Третім елементом стратегії збалансування у складі структурних реформ стали спрямованість на підвищення рівня гнучкості ринку і подальше економічне зростання в середньостроковій перспективі шляхом здійснення таких заходів, спрямованих на розвиток ринку праці і товарних ринків, як внесення поправок до трудового законодавства щодо посилення гнучкості ринку праці, поліпшення бізнес-клімату, спрощення процедур податкового адміністрування, підтримка фірм-експортерів і протидія тіньовій економіці.

По-четверте, стратегія збалансування включала заходи стосовно зміцнення фінансової стабільності та скорочення боргового тягаря приватного сектора. Спочатку монетарна влада країн була орієнтована на забезпечення ліквідності в банках і тимчасові послаблюючі наглядові вимоги для негайного полегшення навантаження на банки в умовах погіршення якості кредитних портфелів банків у результаті економічного спаду. Як наслідок, фінансова стабільність була збережена в межах, прийнятних для економіки.

Досить незвичним виявився латвійський досвід. Він свідчить, що з моменту розгортання кризових явищ успіху можна досягнути і за допомогою нетрадиційних стабілізаційних заходів; важливо, щоб ці заходи уряду були адекватними та дієвими і відповідали ситуації, що склалася в країні. Так, уряд В. Домбровскіса у березні 2009 р. запропонував більш радикальну економічну політику для стабілізації латвійської економіки [6; 7].

Для боротьби зі спадом економіки фахівці Міжнародного валютного фонду рекомендували Латвії вдатися до девальвації національної валюти. Однак уряд Домбровскіса не пішов на це, пояснивши своє рішення тим, що з 1990-х років курс лата був фіксованим (спочатку мала місце прив'язка до кошика валют МВФ, а після вступу до ЄС – до євро), тому запропонована девальвація могла б істотно погіршити стан банківської системи. Також це мало б масштабні негативні наслідки для бізнесу та населення. Оскільки економіка Латвії мала і досить відкрита, переваги, які латвійські експортери могли б отримати від девальвації внаслідок зниження собівартості продукції, дуже швидко були б утрачені за рахунок зростання цін на імпортні енергоресурси та інші товари [6].

На думку латвійського уряду, девальвація національної валюти мала б серйозніші негативні наслідки через знецінення заощаджень населення, ніж зниження заробітної плати і соціальних виплат та зростання безробіття у відповідь на фіскальні заходи. «Стабілізаційна політика Латвії передбачала, по-перше, підвищення ставки ПДВ спочатку з 18% до 21%, а згодом до 23%. По-друге, для покращення сальдо бюджетного балансу видатки було скорочено на 15%, що означало передусім зменшення заробітної плати в державному секторі на 25%, відмову від державних інвестицій, скорочення видатків на освіту, науку, культуру, оборону, систему охорони здоров'я, скасування дотацій для сільського господарства тощо. Крім цього, було запроваджено нові податки на нерухомість і багатство, а також низку інших нетрадиційних заходів» [7, с. 25].

Отже, пріоритетною метою стабілізаційної політики латвійського уряду було забезпечення стабільного курсу національної валюти. Як зазначав Домбровскіс, саме завдяки такому підходу видатки на стабілізацію банківської системи становили менше 5% ВВП (за попередніми оцінками МВФ, ці кошти могли сягнути рівня 15–20% ВВП). Також удалося зменшити майнове розшарування суспільства, оскільки девальвація лата надала б переваги олігархам за рахунок бідніших верств населення. Проте політика латвійського уряду була диференційованою, більшому скороченню підлягали великі зарплати в державному секторі, у приватному секторі скорочення заробітної плати становило лише 6% [6].

Хоча латвійські урядовці вважають дану макроекономічну стратегію успішною в умовах кризи, на нашу думку, для України такий сценарій не є бажаним. Як ми знаємо з досвіду Великої депресії, для виходу країн із кризи більш дієвою є стимулююча фіскальна політика, в умовах якої населення і підприємства отримують можливість відновлення власної економічної активності, що призводить до сукупного економічного зростання в країні. Натомість рестрикційні заходи в Україні тільки поглиблять зубожіння населення, а отже, сприятимуть скороченню обсягів виробництва.

Економісти Міжнародного валютного фонду у своєму післякризовому дослідженні окреслили загальні принципи майбутньої макроекономічної політики з урахуванням досвіду, здобутого в боротьбі з кризами. Сьогодні ці фахівці висловлюються значно стриманіше: «Ідея … полягала в тому, що центральні

банки повинні перейти від підходу, заснованого переважно на одній цілі та використанні одного інструменту (темп інфляції та політика процентних ставок), до підходу з більшою кількістю цілей та інструментів. Двома роками пізніше вибір як набору цілей, так і набору інструментів залишається дискусійним» [8, с. 4]. Переконливі аргументи на користь доцільності таргетування центральними банками рівня ділової активності (обсягу виробництва), фінансової стабільності, обмінного курсу поки що відсутні [9].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. тією чи іншою мірою вплинула на всі ринкові економіки світу, тому дослідження досвіду боротьби з кризою в зарубіжних країнах може підказати ефективні способи подолання негативних процесів і явищ в економіці України.

Стабілізація польської фінансової системи відбувалася шляхом проведення широкого спектру монетарних та фіскальних заходів, основними з яких були такі:

– для зменшення тиску на грошовий і фінансовий ринки, а також для збереження конкурентних позицій експортерів запроваджувалися гнучкий валютний курс і девальвація злотого;

– для стимулювання економічного зростання та сприяння конкурентоспроможності національних виробників здійснювалося зниження окремих податків;

– проводилася контрольована кредитна політика.

Стабілізаційна політика Естонії, Латвії та Литви ґрунтувалася передусім на таких елементах:

– урізання витрат на заробітну плату в поєднанні з поліпшенням продуктивності праці;

– зниження суверенних потреб у фінансуванні та відновлення довіри населення до ринку;

– посилення гнучкості ринку праці, поліпшення бізнес-клімату, спрощення процедур податкового адміністрування, підтримка фірм-експортерів і протидія тіньовій економіці;

– зміцнення фінансової стабільності та скорочення боргового тягаря приватного сектора.

Як бачимо, Польща у своїй антикризовій діяльності спиралася передусім на інструменти монетарної стабілізаційної політики, тоді як країни Балтії переважно застосовували фіскальні важелі впливу на економіку. Кінцева мета порівнюваних країн також відрізнялася: польські урядовці спрямовували свої зусилля на пожвавлення грошового ринку та стимулювання економічного зростання, а балтійські країни передусім намагалися вирівняти дисбаланси державних бюджетів.

Проте можна стверджувати, що серед науковців нині відсутня єдина точка зору щодо ступеня ефективності заходів монетарної чи фіскальної політики під час жорсткої фінансово-економічної кризи та тяжкого посткризового відновлення. Якщо ж порівнювати вищезазначені методи, то для українських реалій більш дієвим, на нашу думку, був би польський підхід до боротьби з кризою, оскільки в умовах тотального зубожіння населення України держава повинна в першу чергу проводити дієві заходи щодо якнайшвидшого стимулювання ефективного попиту для забезпечення економічного зростання в країні.

Перспективними напрямами подальших досліджень є поглиблений аналіз наслідків макроекономічної стабілізаційної політики Польщі та країн Балтії, а також практична адаптація їх надбань для подолання посткризових явищ в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В. Макроекономіка / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик. – К. : Знання, 2007 – 703 с.

2. Савченко К.В. Світовий досвід упровадження інструментів монетарної політики для стабілізації циклічних коливань / К. Савченко // Фінансове право. – 2011. – № 4(18) – С. 31–34.

3. Кулаков М.В. Государство как субъект экономического развития / М.В. Кулаков // Вестник Московского университета. Серия «Экономика». – 2010. – № 6. – С. 13–22.

4. Хомутенко Л.І Польща в умовах світової фінансової кризи: успішне протистояння / Л.І. Хомутенко // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика : зб. тез доп. VI Міжнар. наук.-практ. конф. (26–27 травня 2011 р.) : у 2-х т. ; Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2011. – Т. 2. – С. 93–95.

5. Алехнович А. Макроэкономическая стабилизация в Польше во время мирового кризиса в 2008–2009 гг.: возможные уроки для Беларуси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://case-belarus.eu/wp-content/uploads/2011/07/Alachnovic_Macrostabilisation_2010.pdf.

6. МВФ рекомендував нам провести девальвацію. Але ми відмовилися [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua/ interview/2014/09/24/7026248/.

7. Копич Р. Нестандартна реакція виборців у країнах Балтії на програми фіскальної консолідації / Р. Копич // Вісник Комерційної академії. Серія «Економічна». – 2013. – Вип. 41. – С. 24–34.

8. Blanchard O. Rethinking Macroeconomic Policy II: Getting Granular / O. Blanchard, G. Dell'Ariccia, P. Mauro. – 2013. – 25 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2013/sdn1303.pdf.

9. Тимків С.М. Монетарні інструменти стабілізаційної політики в Україні : дис. … канд. ек. наук / С.М. Тимків ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2015. – 226 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 349.97

КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

CROSS-CULTURAL MANAGEMENT IN THE INTERNATIONAL BUSINESS

Філатова Л.С.
асистент кафедри менеджменту, маркетингу в економіці,
Вінницький національний технічний університет

Околіта І.І.
студентка,
Вінницький національний технічний університет

У статті розглянуто поняття крос-культурного менеджменту, що передбачає подолання міжкультурних бар'єрів під час побудови ділових відносин. Розуміння зарубіжних партнерів, представників різних культур, співпраця та комунікація з ними дадуть змогу розширити власні ринки збуту. Актуальність крос-культурного менеджменту для України обумовлена можливістю виходу на світові ринки, що приведе до підвищення економічної ефективності та національної ділової культури. Знання особливостей ведення міжнародного бізнесу дасть змогу залучати міжнародні інвестиції, розширювати коло потенційних споживачів та продовжувати життєвий цикл організації.

Ключові слова: *менеджмент, крос-культурний менеджмент, культура, міжкультурні конфлікти.*

В статье рассмотрено понятие кросс-культурного менеджмента, что предполагает преодоление межкультурных барьеров при построении деловых отношений. Понимание зарубежных партнеров, представителей различных культур, сотрудничество и коммуникация с ними позволят расширить собственные рынки сбыта. Актуальность кросс-культурного менеджмента для Украины обусловлена возможностью выхода на мировые рынки, что приведет к повышению экономической эффективности и национальной деловой культуры. Знание особенностей ведения международного бизнеса позволит привлекать международные инвестиции, расширять круг потенциальных потребителей и продлевать жизненный цикл организации.

Ключевые слова: *менеджмент, кросс-культурный менеджмент, культура, межкультурные конфликты.*

The article deals with concept of cross-cultural management, which includes overcoming intercultural barriers to building relationships with foreign partners. Understanding the foreign partners representatives of different cultures, cooperation and communication with them will expand their markets. Relevance of cross-cultural management for Ukraine due to the possibility of entering the world markets, which in turn will lead to increased economic efficiency and national business culture. Knowledge of features of international business will attract foreign investment and expand the range of potential customers and extend the life cycle of an organization.

Keywords: *management, cross-cultural management, culture, intercultural conflicts.*

Постановка проблеми. В сучасних економіці особливо гостро відчувається значний вплив глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграційних процесів, які охоплюють весь світ, тому все більше компаній виходять на міжнародні ринки, будують підприємства в інших країнах і створюють альянси із зарубіжними компаніями. Виходячи за рамки національної економіки, підприємства зіштовхуються з рядом факторів, які впливають на успішність ведення міжнародної діяльності. Серед цих факторів можна виділити такі: політичні, економічні, соціальні, інформаційні та культурні. Серед них одне з провідних місць належить фактору культури, під яким розуміють традиції, ментальність, духовні цінності народів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна частина праць у цій галузі була написана

зарубіжними авторами у 90-х роках. Особливу увагу вивченню крос-культурного менеджменту приділили такі автори, як Р. Льюїс, Т. Парсонс, М. Рокич, М. Тайеб, А. Тропенранс. Вивченню особливостей організаційної структури та специфіки застосування крос-культурного аналізу управління міжнародними компаніями присвячені роботи Ю.М. Петрушенко, Т.А. Голець, В.Г. Бунiної, Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського та А.Г. Єфімової.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існує необхідність поглиблено, змістовно та критично аналізувати наявні національні розробки у сфері крос-культурного менеджменту, адже з виходом на нові ринки з'являється ймовірність стикнутися з мінливим бізнес-середовищем. А вміння пристосовуватися до різних умов ведення зовнішньоекономічної діяльності забезпечить довготривалу конкурентоспроможну позицію на шляху освоєння нових ринків збуту.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Написання статті обумовлене тим, що досвід крос-культурного менеджменту на українських підприємствах слабо розроблено. Вітчизняні підприємці та власники бізнесу ігнорують питання вивчення особливостей національної ділової культури, а також недостатньо уваги приділяють перейманню закордонного досвіду управління компаніями. Тому цілями статті є розкриття важливості значення крос-культурного менеджменту як одного із факторів підвищення ефективності діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження в українську ділову практику крос-культурного аспекту управління сучасними підприємствами допоможе українським бізнесменам ознайомитись з моделями поведінки представників різних культур, що, без сумніву, надасть їм упевненості в спілкуванні та зменшить ризик помилок у роботі в мультинаціональному середовищі. Велика кількість компаній виходить на міжнародні ринки, будує підприємства в інших країнах і створює альянси із зарубіжними компаніями. Виходячи за рамки національного ринку, організації зіштовхуються зі складними, внутрішніми поліетнічними і полікультурними бар'єрами, які є причинами суперечностей, непорозумінь між агентами міжнародних економічних відносин. Саме цим і пояснюються невдалі угоди, провали на переговорах, спотворення стратегій, що тягнуть за собою негативні наслідки міжнародної діяльності [1].

Герт Хофстеде, один із найавторитетніших фахівців в галузі крос-культурного менеджменту, охарактеризував культуру як процес колективного програмування розуму, який відрізняє членів однієї групи людей від іншої. Г. Хофстеде говорить, що це програмування розпочинається в сім'ї, продовжується на вулиці, в школі, компанії друзів, на роботі [3]. Результатом впливу є формування національного характеру та менталітету, які визначають специфічність систем організації та управління бізнесом в тій чи іншій країні [4].

Поняття культури в міжнародному бізнесі – багатогранне явище. В крос-культурному менеджменті вона поділяється на 4 рівні, кожен з яких обумовлює психологію, свідомість і поведінку людини. Кожен рівень формується під впливом сім'ї, соціальної групи, географічного регіону, професійного та національного оточення (рис. 1).

Отже, крос-культурний менеджмент – це сукупність різних рівнів культури в бізнес-середовищі, які базуються на управлінні відносинами, що виникають на перетині національних і організаційних культур.

Крос-культурний менеджмент – нова галузь знань для України. Тривалий період українська держава знаходилася в складі СРСР, політика якого пропагувала існування єдиної наднаціональної спільноти, а саме «радянського народу», тому на крос-культурні дослідження було накладено ідеологічне табу. Тоді на заході, особливо в США, крос-культурні дослідження були традиційно пріоритетним напрямом. Прагнучи отримати від закордонних ринків максимальну віддачу, українська економіка будується на нових ідеологічних засадах міжнародних відносин, які базуються на чесних, некорупційних відносинах та нейтралізації міжкультурних конфліктів.

Формування на українських підприємствах крос-культурного менеджменту є необхідною умовою для проведення конкурентної боротьби і виведення продукції на внутрішні і закордонні ринки, оскільки ці знання досить важко виявити та скопіювати, тому вони стають втіленням унікальних конкурентних переваг компанії, що

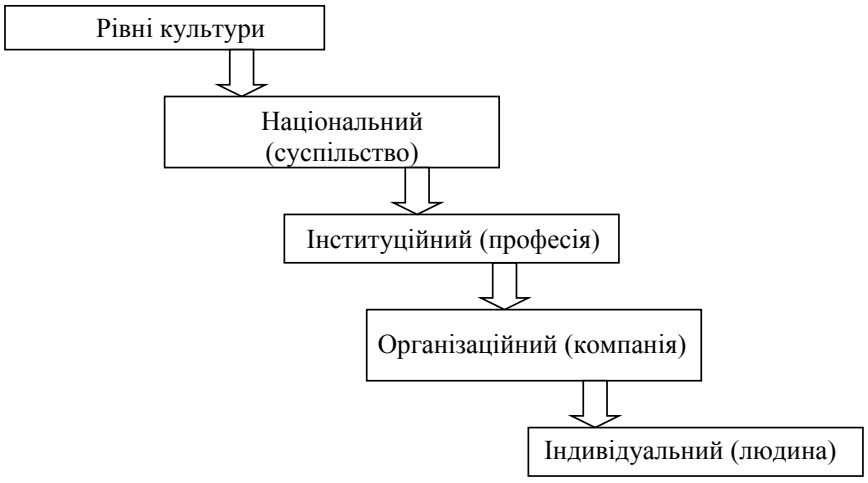


Рис. 1. Рівні культури [4]

дасть змогу фірмі міцно закріпитися на міжнародному ринку [6].

Отже, наведені факти свідчать про те, що формування та впровадження на українських підприємства крос-культурного менеджменту є необхідною умовою для побудови довготривалих міжнародних відносин, що стануть новим щаблем у становленні української економіки на світовій арені.

Успішним прикладом ведення міжнародного бізнесу і закріплення на світовому економічному ринку є компанія "Coca-Cola". Компанія "Coca-Cola" – це одна із перших світових корпорацій, що створила власну особливу корпоративну культури, адже, будучи багатонаціональною компанією, врахувала обов'язковість пристосування до різних національних особливостей. Запорукою такого успішного функціонування був вибір своєю стратегією поведінку, методи крос-культурного менеджменту і їх реалізацію. Будучи великою міжнаціональною компанією, що відкривала зовнішні філії, "Coca-Cola" постійно адаптувалася до нової культури приймаючої країни, при цьому намагаючись не втратити свої унікальні риси [7].

На нашу думку, запозичення досвіду компанії «Coca-Cola» дасть змогу українським підприємствам розробити власну стратегію ведення міжнародної діяльності, а детальне вивчення шляхів впровадження крос-культурного менеджменту приведе до швидкої адаптації під час виходу на міжнародний ринок (табл. 1).

Отже, аналізуючи менеджмент компанії "Coca-Cola", можна відзначити, що первинним завданням було зниження економічних ризиків і втрат, що відбуваються в результаті міжкультурних конфліктів. Природно, що міжкультурні інциденти істотно позначаються на продажах компаній, а також ніяк не сприяють зростанню популярності у споживачів. Корпорації зазнають збитків, а споживачі відчувають себе ображеними. Саме в цьому і допомагає формування мультинаціональних команд, які включають також і представників приймаючої країни.

Український ринок стає дедалі привабливішим для іноземний ТНК та інвесторів, тому необхідно сприяти посиленню інтеграції України в міжкультурні відносини з іншими країнами з метою використання переваг об'єднаного ринку, створення сприятливих зовнішніх умов для національного розвитку, зміцнення міжнародних переговорних позицій країни з економічних питань, обміну досвідом ринкових реформ і підтримки національної промисловості та сіль-

Таблиця 1

Особливості крос-культурного менеджменту в компанії "Coca-Cola" відповідно до інтерв'ю президента євразійської та африканської груп компанії "Coca-Cola"

Питання	Відповідь
«Яким чином вам вдається вирішувати значні відмінності у культурі та політиці, зважаючи на те, що компанія функціонує на 90 ринках?»	«Це не так складно, як може здатися на перший погляд. Наприклад, у мене є шість бізнес-одиниць, розташованих у Південній Африці, Кенії, Туреччині, Росії, Індії та Дубаї. І в мене є функціональна команда у Стамбулі, яка має всі необхідні фінансові, маркетингові та стратегічні повноваження. Ця команда працює як частина глобальної команди, маючи право приймати стратегічні рішення для кожного ринку. Ми ділимося ними з бізнес-одиницями, і ми очікуємо, що ті зможуть збагатити ці плани, адаптуючи їх до власних потреб».
«Які нові можливості відкривають перед вами новітні ринки?»	«Якщо спроектувати сучасні зміни на майбутнє, то можна прогнозувати, що у 2020-му році основні позитивні зміни відбуватимуться у Євразії та Африці – саме там з'являтимуться нові люди, які входитимуть у середній клас, та зростатиме кількість тинейджерів, проходитиме урбанізація. Лише окремі з цих країн демонструють високий рівень вживання наших напоїв. Наприклад, у Південній Африці на одну особу припадає 250 напоїв на рік. В Туреччині цей показник дорівнює 150. У більшості ж з них – Індії, Пакистані, Центральній Азії – рівень вживання досить низький. Люди переважно вживають звичайну воду та чай. Але разом зі зростанням їхніх прибутків та виникненням середнього класу зросте і попит на пляшкові напої. У цьому контексті нашу стратегію не можна назвати аж надто складною. Ми знаємо, як розвивати бренд "Coca-Cola" та пристосовувати його до локальних умов».
«Яким чином ви пристосовуєтеся до локальних умов?»	«Ми маємо дуже сильні команди на споживчих ринках. Ми ніколи не шкодуємо інвестицій у поглиблення розуміння психології локального споживача. Наш бренд завжди обіцяє щастя та оптимізм. Але ми враховуємо особливості психології людей у кожній країні, де нам доводиться працювати».
«Наскільки шкодять різні соціальні та політичні перевороти вашому бізнесу?»	«Я б не сказав, що вони шкодять. Не так давно мені довелося побувати у Пакистані. Якщо ви дивитесь телебачення, то постійно чуєте про тероризм, землетруси, повені та постійні спалахи жорстокості. Але ми працюємо в цій країні ось уже більше 50-ти років, а за весь час жодного разу не зіткнулися із серйозними перешкодами для ведення бізнесу. Навпаки, наш бізнес тут процвітає. Те саме стосується і арабських країн. Справа в тому, що модель нашого бізнесу досить проста».

Джерело: сформовано на основі [7]

ського господарства. Зараз в Україні мало уваги приділяється аспектам впровадження сучасного світового досвіду в цій галузі в ділову практику вітчизняних підприємств [8].

Враховуючи вищезазначені фактори успішного ведення міжнародного бізнесу, доцільно виділити основні кроки компанії "Coca-Cola", які підкреслюють важливість повного вивчення нового ринку збуту. Ці кроки включають в себе:

– толерантну взаємодію умов праці та успішного бізнесу на перетині різних культур;

– врегулювання міжкультурних конфліктів в бізнес-середовищі;

– розвиток крос-культурної компетенції власників бізнесу, менеджерів, персоналу.

На основі позитивного досвіду функціонування ТНК на міжнародному ринку доцільно сформулювати головні правила ведення міжнародного бізнесу, користуючись якими українська економіка зможе впевненіше почуватись, відкриваючи нові ринки збуту (табл. 2).

Використання основних шляхів покращення крос-культурного менеджменту в Україні приведе до успішного ведення зовнішньоекономічної діяльності, яка стане поштовхом до побудови нової ринкової економіки. Такі теоретичні рекомендації можуть відображатися в конкретних практичних діях керівників підприємств та фірм, які мають на меті здійснення експансії своєї діяльності.

Для ефективного впровадження крос-культурного менеджменту в практику українських підприємств слід:

1) всебічно вивчати культурне різноманіття націй;

2) створювати і підтримувати атмосферу поваги по відношенню до іншої культури;

3) використовувати всі переваги міжнародного партнерства;

4) перед тим, як входити на іноземні ринки, досліджувати їх специфіку щодо споживчого попиту.

У повсякденній роботі менеджер стикається з деякими проблеми, які запобігають успішній побудові міжкультурних відносин. До таких бар'єрів належать:

– мовні бар'єри;

Таблиця 2

Основні шляхи покращення крос-культурного менеджменту в Україні

Стратегія	Шляхи впровадження
Вибір чіткої стратегії виходу на міжнародний ринок	Міжнародна бізнесова практика виділяє три основні стратегії виходу на зовнішній ринок: – експортування – вивіз закордон товарів, які продані іноземним покупцям з метою їх безпосереднього споживання, продажу або перероблення; – спільне підприємництво – об'єднання зусиль партнерів щонайменше з двох країн з метою організації спільної комерційної справи; – пряме інвестування – розміщення капіталу у власних закордонних складальнях або виробничих підприємствах, збутових філіях.
Створення власної корпоративної культури	Нині корпоративна культура розглядається як головний механізм, що забезпечує практичне підвищення ефективності роботи організації. Вона важлива для будь-якої організації, оскільки може сприяти: – мотивації співробітників; – привабливості фірми як роботодавця, що впливає на плинність кадрів; – моральності кожного працівника, підвищенню його репутації; – продуктивності й ефективності праці; – якості роботи; – створенню характеру особистісних наукових і виробничих взаємин у організації; – ставленню службовців до роботи.
Сегментація ринку	Головною метою сегментування ринку є забезпечення адресності продукту, тому що він не може відповідати запитам одразу всіх споживачів. У цьому разі підприємство чи організація не розосереджує, а концентрує свої зусилля на «напрямі головного удару». Цим досягається підвищення ефективності застосовуваних форм та методів продажу, реклами, стимулювання збуту.
Чітка ієрархія повноважень	Це означає безпринципове виконання своїх повноважень, професійний підхід до власних обов'язків, дотримання графіку робочого дня та усіх специфічних особливостей організації виробництва.
Підвищення компетенції в галузі крос-культурного менеджменту усіх учасників виробничого процесу	Вивчення крос-культурної теми допомагає менеджерам краще пізнати себе, ідентифікувати свій культурний профіль, розвинути крос-культурну компетенцію, а отже, уникнути ризиків, небажаних наслідків для бізнесу, кар'єри та особистого життя, стати більш успішними.

Джерело: сформовано на основі [9; 10; 11]

– невербальне спілкування (жести, емоціональність розмови, міміка, пози);

– сприйняття (через призму своєї культури);

– стереотипи, обставини часу і місця, етика, етноцентризм (переконання в перевазі своєї нації).

Для вирішення цих проблем необхідно створити центри сприяння міжнародному бізнесу, що будуть надавати послуги в галузі крос-культурного менеджменту. В таких центрах будуть працювати спеціалісти із соціокультурних питань, професійні психологи, аудитори, економісти, менеджери та інші фахівці в галузі зовнішньоекономічної діяльності. Їх послугами можуть користуватись власники та менеджери підприємств, які вже є учасниками міжнародних економічних відносин або збираються ними стати, адже успішне співробітництво з іноземними партнерами буде сприяти втіленню досвіду і технологій розвинутих країн, розвитку національного виробництва, а також припливу іноземних інвестицій [12].

Отже, виконане дослідження відіграє надзвичайно вагому роль, оскільки дає змогу з'ясувати перешкоди для співпраці українських підприємств із тими чи іншими іноземними партнерами. Крім того, воно виявляє основні шляхи подолання крос-культурних бар'єрів для ефективного ведення бізнесу з партнерами із провідних країн світу, співпраця з якими стала б ефективним способом адаптації до світових процесів глобалізації.

Розвиток культурної освіченості дає змогу сформувати нове ділове співтовариство, діяльність якого відповідатиме сьогоднішнім вимогам соціуму й буде джерелом механізму здобуття максимального прибутку, адже визнання культурних відмінностей між країнами і будівництво на цій основі відносин є передумовами досягнення позитивних результатів під час ведення міжнародного бізнесу.

Висновки. Ведення міжнародного бізнесу в сучасних умовах вимагає від їх власників серйозного підходу не тільки до якості та міжнародних стандартів, але й до специфіки пристосування до нових умов господарювання. До таких специфічних особливостей відноситься уміння впроваджувати національну продукцію до різних національних та культурних відмінностей. Такий соціокультурний аспект зумовлений широким різноманіттям бізнес-середовищ, які гостро виявляються в культурних відмінностях різних національностей. Саме в таких умовах актуальним стає питання вивчення культурних особливостей, звичаїв, традицій та менталітету тієї країни, з якою планується ведення спільної діяльності. Таке пристосування відображається у такій відносно новій для українського менеджменту гілці управління людськими ресурсами, як крос-культурний менеджмент. Вивчення світового досвіду крос-культурного менеджменту дасть змогу більш успішно працювати в багатонаціональному середовищі, а перейманння основних шляхів впровадження приведе до довготривалих, конкурентоспроможних відносин із світовими ТНК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрушенко Ю.М. Когнітивна концепція крос-культурного менеджменту / Ю.М. Петрушенко, Т.А. Голець // Вісник СумДУ. Серія: Економіка. – 2008. – № 1. – С. 120–128.

2. Gertsen M. Cultural change processes in mergers: A social constructionist perspective / A.-M. Soderberg, M. Gertsen // Unpublished manuscript. – Copenhagen Business School, 2000.

3. Олянич Д.Б. Теория организации : [учебник] / Д.Б. Олянич. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. – 408 с.

4. Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.portal-u.ru/o/olyanich.

5. Кох Р. Принцип 80/20 / Р. Кох. – М. : Эксмо, 2013. – 448 с.

6. Петрушенко Ю.М. Крос-культурні аспекти підвищення ефективності міжнародного бізнесу / Ю.М. Петрушенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 146–148.

7. Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/interview/int278.html.

8. Єфімова А.Г. Розвиток крос-культурного менеджменту на підприємствах України / А.Г. Єфімова // Управління розвитком. – 2012. – № 6. – С. 44–45.

9. Реферати українською [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bukvar.su.

10. Файловий архів для студентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.studfiles.ru/preview/5044724/page:2.

11. ROLN.RU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ronl.ru/referaty/menedzhment/446071.

12. Карманова Т.И. Проблемы кросс-культурных различий в международном маркетинге / Т.И. Карманова // Молодой ученый. – 2014. – № 10. – С. 245–248.

УДК 330:339.94

СТРУКТУРНО-АНАЛІТИЧНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ У ДОСЛІДЖЕННІ ПРОЦЕСІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

STRUCTURALLY-ANALYTICAL MODEL OF KNOWLEDGE ECONOMY AND ITS APPLICATION IN THE STUDY OF PROCESSES OF THE NATIONAL ECONOMY INTERNATIONALIZATION

Поляков М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний університет водного господарства
та природокористування

У статті запропоновано підходи до розуміння економіки знань, а також визначено рівні її дослідження. Обґрунтовано зміни, з якими пов'язано становлення економіки знань, та їх загальний вплив на світове господарство. Запропоновано структурно-аналітичну модель економіки знань, окреслено дослідницькі і практичні можливості, які вона надає. На основі цієї моделі виокремлено напрями інтернаціоналізації складових національної системи знань.

Ключові слова: *економіка знань, світове господарство, інтернаціоналізація, національна система знань.*

В статье предложены подходы к пониманию экономики знаний, а также определены уровни ее исследования. Обоснованы изменения, с которыми связано становление экономики знаний, и их общее влияние на мировое хозяйство. Предложена структурно-аналитическая модель экономики знаний, обозначены исследовательские и практические возможности, которые она предоставляет. На основе этой модели выделены направления интернационализации составляющих национальной системы знаний.

Ключевые слова: *экономика знаний, мировое хозяйство, интернационализация, национальная система знаний.*

The paper suggests approaches to understanding the economy of knowledge and identifies the levels of its study. The changes that the formation of knowledge economy is associated with are justified as well as their general impact on the global economy. The paper also suggests a structurally-analytical model of knowledge economy and outlines the research and practical opportunities, provided by this science. The focus areas of internalization of the national knowledge system components have been identified based on this model.

Keywords: *economy of knowledge, global economy, internationalization, national knowledge system.*

Постановка проблеми. Сучасний світ знаходиться у фазі глибоких перетворень, які передують переходу до нового довгострокового економічного циклу. Зараз закладаються основи майбутньої моделі економічного зростання і багато у чому суспільного устрою. Безсумнівно, однією з таких основ буде так звана економіка знань (ЕЗ). Ця концепція розкриває ряд структурних особливостей національних господарств і характеризує вищий рівень їх розвитку.

Зміни у моделях економічного зростання на національному рівні обов'язково потягнуть за собою зрушення в архітектоніці світового господарства, торкнуться практично всіх форм міжнародних економічних відносин. Виникає проблема опису контурів і засад функціонування майбутньої світогосподарської системи, в якій будуть взаємодіяти і розвиватись країни. Від того, наскільки швидко країни адаптуються до нових умов та імперативів, будуть залежати їх позиції у світовій ієрархії.

Увага до економіки знань поступово зростає за ступенем все більшого розуміння змін, що відбуваються, особливо тоді, коли це посилюється наслідками глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. Водночас уявлення про ЕЗ залишаються фрагментарними, її складові структуровані недостатньо чітко для поновлення наукових підходів до розвитку національних господарств. Існує потреба в аналітичних моделях, які б узагальнювали складові ЕЗ, давали б змогу здійснювати фреймінг емпіричних даних та розробляти необхідні економіко-математичні моделі.

Концепція ЕЗ, відображаючи найвищий рівень розвитку національних господарств, починає використовуватись у міжнародних дослідженнях. Однак поки це залишається на рівні статистичних оцінок і порівнянь. Тому нові аналітичні моделі повинні враховувати необхідність динамічних та інтегративних міжнародних зіставлень, бути придатними для дослідження процесів інтернаціоналізації тих сфер національних господарств, які пов'язані з отриманням і використанням знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти дослідження ЕЗ закладено у роботах Г. Беккера, П. Друкера, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, К. Маркса, Ф. Махлупа, Г. Менша, Д. Норта, Р. Солоу, М. Туган-Барановського, Ф. фон Хайєка, Т. Шульца, Й. Шумпетера, К.Дж. Ерроу. Їх напрацювання довели неможливість розвитку економічних систем без урахування значущості фактора знань та без оптимізації процесів, пов'язаних з ними.

Серед сучасних українських вчених питання побудови ЕЗ у своїх працях розглядали В. Геєць, А. Жарінова, Д. Лук'яненко, Б. Малицький, А. Попович, С. Сіденко, В. Соловйов, Л. Федулова, А. Філіпенко, І. Ханін та ін.

У західній науковій думці з'являється новий напрям досліджень, присвячений глобалізації ЕЗ, представлений, наприклад, такими вченими, як Дж. Робертс (J. Roberts) [1], Д. Геллек (D. Guellec), Т. Мадієс (T. Madies), Ж.-К. Праґер (J.-C. Prageret) [2]. Світогосподарські аспекти ЕЗ починають активно досліджуватись і в Україні, потрібно виокремити дослідження С. Сіденко [3], Д. Лук'яненка, О. Лук'яненко, О. Дорошенко [4], О. Захарової, Н. Підлужної [5], З. Шмігельської [6] та інших науковців. Спроба доповнити засади розгляду глобальної ЕЗ здійснена у роботі автора [7]. Також досліджуються процеси інтернаціоналізації окремих сфер ЕЗ, наприклад, вищої освіти (Л. Безтелесна [8]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Досі відсутні цілісні підходи до визначення сутності ЕЗ, а також аналітичні моделі, які структурують її складові і характеристики такого типу економіки, тим більше для міжнародних наукових досліджень. Останніми роками найбільш поширеною моделлю була "The Knowledge Assessment Methodology" Світового банку, яка застосовувалась у статистичному аналізі по країнах і розробленні рекомендацій для національної політики. Ця модель носила загальний і досить обмежений характер, тому використання її звузилось. Водночас проблема розробки комплексної аналітичної моделі для досліджень ЕЗ на макрорівні, особливо з охопленням процесів інтернаціоналізації, залишається невирішеною.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Цілі статті полягають у тому, щоб запропонувати структурно-аналітичну модель ЕЗ (на макрорівні) та на її підставі виділити напрями інтернаціоналізації національного господарства, які актуалізуються у контексті переходу до такого типу економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усвідомлення знань як базового чинника економічного зростання і розвитку зажадало створення нових уявлень про еволюцію економіки, зміни її структури, системних засад і

Таблиця 1

Рівні дослідження ЕЗ

Рівні	Простір	Основні об'єкти дослідження
Світовий	глобальний простір, світове господарство	глобальні процеси (торгівля, міграція тощо); глобальні мережі, зокрема інформаційні; світові тренди у сфері науки, освіти, технологій; взаємодія регіонів світу; світовий ринок знань
Міжнародний	групи країн	міжнародне співробітництво та науково-технічна інтеграція; діяльність міжнародних організацій; торговельні та інші відносини, пов'язані зі знаннями, у межах певних груп країн; міжнародні інноваційні системи; регіонально-міжнародні ринки знань
Національний	національне господарство, його зовнішні зв'язки	стан і процеси розвитку науки, освіти, технологій, підприємництва; структурні зміни господарства; економічна політика; національні інноваційні системи; національні ринки знань
Мезорівень	галузі, сектори економіки, регіони	НДДКР та інноваційні процеси; технологічні зміни; інноваційні системи мезорівня; галузевий та регіональний трансфер технологій (ринки знань)
Мікрорівень	підприємства, організації	управління знаннями; нематеріальний капітал, інтелектуальні ресурси, інноваційний потенціал; процеси отримання та використання знань (спеціальна діяльність)
Індивідуальний	Середовище діяльності індивіда	дії (поведінка) окремих людей з отримання та використання знань; інтелектуальна та інноваційна праця; різноманітні мережі і співтовариства; адаптація до змін і нових знань

господарських принципів. Доцільно виокремити такі підходи до розуміння сутності ЕЗ:

– *історичний підхід* (макрорівень), у межах якого ЕЗ розуміється як найбільш висока стадія розвитку економіки та суспільства, якій відповідають більш досконалі продуктивні сили, форми економічної організації, соціальні відносини та інститути;

– *політекономічний підхід* (макрорівень), у межах якого ЕЗ розуміється як новий тип економіки, за якого основні умови і параметри відтворення залежать від об'єктивного знання; виникає новий спосіб виробництва, що характеризується збільшенням наукоємності;

– технологічний підхід (макро- та мікрорівні), у межах якого ЕЗ розуміється як новий тип економіки, за якого максимально широко використовуються передові технології, а на цій основі змінюється виробництво і організація життя суспільства;

– *ресурсно-факторний підхід* (макро- та мікрорівні), у межах якого ЕЗ розуміється як тип економіки, за якого головним ресурсом стають знання з охопленням людського капіталу і технологій; це стає більш глибоким рівнем розгляду економічних процесів;

– *соціальний підхід* (макро- та мікрорівні), у межах якого ЕЗ розуміється як тип економіки, за якого фокусується увага на важливості, розвитку і ефективному використанні людського потенціалу, створенні умов для інтелектуальної праці.

ЕЗ представляється як категоріальна конструкція, яка описує новий, більш досконалий тип економіки та його особливості. ЕЗ є синтезом ідей поглядів, теоретико-методологічних положень, інститутів і практичного досвіду у сфері перетворення структурної організації і моделей зростання національного господарства.

Як видно з представлених підходів, ЕЗ може розглядатися на різних рівнях економіки (табл. 1).

На національному, мезо-, мікро- та індивідуальному рівнях можуть бути виділені важливі міжнародні аспекти, які стосуються, наприклад, взаємодії з міжнародним середовищем, включення у глобальні мережі, інтернаціональні співтовариства, структури, ринки тощо. У зв'язку з цим з'являється можливість зрозуміти і змоделювати зовнішні взаємодії, які будуть мати місце на різних рівнях під час становлення ЕЗ.

Виникнення нового типу економіки (ЕЗ) пов'язане зі зміною способу виробництва з охопленням впровадження нових технологій, удосконаленням організації виробництва і виробничих відносин. Фактично формуються більш досконалі продуктивні сили. Цей процес сьогодні представляють як четверту промислову (технологічну) революцію (наприклад, концепт "Industry 4.0"). Технологічні зміни охоплюють практично всі галузі, включаючи сферу послуг, і ведуть до їх глибоких перетворень (наприклад, галузі тісно інтегруються з інформаційною індустрією, змінюється інфраструктура, зростає рівень автоматизації тощо). На рівні національного господарства це буде викликати структурні зрушення, у результаті чого буде трансформуватися економічна система (форми господарської організації, соціально-економічні відносини, господарський механізм, економічна культура).

Ймовірно, на національному рівні будуть з'являтися нові відтворювальні цикли і це приведе, по-перше, до зламу глобальних ланцюжків створення вартості, що ставить питання про нову систему виробничої кооперації (можна очікувати розвитку кооперації на доринкових стадіях, у сфері досліджень і розроблень нової продукції); по-друге, до зрушень в архітектоніці світового господарства і системі міжнародних економічних відносин. Зокрема, можуть знизитися обсяги міжнародної торгівлі готовими виробами і збільшитися потоки знань (ноу-хау, патентами, аналітичними даними, технологічними і продуктовими розробками). Виникнуть глобальні ланцюжки організації знань, що забезпечуються переважно сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ). Торгівля сировиною зменшиться з огляду на підвищення ефективності використання ресурсів, зміняться логістика, рух капіталу, який буде спрямовуватись переважно у сферу знань.

Також у найближчому майбутньому можна очікувати посилення міжнародної міграції висококваліфікованого персоналу і міжнародного науково-технічного співробітництва та обміну. Збільшення рівня міграції фахівців об'єктивно стимулюється рецесією і нерівномірністю зосередження науки та інновацій. Основним простором переміщення висококваліфікованої праці залишатимуться розвинені країни, де становлення ЕЗ проходить найбільш динамічно. Туди ж будуть притягатись фахівці з інших країн, зокрема залучатись віртуально. Також між розвиненими країнами інтенсивно будуть розвиватись науково-технічне співробітництво та обмін. Доступ до знань стане більш вільним, зокрема за рахунок широко застосування ІКТ та інтеграції національних систем науково-технічної інформації. Ці системи все більше переходять в Інтернет і глобалізуються.

У цьому контексті можна очікувати змін міжнародно-правового середовища, появ нових правових інститутів і міжнародних організацій, що зумовлено появою нових сфер економіки та відносини між країнами. Потрібно очікувати розвитку міжнародного бізнесу. Перш за все це стосується бізнесу у сфері ІКТ і розроблення сервісів у середовищі Інтернет. Бізнес активно включається в сферу знань і починає фокусуватись на: 1) зборі, зберіганні й обробленні даних, які виникають і накопичуються в Інтернеті; 2) пошуку необхідної науково-технічної інформації та фахівцях через мережу; 3) пошуку попиту на знання.

Для вирішення дослідницьких і практичних завдань пропонується структурно-аналітична модель (САМ) ЕЗ стосовно національного господарства. САМ будується на уявленні про ЕЗ як багатокомпонентну систему, в якій забезпечується поєднання і передбачається ефективне функціонування підсистем генерування, поширення та використання знань. Модель покликана описати структурні і функціональні зміни та особливості сучасної економіки, виділити напрями зосередження ресурсів.

ЕЗ утворюється шляхом поєднання таких складових: 1) наукові дослідження і розробки (SRD); 2) освіта і підготовка (ET); 3) інформаційно-комунікаційні технології (ICT); 4) інноваційне підприємництво (IE); 5) високотехнологічне виробництво (TM); 6) інноваційні системи (IS). САМ ЕЗ заснована на таких основних положеннях, як багатодомінантність, синергія, збалансоване співвідношення і гармонійний розвиток декількох складових; їх функціональна і інституціональна інтеграція, взаємозалежність і взаємодоповнення. Все це формує передумови системності, тобто розгляду національної системи знань [10]. Загальний вигляд моделі представлений на рис. 1.

Модель може бути представлена у вигляді функції: $KE = \{SRD, ET, IS, TM, IE, ICT\}$. Кожна множина належить системі (як множині): $SRD \in KE$, $ET \in KE$, $IS \in KE$, $TM \in KE$, $IE \in KE$, $ICT \in KE$. ЕЗ утворюється тільки у синергетичному поєднанні з певним високим рівнем гармонії (g): $KE = SRD \cup KE, ET \cup KE, IS \cup KE, TM \cup KE, IE \cup KE, ICT \cup KE = g$. Таке комплексне з'єднання приводить до появи нових знань (nk) та інновацій (in): $KE = \{SRD, ET, IS, TM, IE, ICT\} \rightarrow nk \cup in$.

Кожен елемент моделі розкривається з точки зору: 1) функцій; 2) кількісних показників; 3) тенденцій розвитку (національних і світових); 4) головних проблем і обмежень розвитку. Кількісні оцінки та порівняння національних і світових тенденцій створюють підстави для міжнародних зіставлень у питанні становлення ЕЗ. Також за кількісними оцінками та порівняннями може відслідковуватися динаміка змін окремої країни або групи країн. У міжнародних порівняннях можуть вводитись спеціальні характеристики і показники, що характеризують інтернаціоналізацію (наприклад, зарубіжні та спільні наукові публікації, частка інвестувань у НДДКР з іноземних джерел тощо).

Модель може відтворити основні процеси, які протікають у ЕЗ, охоплюючи як окремі складові, так і всю систему (системно-динамічний), а також має статичний і динамічний аспекти. Модель характеризується природними обмеженнями, які пов'язані зі специфікою знань як предмета дослідження, великою кількістю «прихованих» елементів і процесів у ЕЗ, неможливістю охопити усі аспекти такого складного соціального механізму, як економіка.

Потрібно зазначити, що компонент ІКТ так чи інакше використовується і присутній у всіх складових, а також набуває структуроутворюючого значення для всієї національної системи знань. Вони дають змогу утворити цілісний простір обміну і співробітництва, функціонально інтегруючи всі елементи. Зростаюча інфраструктурна



Рис. 1. Загальний вигляд САМ ЕЗ

роль ІКТ підтверджується, наприклад, появою моделей "e-Science" та "e-Education", інтенсивним розвитком віртуального підприємництва, широким застосуванням ІКТ у сфері НДДКР та інновацій. Зокрема, інтенсивно розвивається діяльність зі збору, зберігання і оброблення даних, охоплюючи активність користувачів у середовищі Інтернет, різні історично накопичені дані наукового і соціального характеру (індустрія "Big Data" і "Data mining"). У зв'язку з цим ІКТ стають самостійним джерелом отримання нових знань.

Повертаючись до складових моделі, слід зазначити, що в ЕЗ спрацьовує «сумарний вектор», який тільки у сукупності визначає здатність генерувати, поширювати і використовувати знання у господарській сфері. Модель дає змогу відтворити єдиний процес розвитку економіки, а також процеси розвитку окремих складових, враховуючи пов'язаність з іншими.

Важливими елементами другого контуру моделі є: 1) інститути, головним чином спеціальні, пов'язані зі сферою знань; 2) державна політика у сферах кожної зі складових, а також зовнішньоекономічна політика; 3) інвестиційні механізми, орієнтовані на сферу знань; 4) спеціальна інфраструктура (науково-дослідна, освітня, інноваційна, виробнича); 5) національний ринок знань; 6) національний ринок праці. Кожен з цих елементів має власну специфіку взаємодії з міжнародним середовищем, включаючи інституційну конвергенцію, включення до системи міжнародної політики, світового ринку знань і праці, міжнародного співробітництва.

Модель передбачає виникнення певного середовища ЕЗ і механізмів самопідтримки економіки знань, які полягають у постійній взаємодії між сферами виробництва, поширення і використання знань, інститутами, які підтримують всі сектори. Зростання рівня технологій і ускладнення продуктивних сил викликає необхідність в іще більшому знанні. Також ЕЗ самовідтворюється через зв'язок з ринком. Знання стають самостійним об'єктом комерціалізації і джерелом доходу, що стимулює їх генерування.

Суспільно орієнтований розвиток ЕЗ часто суперечить стихійному ринку і обмежується його «провалами», що вимагає гармонійного співвідношень між ринковими силами і державним впливом. Окрім цих регулюючих центрів, потрібно очікувати наростання впливу суспільства у плані контролю і визначення пріоритетів. У реалізації цього впливу також велику роль можуть відігравати ІКТ.

Становлення ЕЗ супроводжується появою суспільства знань, вимагає врахування зв'язку технологічного прогресу, економічних і суспільних перетворень, зміни цінностей, соціальних і політичних інститутів, культури і духовності. Все це відбуваються асинхронно, але взаємопов'язано, знаходячись у складному суспільно-політичному контексті, вплив якого може розглядатись з точки зору цивілізаційних особливостей. Це є окремим напрямом міжнародних досліджень.

На основі САМ ЕЗ можна узагальнити кількісні та якісні параметри національних систем знання, що може використовуватись для міжнародних зіставлень, зокрема: 1) розрахунку і порівняння інтегральних показників за різними групами країн; 2) складання шкал позиціонування становлення ЕЗ в окремих країнах, визначення рівня розвитку ЕЗ; 3) розрахунку показників відтворення, результативності, динаміки, структурних зрушень, зв'язку елементів системи, композитних індексів.

САМ ЕЗ також може використовуватись для

Таблиця 2

Напрями інтернаціоналізації складових національної системі знань

Складові	Напрями інтернаціоналізації
Наука	проведення міжнародно-кооперативних НДДКР; створення міжнародних організацій і регуляторних інститутів, спільних наукових центрів; отримання міжнародних патентів, спільні публікації; придбання науково-технічної інформації закордоном; проведення міжнародних конференцій
Освіта	прийняття міжнародних стандартів у сфері освіти; створення спільних освітніх організацій; обмін студентами; придбання освітньої літератури; включення в глобальну систему онлайн-освіти, бібліографічну систему тощо
ІКТ (сфера знань)	інтеграція національної системи науково-технічної інформації у міжнародні структури; підключення до глобальних сервісів у сфері знань; співробітництво у сфері збору і обробки даних, обмін даними; міжнародне співробітництво у сфері розвитку ІКТ-інфраструктури тощо
Бізнес	зовнішня торгівля знаннями (у всіх формах); створення спільних підприємств у сфері високих технологій; зарубіжні інвестиції у НДДКР; придбання окремих видів послуг; залучення висококваліфікованих фахівців з закордону тощо
Технології	доручення до міжнародних технічних стандартів; міжнародний обмін технологіями; купівля-продаж патентів та обладнання закордоном
Інноваційні системи	створення міжнародних технопарків; комерціалізація інновацій на світових ринках; інтернаціоналізація венчурного капіталу; прийняття міжнародних стандартів у сфері інновацій

вдосконалення теоретичних і методологічних основ дослідження і практичних кроків побудови ЕЗ у різних країнах світу, зокрема для характеристики основних складових ЕЗ; визначення закономірностей і тенденцій розвитку, пояснення національних відмінностей; створення умов для міжнародної науково-технічної інтеграції. З практичної точки зору САМ ЕЗ є основою для розроблення методів і способів функціональної і структурної інтеграції складових, забезпечення їх координації та комплексного моніторингу.

Кожна складова ЕЗ взаємодіє з міжнародним середовищем, має свої напрями включення у світове господарство та інтернаціоналізації на мікро-, мезо- і макрорівнях. Це супроводжується появою відповідних матеріальних, інформаційних та людських потоків. Визнаючи існування національних систем знань, необхідно враховувати включеність цих систем у міжнародний простір і структури.

Основні напрями інтернаціоналізації елементів САМ ЕЗ представлено у табл. 2. Це розкриває позиції національних економік у світогосподарській системі та у межах окремих форм міжнародних економічних відносин.

З огляду на це у межах моделі можуть розроблятись заходи щодо регулювання процесів інтернаціоналізації ЕЗ. Представлені напрями інтернаціоналізації складових ЕЗ тісно пов'язані з інтеграцією національного ринку знань у світовий, гармонізацією національних і міжнародних інститутів, залученням іноземних інвестиції.

У контексті розгляду САМ ЕЗ необхідно розглядати нову форму міжнародних економічних відносин, а саме міжнародну інформаційну взаємодію, куди потрібно відносити створення інфраструктури збору, зберігання, обміну та оброблення даних, забезпечення інформаційної безпеки (включаючи стандарти), надання спеціальних інформаційних послуг.

Висновки. Сутність ЕЗ необхідно визначати з точки зору таких підходів, як історичний, політекономічний, технологічний, ресурсно-факторний, соціальний. ЕЗ слід розглядати на світовому, міжнародному, національному, мезо- мікро- та індивідуальному рівнях. Зміни, які несе у собі ЕЗ, будуть викликати зрушення в архітектоніці світового господарства і системі міжнародних економічних відносин.

Для вирішення дослідницьких і практичних завдань доцільно використовувати САМ ЕЗ, яка охоплює наукові дослідження і розроблення; освіту і підготовку; ІКТ; інноваційне підприємництво; високотехнологічне виробництво; інноваційні системи. На основі САМ ЕЗ можливо узагальнити кількісні та якісні параметри національних систем знання, що може використовуватись для міжнародних зіставлень. Кожна складова ЕЗ взаємодіє з міжнародним середовищем і має свої напрями включення у світове господарство та інтернаціоналізації. Тому САМ дає змогу розробляти заходи щодо регулювання цих процесів. У перспективних дослідження передбачається розглянути міжнародну політику у сфері переходу до ЕЗ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Roberts J. The global knowledge economy in questions / J. Roberts // Critical perspectives on international business. – 2009. – Vol. 5. – № 4. – P. 285–303.

2. Patent Markets in the Global Knowledge Economy. Theory, Empirics and Public Policy Implications / [D. Guellec, T. Madies, J.-C. Prager et al.]. – 2014. – 259 p.

3. Сіденко С. Виклики глобалізації і гуманітарний капітал як провідний чинник конкурентоспроможності / С. Сіденко // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : [монографія] : у 2 т. / [Д. Лук'яненко, А. Поручник, Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Лук'яненка, А. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – Т. 2. – 592 с.

4. Імплементація парадигми економіки знань у стратегії національного економічного розвитку / [Д. Лук'яненко, О. Лук'яненко, О. Дорошенко] // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 19. – С. 5–26.

5. Захарова О. Систематизація підходів до оцінки ступеня досягнення економікою країни стану економіки знань / О. Захарова, Н. Подлужна // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. – № 2(12). – К. : КНЕУ, 2016. – С. 90–99.

6. Шмігельська З. Особливості глобального менеджменту в реалізації концептуальних доктрин економіки знань / З. Шмігельська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 10(1). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : fkd.org.ua/article/download/29256/26269.

7. Поляков М. Основи концепції та складники глобальної економіки знань / М. Поляков // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – № 21. – С. 32–36.

8. Безтелесна Л. Інтернаціоналізація вищої освіти за умов міжнародної міграції населення як носія людського потенціалу / Л. Безтелесна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3(2). – С. 83–86.

9. Ханін І. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації / І. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

10. Білозубенко В. Національна система знань: загальна концепція і принципи побудови в умовах глобалізації / В. Білозубенко // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. – 2016. – № 2. – С. 31–43.

УДК 314.74

СУЧАСНІ МІГРАЦІЙНІ КОРИДОРИ РОБОЧОЇ СИЛИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ЧЕТВІРКИ

CURRENT MIGRATION CORRIDORS OF LABOUR FORCES BETWEEN UKRAINE AND THE COUNTRIES OF THE VISEGRAD GROUP

П'ятковська О.Р.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Міжнародний інститут освіти, культури та зв'язків з діаспорою
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті розглянуто функціонування міграційних коридорів між Україною та країнами Вишеградської четвірки протягом 2014–2016 рр. На основі проведеного аналізу офіційних статистичних даних щодо змін чисельності українських мігрантів у цих країнах здійснено порівняльний аналіз та виокремлено особливості кожного із розглянутих коридорів.
Ключові слова: *міграційний коридор, трудова міграція, шукачі притулку, біженці, країни Вишеградської групи, набуття громадянства, короткотерміновий резидент, довготерміновий резидент.*

В статье рассмотрено функционирование миграционных коридоров между Украиной и странами Вышеградской четверки в течение 2014–2016 гг. На основе проведенного анализа официальных статистических данных об изменениях численности украинских мигрантов в этих странах осуществлен сравнительный анализ и выделены особенности каждого из рассмотренных коридоров.
Ключевые слова: *миграционный коридор, трудовая миграция, искатели убежища, беженцы, страны Вышеградской группы, приобретение гражданства, краткосрочный резидент, долгосрочный резидент.*

In the article the functioning of migration corridors between Ukraine and the countries of the Visegrad Group during the 2014–2016 is described. On the bases of the comparative analysis of official statistics of numeral patterns of Ukrainian immigrants in these countries, the author of the article singled out the characteristics of each of the considered corridors.
Keywords: *migration corridor, labor migration, asylum seekers, refugees, the Visegrad group, acquisition of citizenship (naturalization), temporary resident, permanent resident.*

Постановка проблеми. В умовах активізації глобалізаційних процесів міграційна динаміка набирає значних обертів, а саме чисельність міжнародних мігрантів постійно зростає, при цьому швидше, ніж чисельність населення планети. Крім того, темпи цього зростання прискорюються: якщо з 2000 р. до 2005 р. та з 2005 р. до 2010 р. частка мігрантів відносно населення планети зростала на 0,1%, то з 2010 р. до 2015 р. – на 0,2% [1]. За таких умов сьогодні вагомого значення набуває дослідження формування міграційних коридорів між основними країнами-донорами та країнами-реципієнтами міжнародних мігрантів, що дало б змогу чітко окреслити міграційні тренди та здійснювати пронози розвитку міграційних потоків.

З точки зору глобальної міграції за абсолютним показником міжнародних мігрантів обмін між Україною та Росією посідає перше місце у межах глобального міграційного коридору між країнами Півдня та друге місце у світі стосовно усіх наявних міграційних коридорів [2, с. 62–64]. Однак з 2013 р. до 2015 р. міграційний оборот між Україною та РФ скоротився майже з 8 до 6 млн. осіб [1], що можна пояснити розгортанням воєнних дій на східній території України вздовж кордону з Росією та істотною переорієнтацією міграції українців з РФ на країни-члени ЄС. Водночас слід також звернути увагу на те, що питання врегульованої міграції та охорони зовнішніх кордонів ЄС в умовах міграційної кризи визнані одними із пріоритетів спільної міграційної політики країн-членів Співтовариства [3]. Через все це, а також те, що Україна сьогодні стоїть на порозі візової лібералізації, питання формування та розвитку міграційного коридору між Україною та країнами-членами Вишеградської четвірки є вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика міжнародної міграції є об'єктом

дослідження багатьох відомих українських науковців (Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Позняк, У. Садова, О. Бетлій), втім питання формування міграційних коридорів є відносно новим та недостатньо висвітленим в українському науковому дискурсі. У цьому контексті слід виокремити здобутки О. Малиновської у дослідженні міграційного коридору між Україною та Польщею [4], У. Садової у аналізі регіональної та транскордонної міграції [5], О. Бетлій у виявленні міграційної специфіки між країнами ЄС, Вишеградської Четвірки та Східною Європою [6]. Натомість зарубіжні вчені у своїх дослідженнях дещо частіше звертають увагу на питання функціонування міграційних коридорів, зокрема, теоретико-методологічну компоненту міграційних коридорів як первинного етапу формування міграційних систем обґрунтували Дж. Карлінг та Д. Джолвет [7], коридорів грошових трансфертів – Б. Унгер, М. Сігел, Р.-Х. Косс та інші вчені [8] Дослідження виникнення міграційних коридорів між окремим країнами чи регіонами (case studies) здійснювали С. Бредлуп, О. Пілз (Лівійський міграційний коридор) [9], А. Ікдигу (міграційний коридор між Туреччиною та ЄС) [10].

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Отже, метою публікації є застосування досвіду та підходів зарубіжних вчених для проведення аналізу та визначення специфіки сучасного стану міграційних коридорів між Україною та країнами Вишеградської четвірки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «міграційний коридор» досить широко використовується у звітах ООН, МОМ та Світового Банку щодо міграційних потоків та грошових трансфертів, однак ні у цих документах, ні в глосарії термінів МОМ [11], ні в тлумачному словнику МОМ [12], ні в Довіднику термінології у сфері міграції МОМ [13] не подано його визначення. Тому для уникнення непорозумінь із використанням операційних понять цієї статті насамперед окреслимо їх дефініції.

Погоджуючись із позицією таких авторів, як Дж. Карлінг та Д. Джолвет, зазначимо, що поняття міграційного коридору не завжди передбачає наявність значних потоків мігрантів. Відсутність чи різке скорочення міграції у міграційному коридорі – це такий самий важливий феномен, як і наявність значних обсягів міграції. Міграційний коридор – географічні рамки, в межах яких можна здійснювати дослідження потоків міграції, описувати їхню динаміку, чинники, аналізувати склад, структуру, чинники тощо. Також для аналізу міграційного коридору слід враховувати той факт, що міграційні потоки не мають наперед визначеного напрямку, адже міграція може відбуватися в обидва боки між країнами. Найчастіше існують домінуюча країна-донор та країна-реципієнт мігрантів, тоді дослідження міграційного коридору зводиться до виявлення міграції в один бік, однак навіть у такому випадку воно не відкидає аналізу процесів зворотної міграції [7, с. 18–19]. Отже, наше дослідження передбачає аналіз потоків мігрантів з України до країн Вишеградської четвірки та можливі реміграційні процеси.

Для визначення міграційної активності в рамках вибраних коридорів, на наш погляд, можна скористатися такими параметрами: чисельність українських іммігрантів на території кожної обраної країни, зокрема їхній статус постійного чи тимчасового резидента; кількість осіб, які набули громадянство вибраних країн; чисельність українців, які отримали статус біженця на території вибраних країн. Динаміка видачі віз також вважається значущим показником для аналізу міграційних потоків, однак у нашому випадку вона має певну специфіку, пов'язану з тим, що наявність шенгенської візи, виданої дипломатичною установою однієї країни, дає дозвіл на в'їзд та перебування на території інших країн.

Уже на етапі проведення аналізу чисельності українських мігрантів у вибраних країнах можемо бачити певні особливості. Зокрема, виділяються 2 країни – Польща та Чехія, – де ця чисельність є істотно більшою, ніж в інших аналізованих країнах (табл. 1).

Специфіка Угорщини полягає у тому, що за кількісним показником чисельність українців у цій державі значно вища, ніж у Словаччині, але

Таблиця 1

Українські іммігранти у вибраних країнах, 2015 р.

Країна призначення	Загальна кількість	Частка відносно інших іммігрантів у цій країні
	2015 р.	2015 р.
Чеська Республіка	107 000	24,2%
Угорщина	69 000	4,7%
Польща	206 518	Дані відсутні
Словаччина	10 100	5,7%

Джерело: складено за [1; 14]

Таблиця 2

Набуття громадянства вибраних країн ЄС іммігрантами, які народилися в Україні або мали громадянство України, 2014 р.

	Загальна кількість	Частка відносно інших іммігрантів з країн, що не є членами ЄС, у даній країні
Чеська Республіка	2 000	50,7%
Угорщина	900	42,2%
Польща	1 700	45,7%
Словаччина	100	34,8%

Джерело: складено за [15]

за відносним показником обсяги українських іммігрантів у цих країнах є співмірними. Однак якщо взяти до уваги набуття українцями громадянства цих країн, то Угорщина значно випереджає Словаччину (табл. 2).

Загалом протягом 2014 р. 17,5 тис. громадян України отримали громадянство країн-членів ЄС: п'ята частина з них отримали громадянство Німеччини, 18,9% – Португалії, 11,7% – Чехії [16].

Розглянемо детальніше кожен міграційний коридор та проведемо їхній порівняльний аналіз.

Як видно з табл. 1, найбільша кількість українських мігрантів у 2015 р. була зареєстрована на території Польщі, при цьому, якщо ми візьмемо до уваги офіційні статистичні дані Польщі, побачимо динамічне зростання українських мігрантів у цій країні протягом 2014–2016 рр. (рис. 1).

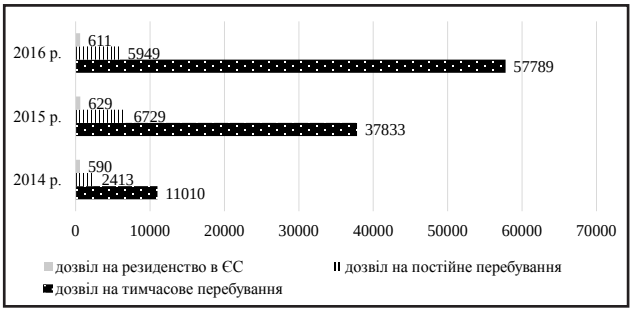


Рис. 1. Динаміка врегульованої імміграції українців до Польщі. Розподіл за видами виданих дозволів на перебування, кількість, 2014–2016 рр.

Джерело: складено за [17]

Як бачимо з рис. 1, це зростання спостерігається переважно за рахунок тимчасової міграції. Відділ у справах іноземців Польщі розподіляє осіб, які отримали офіційний дозвіл на тимчасове перебування на території цієї країни, за такими основними цілями: навчання, працевлаштування, відвідини родичів тощо. Аналіз динаміки чисельності українців, які отримали дозвіл на тимчасове перебування у Польщі протягом 2013–2016 рр., свідчить про те, що це зростання відбулося переважно за

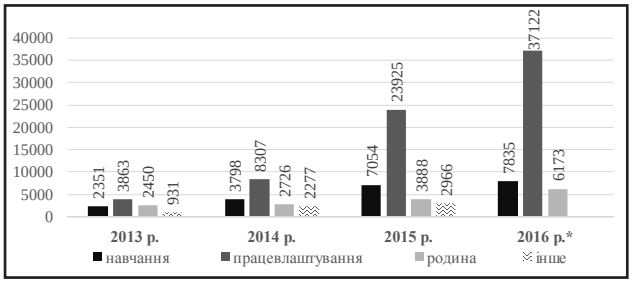


Рис. 2. Чисельність громадян України, які отримали дозвіл на тимчасове перебування у Польщі. Розподіл за метою виданих дозволів, 2013–2016 рр.

* станом на 1 грудня 2016 р.

Джерело: складено за [17]

рахунок трудової міграції (рис. 2). У 2016 р. майже удвічі зросла вагомість родинних зв'язків та дещо зменшилися темпи зростання студентської мобільності (рис. 2).

Протягом 2014–2016 рр. у Польщі спостерігається постійне збільшення заявок українців на постійне та тимчасове проживання, при цьому щороку це зростання становить більше 50%, за винятком 2016 р., коли чисельність поданих заяв на постійне місце проживання у Польщі скоротилося на 20% порівняно з 2015 р. Можливо, це скорочення можна частково пояснити певним зниженням потоків біженців з України до Польщі (рис. 3).

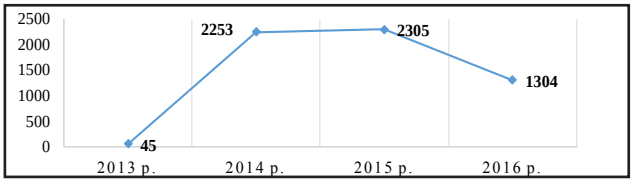


Рис. 3. Динаміка українських біженців у Польщі, кількість осіб, 2013–2016 рр.

Джерело: складено за [17]

У 2016 р. частка дозволів на тимчасове проживання у Польщі, які були видані громадянам України на підставі працевлаштування, становила 76%. У цьому контексті слід зазначити, що кількість виданих дозволів українцям на працевлаштування у Польщі протягом останніх років істотно зросла: якщо у 2013 р. було видано 39 078 таких дозволів, то у 2015 р. – 65 786. У зв'язку з цим, на наш погляд, детальнішу оцінку міграції робочої сили в межах міграційного коридору між Україною та Польщею варто здійснювати на основі аналізу саме трудової міграції.

Дещо схожі кількісні характеристики українських мігрантів існують стосовно Чеської Республіки (табл. 1–2). Однак, якщо проаналізувати динаміку складу українських мігрантів у Чехії за типом дозволів на перебування на території цієї країни, помітимо деякі відмінності від міграції українців до Польщі, а саме зростання чисельності українців із дозволом на постійне перебування з 51% у 2012 р. до 74% у 2016 р. (рис. 4).

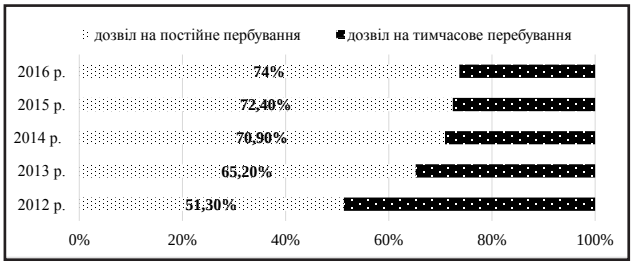


Рис. 4. Динаміка розподілу українських іммігрантів у Чеській Республіці за типом дозволів на перебування, 2012–2016 рр.

Джерело: складено за [18]

При цьому слід наголосити на тому, що протягом цього ж періоду спостерігається певне коливання чисельності українських мігрантів у вказаній країні (рис. 5).

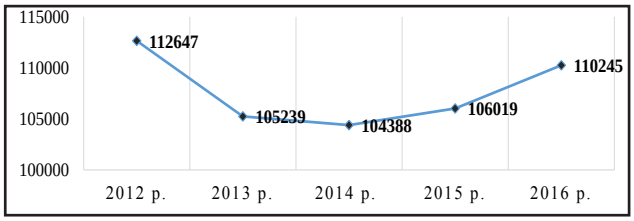


Рис. 5. Динаміка чисельності українських мігрантів в Чеській Республіці, кількість осіб загалом, 2012–2016 рр.

Джерело: складено за [18]

Зіставляючи рис. 4 та рис. 5, можемо зробити висновок, що падіння кількості українських мігрантів у Чехії з 2012 р. до 2014 р. відбувалося за рахунок тимчасових мігрантів, а це може свідчити про те, що відбувалися реемміграційні процеси в цей період. Натомість воєнні дії, що розпочалися в Україні, сприяли виїзду громадян України до Чехії переважно для тривалого перебування. У цьому контексті слід звернути увагу на те, що показники чисельності українських шукачів притулку в Чехії значно нижчі, ніж у Польщі (табл. 3).

Таблиця 3

Українські шукачі притулку в Чеській Республіці, кількість осіб, 2013–2015 рр.

	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Подано заявок	146	515	693
Одержали статус біженця	9	25	7
Одержали додатковий захист	0	119	174

Джерело: складено за [19]

Отже, якщо до 2014 р. українська міграція до Чехії мала переважно короткостроковий та економічний характер (наприклад, [20; 21; 22]), то з 2014 р. можемо констатувати появу трансформацій у міграційному коридорі між Україною та Чехією у бік переселенської міграції.

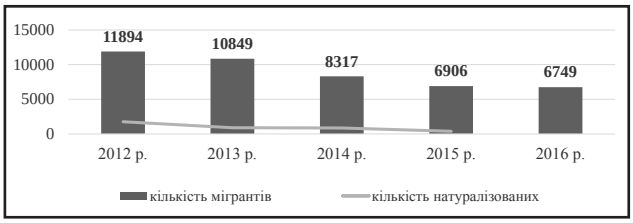


Рис. 6. Динаміка чисельності українських мігрантів, які проживали в Угорщині, та громадян України, які набули громадянство Угорщини, 2012–2016 рр.

Джерело: складено за [23]

Угорщина – третя із вибраних нами для аналізу країн за чисельністю українських мігрантів (табл. 1). Аналіз динаміки української міграції до цієї країни свідчить про те, що вона вичерпує свій потенціал як країна призначення українських мігрантів (рис. 6).

Загалом пік міграційної активності українців до Угорщини припадає на 2008–2010 рр. [23], тобто на період світової економічної кризи, коли міграція мала переважно характер трудової ([20; 21]), після чого спостерігається пік набуття українцями громадянства Угорщини (2011–2012 рр.) [23]. Усе це свідчить про те, що до 2012 р. українська трудова міграція частково перетворилася на переселенську, а функціонування міграційного коридору між Україною та Угорщиною в сучасних умовах суттєво сповільнюється.

Порівняно з Угорщиною динаміка розвитку міграційного коридору між Україною та Словаччиною виглядає зовсім інакше. За період з 2012 р. до середини 2016 р. чисельність дозволів на перебування в Словаччині, що були видані громадянам України, подвоїлася (табл. 4).

Як видно з табл. 4, зростання чисельності українських мігрантів в Словаччині за аналізований період відбувалося за рахунок тимчасової міграції. Ця особливість, як було зазначено вище, притаманна також міграційному коридору

Таблиця 4

Чисельність дозволів на перебування, видних українцям в Словаччині, 2012–2016 рр.

Рік видачі дозволу	Дозвіл на:			Загалом за рік
	тимчасове перебування	постійне перебування	толероване перебування	
2012	3 621	2 720	38	6 379
2013	4 021	2 838	39	6 898
2014	4 955	3 040	38	8 033
2015	7 297	3 365	44	10 706
2016*	8 018	3 459	40	11 517

* станом на 30 червня 2016 р.

Джерело: складено за [24]

Україна – Польща. Однак, якщо взяти до уваги підстави видачі дозволів на тимчасове перебування в Угорщині, побачимо, що кількість виданих дозволів на підставі працевлаштування коливається від 429 у 2012 р. (що становить близько 12%) до 474 у 2015 р. (близько 6,5%), натомість зростає частота видачі дозволів на підставі ведення бізнесу, навчання та возз'єднання сім'ї [24].

Висновки. Підводячи підсумок проведеного дослідження, можемо зазначити, що кожен міграційний коридор між Україною та країнами Вишеградської групи має свою специфіку, зокрема: українсько-польський характеризується домінуванням тимчасової трудової міграції та зростанням міграційної активності; українсько-чеський та українсько-словацький – дуже незначним зростанням міграційної активності, однак вони відрізняються між собою розподілом українських мігрантів за статусом резиденції та динамікою набуття громадянства; українсько-угорський – скороченням темпів міграції та перетворення попередніх міграційних потоків на постійних резидентів Угорщини.

Перспективними, на наш погляд, є проведення досліджень формування міграційних коридорів між Україною та країнами Центральної Європи, а також здійснення порівняльного аналізу одержаних результатів та висновків нашої публікації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International Migrant Stock 2015. UN Population Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates15.shtml.

2. World Migration Report 2013. Migrant Well Being and Development / [F. Laczko, R. Anich, T. Brian, D. Bartram, Neli Esipova, A. Pugliese, J. Ray et. al.] ; ed.-in-chief F. Laczko, G. Appave. – Geneva : IOM, 2013. – 217 p.

3. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A European Agenda of Migration / European Commission. – Brussels, 13.05.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/docs/communication_on_the_european_agenda_on_migration_en.pdf.

4. Малиновська О. Українсько-польський міграційний коридор: особливості та значення / О. Малиновська // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 2(24). – С. 31–40.

5. Регіональна міграційна політика та механізми її реалізації : [монографія] [Л. Семів, С. Вовканич, С. Цапок, В. Бідак, А. Ваврик, Н. Андрусишин, О. Риндзак, Р. Теслюк, М. Біль, А. Шевчук, О. Левицька, О. Махонюк, О. Мульська, Ю. Полюга та ін.] ; наук. ред. У. Садова. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 528 с.

6. Прогноз міграції між ЄС, Вишеградською четвіркою та країнами Східної Європи: наслідки скасування візового режиму : Звіт / [О. Бетлій, М. Ярошевич, М. Ласінська] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/migration_report_ukr.pdf.

7. Carling J. Exploring 12 Migration Corridors: Rationale, Methodology and Overview / J. Carling, D. Jolivet // Beyond Networks. Feedback in International Migration [O. Bakewell, G. Engbersen, M.L. Fonseca, C. Horst (eds.)]. – UK : Palgrave Macmillan, 2016. – P. 18–46.

8. Bilateral Remittances Corridor Analyses. Research Guidelines. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/INTAML/Resources/BRCAResearchGuidelinesSeptember2007.pdf.

9. Bredeloup S. The Libyan Migration Corridor / S. Bredeloup, O. Pliez [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cadmus.eui.eu/handle/1814/16213.

10. Icduygu A. The Irregular Migration Corridor between the EU and Turkey: Is it Possible to Block it with a Readmission Agreement? / A. Icduygu [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cadmus.eui.eu/handle/1814/17844.

11. Glossary on Migration. – Geneva : International Organization for Migration, 2004. – 79 p.

12. Міжнародна термінологія у сфері міграції. – К. : Бланк-Прес, 2015. – 100 с.

13. Справочник по терминологии в области миграции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://publications.iom.int/system/files/pdf/handbook_on_migration_terminology.pdf.

14. Migration and Migrant Population Statistics. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics.

15. Main countries of former EU and non-EU citizenships of persons acquiring citizenship in the EU-28 and EFTA, 2014. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_countries_of_former_EU_and_non-EU_citizenships_of_persons_acquiring_citizenship_in_the_EU-28_and_EFTA,_2014.png.

16. EU Member States granted citizenship to almost 900 000 persons in 2014. Eurostat news release 13 June 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7465617/3-13062016-AP-EN.pdf/a2e10eb2-748b-4e27-9e01-85cfcb82f998.

17. Bieżąca sytuacja dotycząca Ukrainy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://udsc.gov.pl/statystyki/raporty-specjalne/biezaca-sytuacja-dotyczaca-ukrainy.

18. Cizinci s povoleným pobytem [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mvcr.cz/clanek/cizinci-s-povolenym-pobytem.aspx?q=Y2hudW09MQ%3d%3d.

19. Mezinárodní ochrana [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mvcr.cz/clanek/mezinarodni-ochrana-253352.aspx?q=Y2hudW09Mg%3d%3d.

20. Зовнішня трудова міграція населення України // Державний Комітет статистики України, Український центр соціальних реформ. – К. : ДП Інформаційно-аналітичне агентство, 2009.

21. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / МОП ; Державна служба статистики України, Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://staging.ilo.org/public/libdoc/ilo/2013/113B09_347_ukra.pdf.

22. Міграція як чинник розвитку в Україні : Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.

23. Population, vital events / Hungarian Central Statistical Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ksh.hu/stadat_annual_1.

24. Annual Reports 2005–2015. Ministry of the Interior of Slovak Republic [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minv.sk/?annual-reports-2005–2015.

УДК 330.332

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

THE MECHANISM OF INVESTMENT RESOURCES FORMATION AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Табачкова Н.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Індустріальний інститут
Донецького національного технічного університету

Холодова К.С.
студентка,
Індустріальний інститут
Донецького національного технічного університету

Статтю присвячено дослідженню етапів трансформації заощаджень в інвестиції для стимулювання зростання національної економіки та динаміки валового накопичення в Україні на основі теоретичного обґрунтування взаємозалежності економічного зростання і реальних інвестицій, а також порівняльного аналізу світових тенденцій. Результати дослідження підтвердили наявність стійкої взаємозалежності між темпами приросту реального ВВП і темпами приросту валового нагромадження (реальних інвестицій) для 13 країн світу. Проаналізовано динаміку валового нагромадження в Україні. Визначено коефіцієнт кореляції між цими показниками для України (0,88), що свідчить про існування суттєвого зв'язку між ними.

Ключові слова: *економічне зростання, інвестиції, валові нагромадження, ВВП.*

Статья посвящена исследованию этапов трансформации сбережений в инвестиции для стимулирования роста национальной экономики и динамики валового накопления в Украине на основе теоретического обоснования взаимозависимости экономического роста и реальных инвестиций, а также сравнительного анализа мировых тенденций. Результаты исследования подтвердили наличие стойкой взаимосвязи между темпами прироста реального ВВП и темпами прироста валового накопления (реальных инвестиций) для 13 стран мира. Проанализирована динамика валового накопления в Украине. Определен коэффициент корреляции между этими показателями для Украины (0,88), что свидетельствует о наличии существенной связи между ними.

Ключевые слова: *экономический рост, инвестиции, валовые накопления, ВВП.*

The article investigates the stages of savings transformation into investment to promote growth of the national economy and the dynamics of gross savings in Ukraine. It is based on theoretical interdependence study of economic growth, real investment and comparative analysis of global trends. The results of the study confirmed the presence of a persistent relationship between the growth rate of real GDP and the growth rate of gross capital formation (real investment) for 13 countries. The dynamics of gross savings in Ukraine. Determined the correlation coefficient between these indicators for Ukraine (0.88), that points about significant connections between them.

Keywords: *economic growth, investment, gross savings, GDP.*

Постановка проблеми. В економіці будь-якої країни місце і роль інвестицій важко переоцінити. Саме приплив інвестиційних ресурсів може забезпечити вихід економічної системи на якісно нову сходинку її розвитку.

У сучасних умовах інвестиції стають найважливішим засобом забезпечення умов реального економічного прориву України, здійснення структурних зрушень у народному господарстві, впровадження новітніх досягнень технічного прогресу, поліпшення кількісних і якісних показників господарської діяльності на всіх рівнях. Це обумовлює актуальність теми статті.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розгляд інвестицій як чинника економічного зростання та дослідження динаміки валового накопичення в Україні на основі теоретичного обґрунтування взаємозалежності економічного зростання й реальних інвестицій та порівняльного аналізу світових

тенденцій. Підвищення ролі інвестицій як фактора економічного зростання визнають практично всі дослідники сучасного розвитку національних економічних процесів. Дослідження базуються на підході щодо впливу на економічне зростання процесів накопичення капіталу.

У стимулюванні економічного зростання суттєву роль відіграють інвестиції, що формуються як за рахунок іноземних капіталовкладень, так і за рахунок національних заощаджень. Залежно від того, яка частина національного доходу країни витрачається на споживання, а яка трансформується у заощадження, формуються потенційні обсяги ресурсів для нагромадження капіталу [3, с. 35].

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на посткейнсіанську ідеї про залежність темпів зростання суспільного продукту від розподілу національного доходу, що є функцією від нагромадження капіталу, у роботі розглянуто проблему нагромадження капіталу з позиції ендогенізації норми заощадження, яка є результатом прийняття індивідуальних рішень суб'єктами щодо споживання та заощадження в офіційному та тіньовому секторах економіки.

Механізм взаємодії економічного зростання та інвестицій було сформульовано лауреатом Нобелівської премії П. Самуельсоном на основі принципу акселерації. Цей механізм передбачає зростання реального валового внутрішнього продукту (ВВП) завдяки зростанню реальних інвестицій, а також подальше збільшення реальних інвестицій за рахунок відповідного зростання ВВП. Зауважимо, що під реальними інвестиціями розуміється приріст вартості основного капіталу (будинків, споруд, машин та устаткування) і виробничих запасів [3, с. 37].

Проведений вченим А. Абрамовим аналіз економік двадцяти розвинутих країн і країн, що розвиваються, за період 1961–2005 рр. підтвердив життєздатність принципу акселерації. Коефіцієнти кореляції темпів зростання реального ВВП і реальних інвестицій за 45-річний період у найбільш розвинутих економіках є близькими до максимального значення – одиниці, зокрема для Німеччини – 0,90; Франції – 0,87; Японії – 0,81; Італії – 0,78; США – 0,77; Канади – 0,72; Великобританії – 0,63 [6]. При цьому А. Абрамов відзначає тенденцію уповільнення темпів зростання світової економіки. Суттєве зниження річних темпів приросту реального ВВП спостерігалося в усіх країнах великої сімки (G7) і в багатьох країнах, що розвиваються. Основною причиною такої ситуації можна вважати зниження темпів зростання реальних інвестицій і скорочення частки реальних інвестицій у ВВП [6].

Нами проведено апробацію вищенаведених підходів шляхом визначення коефіцієнта кореляції за даними 13 країн світу (табл. 1). Наведені результати підтверджують наявність стійкої взаємозалежності між темпами зростання реального ВВП і темпами приросту валового накопичення (реальних інвестицій).

Середньорічні частки валового нагромадження та валового нагромадження в основний капітал у ВВП країн світу у період 1993–2015 рр. мають тенденції до зростання, проте середньорічна частка валового нагромадження зростає швидше за середньорічні частки валового нагромадження в основний капітал. Відповідно до розрахунків країни з більш високим рівнем

Таблиця 1

Коефіцієнт кореляції між показниками економічного зростання та валового нагромадження

Країна	Темпи приросту реального ВВП		Темпи приросту валового нагромадження		Коефіцієнт кореляції між темпами приросту ВВП та темпами приросту валового нагромадження	
	2014 р	2015 р	2014 р	2015 р	1993–2012 рр.	2000–2015 рр.
Болгарія	1,8	0,8	–	–	0,69	0,93
Угорщина	1,6	-1,7	-3,6	-11,2	0,56	0,80
Німеччина	3,3	0,7	6,4	-4,9	0,87	0,89
Молдова	6,8	-0,8	13,1	-2,8	0,82	0,76
Польща	4,5	1,9	11,2	-4,2	0,86	0,95
Російська Федерація	4,3	3,4	22,6	6,6	0,83	0,80
Румунія	2,2	0,7	7,3	2,1	0,77	0,75
Словаччина	3	1,8	9,5	-16	0,68	0,69
США	1,8	2,2	2,4	6,9	0,94	0,92
Україна	5,2	0,2	17,3	-12,9	0,85	0,88
Франція	2	0	8,4	-5,3	0,90	0,94
Швейцарія	1,8	1	4	-3,1	0,74	0,78
Швеція	2,9	0,9	10,7	-2,8	0,92	0,93

доходу мають більшу частку валових нагромаджень та валових нагромаджень в основний капітал у ВВП, ніж країни з низьким рівнем доходу. Отже, для країн з рівнем доходів вище середнього та високим на економічне зростання більше впливають процеси зростання валових нагромаджень, ніж темпи зростання валових нагромаджень в основний капітал. Проте,для країн з доходами, що менше середнього рівня, навпаки, більшу роль в економічному зростанні відіграють процеси валових нагромаджень в основний капітал.

Значимість інвестицій особливо велика за крайньої обмеженості інвестиційних ресурсів і величезної потреби в них для здійснення структурної перебудови на більш високій техніко-технологічній основі, досягнення нових показників економічного зростання [1, с. 18]. Це особливо важливо для тих галузей, державні дотації яким скорочуються.

Визначення тісноти зв'язку цих показників в Україні виявилось складним завданням через нерівномірність процесів, що відбувались під час трансформації економіки країни. Тому для виявлення тенденцій розрахований коефіцієнт кореляції у динаміці (табл. 2) (за даними [5]).

Розрахунки показують, що реформування економіки в Україні супроводжується збільшенням тісноти зв'язку між заощадженнями та темпами економічного зростання. Очевидним є її зниження після кризи кінця 90-х рр., що зумовлено особливостями структурного співвідношення в системі «заощадження – інвестиції», яке в роботі кількісно відображається за допомогою коефіцієнта трансформації заощаджень в інвестиції [4, с. 44-46]. Для обґрунтування механізму впливу заощаджень на економічне зростання у роботі розглянута діяльність основних суб'єктів процесу формування інвестиційних ресурсів, виділені активні та пасивні форми заощаджень залежно від впливу на економічне зростання, виявлені особливості трансмісійного механізму формування інвестиційних ресурсів, а також уточнені основні етапи трансформації заощаджень в інвестиції для стимулювання зростання національної економіки (рис. 1).

На першому етапі економічні суб'єкти формують доходи, що виступатимуть об'єктами, щодо яких прийматимуться важливі рішення. Другий етап передбачає розподіл доходів на споживання та заощадження. На цьому етапі на рішення суб'єктів-власників коштів впливають як внутрішні фактори (рівень офіційних доходів, рівень тіньових доходів, дія основного психологічного закону), так і зовнішні (фаза економічного циклу, податкова та грошово-кредитна політика держави, політична стабільність). Після того, як визначена частка доходу, що буде заощаджена, розпочинається третій етап – прийняття рішення про форму заощадження та формування портфеля заощаджень. Під портфелем заощаджень розуміється цілеспрямовано сформована сукупність елементів (форм) заощаджень, призначених для здійснення як інвестування, так і відкладеного споживання відповідно до прийнятих суб'єктами рішень[4, с. 47]. Реалізація розподілу заощаджень – четвертий етап. На п'ятому етапі відбувається трансформація заощаджень в інвестиції. Для кількісної оцінки результату дії трансмісійного механізму запропоновано використання коефіцієнта трансформації (*КТ*) як відношення валових внутрішніх інвестицій (*I*) до заощаджень (*S*) (у відсотках):

$$KT = \frac{I}{S} * 100\%. \qquad (1)$$

Бажане значення коефіцієнта трансформації – одиниця. В Україні виявлено відхилення цього показника від бажаного значення. Це можна вважати одним із підтверджень висновку кейнсіанської теорії про нестійкість рівноваги заощаджень та інвестицій у ринкових умовах. Виділено періоди (1995 р., 2007 р., 2008 р., 2009 р.), в яких КТ більше одиниці, що свідчить про перевищення інвестицій над заощадженнями. Імовірними причинами такого співвідношення є, по-перше, можливість використання раніше накопичених коштів як інвестицій; по-друге, врахування ролі тіньового сектору, величина якого впливає на показники обсягів заощаджень та інвестицій як на етапі формування заощаджень, так і на етапі трансформації заощаджень в інвестиції.

З метою теоретичного обґрунтування взаємозалежності економічного зростання національної економіки від прямих іноземних інвестицій, тенденцій та перспектив залучення іноземного капіталу в Україну були виділені та досліджені показники 20 країн – найбільших реципієнтів прямих іноземних інвестицій у світі у 2012 р. за даними UNCTAD (8 – країни, що розвиваються, та країни з ринком, що формується, та 11 – роз-

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції між співвідношеннями обсягів внутрішніх заощаджень до ВВП та темпами приросту ВВП в Україні за період 2003–2015 рр.

Період	1993–2002 рр.	1994–2003 рр.	1995–2004 рр.	1996–2005 рр.	1997–2006 рр.	1998–2007 рр.
Коефіцієнт кореляції	0,1	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7
Період	1999–2008 рр.	2000–2009 рр.	2001–2010 рр.	2002–2011 рр.	2003–2012 рр.	2012–2015 рр.
Коефіцієнт кореляції	0,6	0,9	0,7	0,6	0,6	0,88

винуті країни) [4, с. 47–49]. Виявлений значний тісний зв'язок між обсягом прямих іноземних інвестицій та реальним ВВП щодо всіх країн. Проте серед цих країн тільки 9 мають високі темпи зростання (більші 3,73%).

У прирості прямих іноземних інвестицій 78% припадає на розвинуті країни. У групі розвинутих країн, що є лідерами щодо залучення іноземних інвестицій, більшість країн (8 з 11) мають темпи зростання нижчі за середні світові

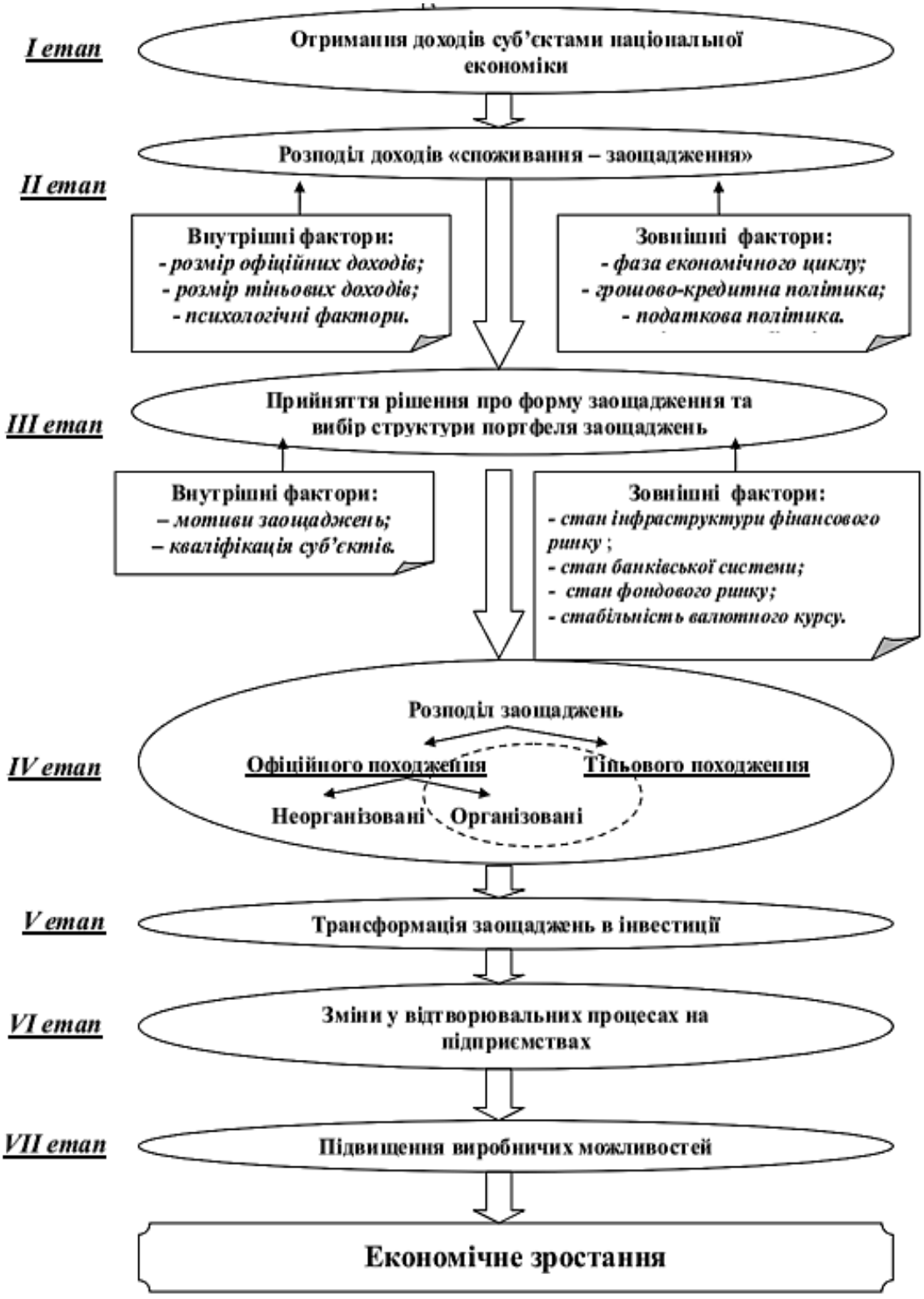


Рис. 1. Трансмісійний механізм формування інвестиційних ресурсів як потенціалу економічного зростання [4]

темпи. Тобто не можна однозначно стверджувати, що в індустріальних країнах економічне зростання та рівень іноземного інвестування характеризуються позитивною кореляцією. У групі країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються, більшість з них (5 з 8) має стало високі темпи зростання.

За останні роки спостерігається тенденція до зниження темпів зростання прямих іноземних інвестицій в Україну. Зважаючи на висновок про тісний зв'язок реального ВВП та прямих іноземних інвестицій в інших країнах, розуміємо, що Україна потребує створення умов для більш активного надходження іноземного капіталу. Для реалізації цієї мети в Україні необхідно подолати ключові негативні фактори, що спричиняють деструктивний вплив на економіку [7, с. 178].

Наприкінці слід приділити увагу варіантам виходу з інвестиційної кризи, одним з яких може стати політика інвестиційної експансії, де роль держави повинна бути активною і може бути реалізована в таких напрямах, як розширення споживчого та інвестиційного попиту; створення нормативно-інституційного середовища, включаючи страхові гарантії, пільгові кредити; митні, ліцензійні та інші пільги в бюджетно-податковій та грошово-кредитній політиці [2, с. 9].

Висновки. Отже, ми доходимо висновку, що сталому економічному зростанню країни сприяє залучення прямих іноземних інвестицій в її економіку. Встановлено стійку взаємозалежність між темпами зростання реального ВВП і темпами приросту валового нагромадження (реальних інвестицій); виявлено, що для країн з рівнем доходів вище середнього та високим на економічне зростання більше впливає зростання загальних валових нагромаджень, ніж зростання валових нагромаджень в основний капітал, для країн з доходами менше середнього рівня, навпаки; виявлено тісний зв'язок між динамікою ВВП на душу населення в Україні та часткою інвестицій у людський капітал у ВВП. Визначено коефіцієнт кореляції між цими показниками для України (0,88), що свідчить про існування суттєвого зв'язку. Дослідження динаміки валового накопичення в Україні дало змогу виявити проблеми, пов'язані з недостатністю інвестиційних коштів для забезпечення сталого зростання. Для забезпечення стабільного розвитку України їх необхідно вирішувати. У цьому контексті велике значення має вдосконалення процесу формування інвестиційної політики держави, яка б дала змогу відновити потенціал зростання та розвитку економіки країни. Вплив інвестиційної політики, спрямованої на сприяння інвестиційній активності, може виявитися у прискоренні темпів економічного зростання країни, зокрема на основі стимулювання промислового виробництва, і, відповідно, забезпеченні умов для підвищення рівня суспільного добробуту в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білецька Г. Інвестиційний клімат: проблеми сучасності та шляхи покращення / Г. Білецька // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 11. – С. 17–19.

2. Гальчинський А. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України / А. Гальчинський, С. Льовочкин // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 4–12.

3. Глуха Г. Економічне зростання: еволюційно-змістовий аналіз / Г. Глуха // Академічний огляд. – 2013. – № 1. – С. 32–38.

4. Глуха Г. Інвестиції та їх вплив на економічне зростання / Г. Глуха // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1. – С. 39–47.

5. Державна служба статистики України. Експрес-випуск від 3 жовтня 2016 р. № 05.3-11/69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

6. Пирог О. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання України / О. Пирог [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/4291/st_27_12.

7. Шевченко О. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання / О. Шевченко // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1(10). – С. 175–181.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334.021:622.33

ЩОДО КОРПОРАТИВНОЇ РОЗРОБКИ ШАХТНОГО ПОЛЯ ЯК ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

CORPORATE DEVELOPMENT OF THE MINE FIELD AS A FORM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Залознова Ю.С.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
заступник директора з наукової роботи,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

Петрова І.П.
кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

У статті досліджено корпоративну розробку шахтного поля як одну із форм взаємодії держави та бізнесу на засадах державно-приватного партнерства. Доведено, що корпоративне відпрацювання запасів державних шахт приватним сектором є перспективною схемою взаємовідносин, яка дозволить підвищити рівень менеджменту та залучити приватні інвестиції до державних підприємств вугільної промисловості.

Ключові слова: *державно-приватне партнерство, корпоративна розробка шахтного поля, спільна діяльність, ліцензія, вугільна промисловість.*

В статье исследована корпоративная разработка шахтного поля как одна из форм взаимодействия государства и бизнеса на принципах государственно-частного партнерства. Доказано, что корпоративная разработка запасов государственных шахт частным сектором является перспективной схемой взаимоотношений, которая позволит повысить уровень менеджмента и привлечь частные инвестиции на государственные предприятия угольной промышленности.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, корпоративная разработка шахтного поля, совместная деятельность, лицензия, угольная промышленность.*

The article examines the corporate development of the mine field as one of the forms of interaction between government and business on the principles of public-private partnerships. It is proved that the corporate reserves of state-owned mines to the private sector is a promising scheme, which will improve the level of management and to attract private investment of the state enterprises of the coal industry.

Keywords: *public-private partnerships, corporate development of the mine field, joint activities, license, coal industry.*

Постановка проблеми. Реформування вугільної промисловості є складним процесом, який базується насамперед на трансформації форм власності вугледобувних підприємств. Враховуючи кризове становище вугільної галузі та складність приватизації шахт України, залишається проблематичним залучення приватного фінансування в підприємства з низькою інвестиційною привабливістю. Відповідно до проекту Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на 2015–2020 рр. одним із оптимальних варіантів є короткострокове надання державної підтримки на часткове покриття витрат із собівартості, технічне переоснащення та будівництво об'єктів вугледобувних підприємств, охорону

праці, ліквідацію та консервацію для забезпечення виводу ряду вугільних підприємств на беззбитковий рівень роботи. Результатом цього варіанту є створення бази для залучення приватних інвестицій у розвиток вугледобувних підприємств із їх приватизацією.

Більшість державних вугледобувних підприємств працюють неефективно та перебувають на державній дотації й утриманні. Плановими обсягами асигнувань із Державного бюджету в листопаді 2016 р. передбачено видатки за бюджетною програмою «Реструктуризація вугільної та торфодобувної промисловості» в сумі 8,6 млн грн, але фактично в листопаді 2016 р. підприємствам реструктуризації кошти не спрямовувались.

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, за 11 місяців 2016 р. за бюджетною програмою «Реструктуризація вугільної та торфодобувної промисловості» профінансовано 68,5 млн грн, зокрема ДП «Укршахтгідрозахист» – 11,5 млн грн, ДП «ОК «Укрвуглереструктуризація» – 34,4 млн грн та шахти, які готуються до ліквідації – 22,6 млн грн. Обсяг нерозподілених між одержувачами асигнувань станом на 01.12.2016 р. складає 47,2 млн грн.

Дефіцит бюджетних коштів для здійснення технічної модернізації шахт і гальмування інноваційних зрушень у галузі потребує пошуку альтернативних шляхів залучення приватних інвестицій. Ефективною формою для реалізації намічених цілей є корпоративна розробка шахтного поля (КРШП) державних шахт приватним сектором, яка була апробована на шахті «Красноармійська-Західна» № 1. У свій час саме участь приватного сектору врятувала державне вугледобувне підприємство від економічного краху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом питання застосування корпоративної розробки шахтного поля державних шахт приватним сектором стають предметом дискусії серед учених та спеціалістів у цій галузі [2–7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зокрема, у статті «Про можливість віднесення спільної розробки вугільних родовищ до державно-приватного партнерства» Д. Череватським та І. Фокіною поставлено питання допустимості віднесення КРШП до форм державно-приватного партнерства [7]. Результатом цього дослідження є висновок, що «спільну діяльність із розробки родовищ за формулою корпоративної розробки шахтного поля – приватна фірма своїм обладнанням на своєму гірничому відводі, що міститься в межах поля державної шахти, видобуває вугілля, а державне підприємство надає їй (фірмі) платні послуги з підйому, водовідливу, транспорту, вентиляції, енергозабезпечення тощо – у жодному разі не можна вважати державно-приватним партнерством». Цей висновок є суперечливим, потребує подальшого роз'яснення та дослідження окремих питань.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження корпоративної розробки шахтного поля та обґрунтування її як форми державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу. Під час аналізу основних положень дослідження Д. Череватського та І. Фокіної виходить, що автори орієнтуються на Закон України «Про державно-приватне партнерство» [8] і для визначення своєї позиції наводять дві аргументації.

По-перше, на думку авторів, «державні підприємства вугледобувного сектора не є суб'єктами державно-приватного партнерства, тому їх договірні відносини з приватними суб'єктами не можуть регулюватися Законом України «Про державно-приватне партнерство». Однак це твердження викликає сумніви.

Відповідно до положень Закону України «Про державно-приватне партнерство» державний партнер – це держава або територіальна громада в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування залежно від власності на об'єкти, щодо яких здійснюється державно-приватне партнерство (ст. 1 ЗУ «Про ДПП»).

У новій редакції Закону України «Про державно-приватне партнерство» зазначено, що об'єктами державно-приватного партнерства є наявні об'єкти, зокрема відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, зокрема ділянки надр (стаття 7 ЗУ «Про ДПП»).

Виходячи із цього, Міністерство енергетики та вугільної промисловості України (Міненерговугілля України) є центральним органом виконавчої влади, який у межах власних повноважень [9]:

– приймає рішення про створення державних підприємств паливно-енергетичного комплексу, про реорганізацію і ліквідацію державних підприємств, установ та організацій, що належать до сфери управління Міненерговугілля України;

– веде облік об'єктів державної власності, що перебувають в управлінні Міненерговугілля України, здійснює контроль за їхнім ефективним використанням та збереженням;

– здійснює управління корпоративними правами держави в межах компетенції та порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України;

– приймає рішення про подальше використання державного майна, що не увійшло до статутних капіталів господарських товариств, створених у процесі корпоратизації;

– приймає у випадках, передбачених законодавством, рішення про передачу об'єктів державної власності в комунальну власність, до сфери управління інших органів, уповноважених управляти об'єктами державної власності, передачу об'єктів державної власності від одного підприємства іншому;

– приймає рішення про списання та відчуження об'єктів державної власності, що перебувають в управлінні Міненерговугілля України.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України несе субсидіарну відповідальність за зобов'язання вугледобувного підприємства або господарського товариства відповідно до договору державно-приватного партнерства.

Ділянки надр можуть бути об'єктами державно-приватного партнерства. Однак господарська діяльність, яка пов'язана з геологічним вивченням та використанням надр для видобутку корисних копалин, підлягає ліцензуванню. Відповідно до ст. 20 Закону України «Про державно-приватного партнерства» права й обов'язки сторін, визначених договором, укладеним у межах державно-приватного партнерства не поширюються на законодавство з питань ліцензування та іншого законодавства, що регулює правовідносини, в яких не діють принципи рівності сторін (державного та приватного партнерів) [8].

Українське законодавство не вимагає від приватного партнера одержувати будь-які спеціальні ліцензії для укладання договору ДПП. З іншого боку, підписання договору державно-приватного партнерства не дозволяє приватному партнеру розпочати реалізацію проекту, якщо така діяльність потребує ліцензії та/або спеціального дозволу. Перелік необхідних ліцензій та дозволів залежить від обсягу діяльності приватного партнера, а також від сфери, у якій впроваджується державно-приватне партнерство. Загалом ліцензії, що їх може одержати приватний партнер, можна поділити на дві основні категорії [10, с. 27]:

– ліцензії, які можуть бути видані приватному партнеру без договору ДПП. На практиці компанії, котрі бажають укласти договір ДПП, уже мають необхідні ліцензії;

– ліцензії, які можуть бути видані приватному партнеру після укладання договору ДПП.

У зарубіжній практиці [11], наприклад, в Ірландії, всі проекти державно-приватного партнерства реалізуються на такій основі. Приватний партнер отримує мінімальну договірну ліцензію, яка має такий самий термін дії, що й договір ДПП. Таким чином, бізнес не отримує жодних майнових прав, лише договірні, а питання майна та планування розглядаються державним органом.

По-друге, на думку авторів, «жоден досвід корпоративної розробки шахтного поля не відповідає вимогам державно-приватного партнерства. Класична КРШП є формою господарської діяльності, що здійснюється агентами (партнерами) спільно без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить закону» [7, с. 21]. Це твердження потребує додаткового аналізу із урахуванням положень Закону України «Про державно-приватне партнерство».

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про державно-приватне партнерство» до ознак державно-приватного партнерства належать [8]:

– надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатація), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в межах державно-приватного партнерства;

– довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

– передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

– внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Схема корпоративної розробки гірничого відводу приватним сектором на державній шахті полягає в тому, що шахта залишається в державній власності, але в межах шахтного поля приватна фірма, яка за ліцензією мала власний відвід у полі шахти, використовуючи власні засоби механізації, добуває вугілля, а державне підприємство надає їй платні послуги (транспорт, підйом, водовідлив, вентиляція, енергопостачання).

По суті корпоративна розробка шахтного поля є спільною діяльністю між державним партнером (державним вугледобувним підприємством) та бізнесом. Держава в особі відповідних органів державної влади надає право на користування об'єктом партнерства з подальшою експлуатацією, за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору. У межах договору приватний інвестор, що розробляє наданий йому окремий гірничий відвід із шахтою використовує промислову інфраструктуру дієвої шахти за встановлену плату. Відповідно до ст. 18 Закону України «Про державно-приватне партнерство» державна підтримка під час здійснення корпоративної розробки шахтного поля може надаватися шляхом постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг), необхідних для її здійснення.

Інтерес держави полягає в залученні інвестиційних ресурсів і сучасного менеджменту через спільну діяльність. Своєю чергою приватний інвестор отримує прибуток та заощаджує значні кошти користуючись промисловою інфраструктурою дієвої шахти, які необхідні для будівництва і утримання власної шахти. У формі КРШП простежують дотримання одного із головних принципів здійснення державно-приватного партнерства – узгодження інтересів державного та приватного партнерів із метою отримання взаємної вигоди.

Щодо конкретизації правової форми корпоративної розробки шахтного поля як державно-

приватного партнерства слід зазначити, що можливою є спільна діяльність як альтернатива повній приватизації. При такій формі держава є одночасно власником і регулятором, а приватний партнер виконує оперативну роль.

Спільною діяльністю вважається господарська діяльність зі створенням або без створення юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними зі змінним терміном дії. Тобто спільна діяльність може здійснюватися у двох організаційно-правових формах із виникненням при цьому двох видів зобов'язань.

Спільна діяльність без створення юридичної особи проводиться на підставі договору про спільну діяльність, що передбачає об'єднання коштів або майна учасників для досягнення спільної господарської мети.

Спільна діяльність зі створенням юридичної особи спрямована на співробітництво в межах самостійного суб'єкта права – юридичної особи (спільного підприємства). В останній редакції Закону України «Про державно-приватне партнерство» ст. 7 доповнено новою частиною: «Договором, укладеним у межах державно-приватного партнерства, може бути передбачено виникнення спільної часткової власності державного та приватного партнера на створювані чи придбані об'єкти державно-приватного партнерства. Порядок визначення часток у праві власності створюваних чи придбаних об'єктів, що перебувають у спільній частковій власності державного та приватного партнера, умови і порядок відчуження частки у праві спільної часткової власності визначається положеннями договору, укладеного в межах державно-приватного партнерства».

На думку О. Вінник, способами започаткування корпоративного державно-приватного партнерства є спільне заснування державним та приватним партнерами акціонерного товариства; придбання державним партнером акцій (часток) у приватному акціонерному товаристві; продаж частини акцій (частки) приватному партнерові в публічному (державному / комунальному акціонерному товаристві) з дотриманням вимог законодавства про приватизацію державна майна) [12, с. 193]. Корпоративна форма державно-приватного партнерства забезпечить ефективне управління державним майном шляхом залучення бізнесу.

Висновки. Корпоративна розробка шахтного поля є тією моделлю взаємодії держави та приватних структур, яка має різну інтерпретацію (проекцію) *в науковій та практичній діяльності* як ***державно-приватне партнерство***:

– *спільна діяльність* – довгострокове співробітництво між державою (державними вугледобувними підприємствами) та приватним сектором, що здійснюється на основі договору у формі спільної діяльності у сфері пошуку, розвідки родовищ корисних копалин та їх видобування;

– *корпоратизація* (перетворенням унітарних державних підприємств на господарські товариства із стовідсотковим державним пакетом акцій) та частковою приватизацією із збереженням за державою контрольного пакета акцій;

– *мережеве поєднання кооперативів і їх інвесторів із енергетичних і металургійних структур* на принципах корпоративної розробки шахтного поля здатне створити потужні передумови для забезпечення соціоекономічного ефекту в базових галузях економіки (Ю. Залознова, В. Ляшенко, Д. Череватського);

– *гібридна форма організації промисловості*, а точніше економічна мережа, яка об'єднує державну шахту і підприємницьку вуглевидобувну фірму. Для металургів країни саме корпоративна розробка шахтного поля на державних шахтах може слугувати альтернативою приватизації (О Трифонова);

– *корпоративна розробка шахтного поля є неформальним індустріальним парком підземного закладення*. Індустріальний парк – це економічні мережі, гнучкі утворення з дво- і багатосторонньою залежністю учасників угод. Залежністю, яка породжує потребу в тісній координації, але не потребує повної інтеграції (О. Амоша, Д. Череватський).

Корпоративна розробка шахтного поля є перспективною формою державно-приватного партнерства у вугільній галузі, яка дозволить підвищити рівень менеджменту, економічну ефективність вуглевидобутку та залучити приватні інвестиції до державних підприємств вугільної промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за листопад та 11 місяців 2016 року (за фактичними даними) / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article;jsessionid=CD859038196AA13E2E33CF3849D07AD0.app2?art_id=245169989&cat_id=35081.

2. Филатов Ю. Опыт корпоративной разработки шахтного поля / Ю. Филатов, Ю. Наумов, А. Лещинский, Д. Череватский // Уголь Украины. – 2000. – № 11. – С. 25–28.

3. Стариченко Л. Методичні підходи до визначення вартості робіт, що виконує шахта при спільній діяльності з не-державним інвестором / Л. Стариченко, В. Цикарева // Проблемы повышения эффективности функционирова-ния предприятий различных форм собственности. – Донецьк : ИЭП НАН Украины, 2005. – С. 172–183.

4. Трифонова О. Управління потоками вугільної продукції та стійким функціонуванням збиткових шахт України : монографія / О. Трифонова, О. Кравець ; М-во освіти і науки України ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – 202 с. http://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/108571/1/CD481.pdf.

5. Амоша О. Вугільна промисловість : час закладати парки / О. Амоша, Д. Череватський // Дзеркало тижня. Україна. – 10 липня 2015. – № 25. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/energy_market/vugilna-promislovist-chas-zakladati-parki-_.html.

6. Залознова Ю. Соціоекономічний розвиток України в контексті глобальних і національних викликів : монографія / Ю. Залознова ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2014. – 336 с.

7. Череватський Д. Про можливість віднесення спільної розробки вугільних родовищ до державно-приватного партнерства / Д. Череватський, І. Фокіна // Уголь Украины. – 2016. – № 4–5(712–713). – С. 19–22.

8. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.10 р. № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17. – Назва з екрану.

9. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство енергетики та вугільної промисловості України» від 06.04.2011 № 382/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/382/2011.

10. Діагностичний огляд законодавства про державно-приватне партнерство / Програма розвитку публічно-приватного партнерства. 20 жовтня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adm-pl.gov.ua/old/data/upload/publication/poltava/ua/16254/oglyad.pdf.

11. Державно-приватне партнерство в контексті управління державними інвестиціями в Україні. Оцінка. [Електронний ресурс] / Міжнародний банк реконструкції та розвитку / Світовий банк. – 2015. – 77 с. – Режим доступу : http://documents.worldbank.org/curated/en/495131467995051959/pdf/106249-UKRANIAN-WP-P153935-PUBLIC-Public-Investment-UKR-Web-cover.pdf.

12. Вінник О. Корпоративна форма державно-приватного партнерства : проблеми правового забезпечення на тлі зарубіжного досвіду : монографія / О. Вінник. – Суми : Видавництво «МакДен», 2012. – 204 с.

УДК 339.13

ФОРМУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

FORMATION AND MARKET ISSUES OF PAID MEDICAL SERVICES

Шапоренко О.І.
доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри економіки та менеджменту підприємства,
Університет економіки та права «КРОК»

У статті проведено аналіз формування та проблем розвитку ринку платних медичних послуг. Прокоментовано законопроект про впровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. Розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення механізмів представлення медичних послуг та їх ціноутворення на державному рівні.

Ключові слова: *платні медичні послуги, медичне обов'язкове страхування, медичне добровільне страхування, охорона здоров'я, ціноутворення.*

В статье проведен анализ формирования и проблем развития рынка платных медицинских услуг. Прокомментирован законопроект о внедрении в Украине общеобязательного государственного социального медицинского страхования. Разработаны практические рекомендации по совершенствованию механизмов предоставления медицинских услуг и их ценообразования на государственном уровне.

Ключевые слова: *платные медицинские услуги, медицинское обязательное страхование, медицинское добровольное страхование, здравоохранение, ценообразование.*

The article analyzes the formation and problems of the development of the paid medical services market. The draft law on introduction of compulsory state social medical insurance in Ukraine is commented on. Practical recommendations for improving the mechanisms for the provision of medical services and their pricing at the state level have been developed.

Keywords: *paid medical services, medical compulsory insurance, voluntary medical insurance, health care, pricing.*

Постановка проблеми. З 1991 року Україна послідовно розвиває ринкові відношення в охороні здоров'я. Однак економічні труднощі країни в значній мірі вплинули на розвиток ринку медичних послуг. Перехід на ринкові відносини значно знизив доступність медичної допомоги, зменшив обсяги державного фінансування, що призвело до закриття багатьох медичних установ. Нині фінансування закладів охорони здоров'я сягає лише 40 відсотків від потреби. Нестача державних коштів веде до того, що безоплатна медична допомога заміщується платною. Створюються так звані лікарняні каси, які завуальовано під добровільні внески здійснюють збір коштів громадян за надання медичної допомоги.

Таким чином, для успішного соціально-економічного розвитку держави загалом та її регіонів зокрема, для перспективного забезпечення їх здоровими працездатними кадрами найважливішим фактором є ефективне формування ринку платних медичних послуг. Сьогодні медична послуга є товаром, який пропонується на ринку, але недостатньо затребуваний населенням. З метою успішного просування товару необхідно здійснити дослідження ринку і створити ефективну модель просування цього товару на ринок. Перш за все слід розробити нові методи вивчення споживчого ринку досліджуваних послуг. Додаткових досліджень потребують теоретичні аспекти визначення специфіки формування ринку платних медичних послуг, формування стратегії розвитку охорони здоров'я країни на новій фінансовій основі. Багато питань цієї проблеми потребують глибшого вивчення, особливо питання щодо економічної оцінки ринку платних медичних послуг і розробки стратегії його розвитку. Саме ці складові ринку платних медичних послуг і обумовлюють актуальність обраного напряму дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та проблемам розвитку ринку платних медичних послуг були присвячені наукові дослідження таких українських і зарубіжних учених, як, зокрема, О.В. Андрєєва [1],

Ф.Н. Кадиров [2], А. Малагардіс [3], М.В. Пірогов [4], В.В. Рєзнікова [5], І.М. Шейман [6].

Проте дослідження, в яких розглядається процес формування розвитку ринку платних медичних послуг, потребують додаткової уваги.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання комплексного розгляду проблем розвитку ринку платних медичних послуг в умовах реформування всієї соціально-економічної системи не можна вважати достатньо розробленими. Особливо стосовно реформи у сфері медицини та загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні, бо ці питання лише почали обговорюватись в науковому колі у зв'язку із внесенням на розгляд Верховної Ради України законопроекту про впровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування з 1 січня 2018 року.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Головною метою роботи є аналіз формування і проблем розвитку ринку платних медичних послуг та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення механізмів представлення медичних послуг та їх ціноутворення на державному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід на ринкові відносини в охороні здоров'я створює якісно нові умови для обґрунтування національної політики щодо реформування всієї системи охорони здоров'я. Відповідно до ст. 49 Конституції України кожен громадянин «має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування <...> У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена» [7]. А далі йдеться про те, що «держава сприяє розвитку лікувальних закладів усіх форм власності» [7]. Тобто Конституцією вже закладені платні медичні послуги населенню. А ось стосовно скорочення мережі наявних державних і комунальних закладів охорони здоров'я постає питання. Зрозуміло, у разі впровадження нової системи медичного страхування ці установи будуть скорочені. І що отримує пересічний громадянин?

Таким чином, таке важливе питання, як впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування громадян в Україні, потребує широкого обговорення всіма верствами населення, а не лише представниками влади.

Л.О. Жуковіна вважає, що перш за все кардинальних змін потребує чинне законодавство у сфері охорони здоров'я, зокрема щодо вирішення питань стосовно визначення гарантованого обсягу безоплатної медичної допомоги; видів та порядку надання платних медичних послуг у державних і комунальних закладах охорони здоров'я; умов запровадження медичного страхування. Необхідно невідкладно внести зміни до Основ законодавства України про охорону здоров'я, прийняти Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», розробити та прийняти Закон України «Про платні медичні послуги» [8].

Нині питання щодо обов'язкового медичного страхування визначено лише для певних верств населення, зокрема для працівників, які надають медичну допомогу хворим на туберкульоз, працюють із живими збудниками туберкульозу чи матеріалами, що їх містять, проводять діагностичні дослідження на туберкульоз і надають лікувально-діагностичну допомогу хворим (Закону України «Про боротьбу із захворюванням на туберкульоз»), та працівників, зайнятих наданням медичної допомоги населенню, проведенням лабораторних і наукових досліджень з проблем ВІЛ-інфекції, виробництвом біологічних препаратів для діагностики, лікування і профілактики ВІЛ-інфекції та СНІДу (Закон України «Про запобігання захворюванню на синдром набутого імунодефіциту (СНІД) та соціальний захист населення»).

Слід зазначити, що Голова парламентського комітету з питань охорони здоров'я Ольга Богомолець вже внесла на розгляд Верховної Ради законопроект про впровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування з 1 січня 2018 року.

В цьому законопроекті визначено, що впровадження обов'язкового страхування передбачає за рахунок цільових страхових внесків з доходів громадян формувати кошти на медичне забезпечення. Це повинно забезпечити безоплатне надання застрахованим особам медичних послуг у разі настання страхового випадку в обсязі і на умовах, передбачених програмою страхування на всій території України. Водночас наголошується на тому, що за такою системою застрахованими особами стануть всі громадяни країни, включаючи непрацюючих пенсіонерів, інвалідів, студентів і дітей до 16 років [9].

Про перші реформи у сфері медицини повідомила в. о. міністра охорони здоров'я Уляна Супрун під час презентації медичної реформи у Самборі на Львівщині [10]. За її словами, «за дуже короткий час, десь до кінця серпня, ми маємо випрацювати стратегію розвитку і план дій: що будемо робити за місяць, за три, за півроку, рік, за 5 та 10 років. У нас вже є Стратегія 2020, яка непогана, залишилося прописати план дій і рухатися. Найважливіше – це почати процес зміни фінансування системи. Це дуже важлива річ, і це не лише один законопроект. Ми почнемо з первинної ланки лікарів, дамо кожному громадянину змогу мати фактично власного лікаря».

По-друге, за її словами, «кожна людина повинна мати свого сімейного лікаря замість того, щоб бути прикріпленою географічно до поліклініки. Це можна зробити досить швидко. В Україні в останньому році 63% випускників медичних вишів пішли працювати в лікарні первинної

ланки. Їх досить багато в країні, ми просто не використовуємо їх ефективно».

Ті лікарі, які обслуговуватимуть багато родин, зароблятимуть 19–50 тисяч гривень на місяць. З цих грошей, за словами Уляни Супрун, частка піде на оплату комунальних послуг у відділеннях, де працюють лікарі. Держава виділятиме сімейним лікарям 1 тисячу гривень на рік на медичне обслуговування родини із 2 дітьми [11].

Відзначено також дію екстреної медичної допомоги, суть якої полягає у формуванні такого екіпажу, де екстрені медичні техніки будуть водночас водіями та надаватимуть мінімальну необхідну медичну допомогу на місці. У швидкій також працюватимуть парамедики, які відповідатимуть за те, щоб доглядати за людиною дорогою до лікарні. У лікарні має бути кімната чи відділення невідкладних станів. И лише з цього відділення людину можна везти в операційну чи реанімацію. Зараз в Україні дуже мало лікарень, які мають такі відділення. Вони називаються приймальними, але там нічого немає, а кожен лікар працює лише у своїй галузі. Хірург дивиться на груди, травматолог дивиться, чи не поламано щось, але ніхто не займається [10].

Значне місце у реформуванні медицини відведено системі медичної освіти, необхідності доводити її до західних стандартів. Це дасть змогу навчити нових лікарів та удосконалити тих, хто вже працює. Але перебудова освіти в короткі строки неможлива. Це довгий, коштовний та багатогранний процес.

Як бачимо, питань дуже багато. І якщо сьогодні вже існує законопроект «Про впровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування з 1 січня 2018 року» та Стратегія 2020, то чому вони не обговорюються громадськістю, не транслюються у засобах масової інформації, бо ми маємо на це право. Тим самим ми підготуємо себе морально до цих змін.

Незважаючи на те, що «в останньому році 63% випускників медичних вишів пішли працювати в лікарні первинної ланки», неможливо до всіх громадян України прикріпити сімейного лікаря. Якщо ми платимо гроші за медичні послуги, то маємо право вибирати лікаря, якому ми довіряємо. А хто буде довіряти своє здоров'я тим 63 відсоткам випускників? Тільки якщо це зроблять без нашої згоди. А таких людей буде багато. Це інваліди, пенсіонери, переселенці. Не буде дивним, якщо ваш лікар буде проживати у іншому місці, а гроші за вас отримувати.

Подібна ситуація складається із медичним страхуванням. Скоріш за все, буде величезна кількість страхових компаній. Як розібратися, кому довірити свої гроші і здоров'я? Зрозуміло, якщо у компанії багато грошей, то вона може більш себе розрекламувати. Але не завжди гроші гарантують порядність, якість та надійність послуги.

Сьогодні пацієнти змушені довірятися медикам щодо якості та ціни послуги. Невпевненість в походженні цін на медичні послуги посилюється у зв'язку зі спостережуваним в галузі охорони здоров'я розривом між рівнями ринкових цін, цінами на послуги комерційних відділень в бюджетних установах охорони здоров'я та відповідними державними тарифами. В результаті споживачі, які шукають компроміс між ціною і якістю медичних послуг, насилу можуть оцінити змінні по обидві сторони цього рівняння, а постачальникам в приватному секторі доводиться вирішувати проблему встановлення ринкових цін на свої послуги в умовах високої недовіри до цін з боку пацієнтів.

Як відомо, найбільшу потребу у медичній допомозі має населення з низьким прибутком, що обумовлюється поганими умовами життя, праці, відпочинку. Якщо така людина виявить бажання проконсультуватись, наприклад, у медичному центрі «Доктор Мельник», профілем роботи якого є фітотерапія, йому може бути відмовлено, бо центр обслуговує людей з більшою ставкою страхування. Таким чином, порушуються принципи соціальної справедливості.

У цьому випадку не вартість медичних послуг, а рівна доступність всім верствам населення є важливою умовою ринкової системи.

Таким чином, потребується розроблення стратегії, яка б містила у собі способи розширення безкоштовних і платних послуг, що надаються державними та приватними лікувальними установами, а також методи, впровадження яких дасть змогу не тільки якісно покращити лікування пацієнтів, але й запровадити комплексну систему управління здоров'ям.

Додатковим джерелом фінансування охорони здоров'я може стати добровільне медичне страхування. Бо повністю покладатися на обов'язкове медичне страхування сьогодні ризиковано. Чи буде ефективність у залученні та використанні фінансових коштів? Поки що ні окремі вчені, ні фінансові установи, ні депутати не дають на ці питання відповіді.

Добровільне медичне страхування відноситься до сфери особистого страхування та доповнює систему бюджетної медицини і надає можливість громадянам отримання медичних послуг понад гарантованих обсягів в рамках державної бюджетної медицини. Тобто застрахований отримує ті види медичних послуг та в тих розмірах, за які була сплачена страхова премія. Ще раз підкреслимо, що платна медична допомога має місце як додаткове джерело бюджетного фінансування охорони здоров'я.

Проблемами добровільного медичного страхування, на жаль, є непрозорість ціноутворення в системі страхових платежів і необхідність створення умов для страхувальника, що обмежують стимули до нарощування обсягів медичної допомоги. Існують також проблеми з контролюванням державними органами та громадськістю

діяльності суб'єктів приватного сектору охорони здоров'я.

Механізмами організації охорони здоров'я на державному рівні є:

1) створення законодавчої бази з метою переходу до страхового принципу, що треба робити у межах єдиної системи медико-соціального страхування, повністю забезпеченою джерелами фінансування;

2) забезпечення державних гарантій надання населенню базових медичних послуг у повному обсязі;

3) підвищення реальної доступності та якості безкоштовної медицини для широких верств населення;

4) звільнення медичних установ від податку на прибуток від платних медичних послуг, тому що вони стали засобом дофінансування, коли держава не виконує свого зобов'язання перед галуззю;

5) розвиток добровільного медичного страхування як різновиду платної медичної допомоги;

6) розроблення детальних стандартів якості клініко-діагностичних досліджень та терапевтичних заходів, а також під час проведення ліцензування та акредитації всіх об'єктів охорони здоров'я;

7) задіяння ресурсів інноваційного потенціалу українського ринку медичних послуг (лізингові та аутсорсингові послуги, ендаумент);

8) використання державно-приватного партнерства, що дасть змогу послабити тиск на бюджети всіх рівнів та реалізувати більш значну кількість інвестиційних проектів;

9) підтримка державою малого підприємництва, яке виступає в ролі каталізатора науково-технічного прогресу;

10) розробка та впровадження нового механізму ціноутворення кожної медичної послуги;

11) спрямування державних інвестицій на розвиток матеріально-технічної бази державної системи охорони здоров'я.

Все це свідчить про те, що треба шукати вихід із ситуації, що склалася, і перш за все робити це за рахунок удосконалення механізмів представлення медичних послуг та їх ціноутворення.

Висновки. Питання комплексного розгляду проблем розвитку платних медичних послуг не можна вважати достатньо розробленими, особливо у частині загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні та шляхів реформування всієї медико-соціальної системи.

Впровадження обов'язкового медичного страхування потребує формування принципово нової системи правових і фінансових відношень у сфері надання медичної допомоги населенню. Для його розвитку необхідно створювати такі умови, коли гарантована державою медична допомога буде не тільки законодавчо закріплена, але й фінансово забезпечена.

Найбільш ефективною є змішана модель охорони здоров'я, заснована на поєднанні ринкових регуляторів і планування, здійснюваного органами державного управління, фінансуючими сторонами і лікувальними установами для забезпечення макрорівноваги в системі. Тільки за допомогою такої системи можна удосконалювати механізми представлення медичних послуг, націлених на пошук нових рішень, розробку та впровадження інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева О.В. Экономические методы управления и их влияние на качество медицинской помощи / О.В. Андреева // Экономика здравоохранения. – 2002. – № 8. – С. 5–9.

2. Кадыров Ф.Н. Платные медицинские услуги (экономико-правовые основы организации оказания платных медицинских услуг) / Ф.Н. Кадыров. – М. : ГРАНТЬ, 2000. – 496 с.

3. Малагардіс А. Автономізація, закупівля медичних послуг та глобальний бюджет у лікарнях / А. Малагардіс, В. Рудий. – К. : Проект Європейського Союзу «Фінансування та управління у сфері охорони здоров'я в Україні», 2006. – 64 с.

4. Пирогов М.В. Экономическое моделирование новых способов оплаты медицинской помощи в системе ОМС / М.В. Пирогов, А.А. Черепова // Здравоохранение. – 2003. – № 3. – С. 35–37.

5. Рєзнікова В.В. Послуга як правова категорія та ознака посередницьких договорів / В.В. Рєзнікова // Університетські наукові записки. – 2007. – № 4 (24). – С. 234–240. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.univer.km.ua/visnyk/1442.pdf.

6. Шейман И.М. Возможные стратегии реформирования системы государственных гарантий в здравоохранении / И.М. Шейман // Экономика здравоохранения. – 2007. – № 3–4. – С. 49–54.

7. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – Ст. 141.

8. Жуковіна Л.О. Право на безоплатну медичну допомогу: реалії сьогодення / Л.О. Жуковіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.minjust.gov.ua/7393.

9. Обов'язкове медичне страхування з 2018 року: до ВР внесли проект закону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.5.ua/suspilstvo/do-vr-vneslv-zakonoproekt-pro-oboviazkove-medychne-strakhuvannia-z-2018-roku-1223 75.html.

10. Як зміниться медицина в Україні? 5 фактів про перші реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tvoemisto.tv/news/yak_zminytsya medytsyna_v_ukraini_5_faktiv_pro_pershi reformy79832.html#sthash.db61nZY5.dpuf.

11. Українці укладатимуть контракти із сімейними лікарями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tvoemisto.tv/news/ukraintsi_ukladatymut_kontraktyizsimeynymylikaryamy81223.html#sthash.sShcQJaN.dpuf.

УДК 338.48

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

DEVELOPMENT OF TOURISM POTENTIAL ZAPOROZHYE REGION

Юхновська Ю.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри науково-природничих дисциплін,
Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія
Запорізької обласної ради

Гірняк Є.І.
викладач кафедри науково-природничих дисциплін,
Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія
Запорізької обласної ради

У статті обґрунтовано необхідність розвитку туристичного потенціалу України та Запорізького регіону. Досліджено сучасний стан туристичних потоків України та курортні і лікувально-оздоровчі зони Запорізької області. Запропоновано шляхи розв'язання проблем розвитку й управління лікувально-оздоровчим та санаторно-курортним туризмом Запорізького регіону.
Ключові слова: *туризм, потенціал, розвиток, туристична діяльність, туристичний потенціал, туристичний бізнес, туристичний ринок, регіональні ресурси, розвиток туризму.*

В статье обоснована необходимость развития туристического потенциала Украины и Запорожского региона. Исследованы современное состояние туристических потоков Украина и курортные и лечебно-оздоровительные зоны Запорожской области. Предложены пути решения проблем развития и управления лечебно-оздоровительным и санаторно-курортным туризмом Запорожского региона.
Ключевые слова: *туризм, потенциал, развитие, туристическая деятельность, туристический потенциал, туристический бизнес, туристический рынок, региональные ресурсы, развитие туризма.*

The necessity of development of tourism potential in Ukraine and Zaporizhia region. The modern state of Ukraine and tourist flows and health therapeutic areas of Zaporozhye region. The ways of solving the problems of development and management of Therapeutic and health-tourism resort of Zaporozhye region.
Keywords: *tourism, capacity, development, tourist activities, building tourist, tourist business, tourist marketplace, locale resources, development of tourism.*

Постановка проблеми. Туризм – це одна з найбільш прибуткових та динамічних галузей світової економіки, адже вона стимулює розвиток національного господарства країни, забезпечує збільшення валютних надходжень за рахунок розвитку в'їзного туризму, ефективного використання природного й історико-культурного потенціалу. Залучення в туристичну галузь приватного сектору в багатьох країнах уможливило підвищення рівня міжнародних валютних надходжень.

Актуальність дослідження полягає в тому що, Україна має величезний туристичний потенціал, а також «проголошує туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і створює умови для туристичної діяльності» [1].

Трансформаційні процеси, які відбуваються останнім часом в соціально-економічній системі України, значною мірою торкнулися і однієї з провідних і найбільш динамічних галузей у розвитку світової, зокрема національної, економіки – туризму.

Туризм – це галузь, що відіграє важливу роль у формуванні валового внутрішнього продукту, у створенні додаткових робочих місць та забезпеченні зайнятості населення у вирішенні багатьох проблем входження України у світове, зокрема європейське співтовариство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники виявляли різні аспекти розвитку та потенціалу туристичної діяльності, а саме інноваційні засобі розвитку туризму (І. Антоненко [2], О. Кузьмін, Г. Михайліченко [5], Д. Стеченко [14]), передумови та наслідки туристичної діяльності (І. Алєксєєв [15]), підходи до управління підприємствами з надання послуг міжнародного туризму (І. Сазонець, К. Стоян [13]), механізми відтворення регіональних

ресурсів (С. Левицька, П. Скрипчук [7], В. Кравців [6]), можливості підвищення результативності використання туристичного потенціалу окремих регіонів України (О. Романів [12; 15; 16], В. Данильчук [3], О. Ксифілінова [4], М. Мальська, І. Балабанов, І. Гарбуз, В. Жук, М. Мальчик, Н. Онищук [9], М. Римар, В. Курницький [11]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з ускладненням умов функціонування підприємств на ринку туристичних послуг виникає необхідність виявлення додаткових конкурентних переваг рек-реаційно-курортного та туристичного потенціалу. Прагнення суб'єктів господарювання реалізувати потенціал туристичних послуг та отримати максимальний прибуток в умовах жорсткої конкуренції спонукає їх до переоцінки власних можливостей, аналізу інформаційно-рекламної діяльності, вивчення інфраструктури туристичного ринку, дослідження рівня підготовки персоналу та визначення здатності вітчизняного бізнесу адаптуватися до вимог споживачів. Все це зумовлює необхідність розробки рекомендацій та пропозицій щодо формування потенціалу на туристичному ринку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є дослідження розвитку сучасного ринку туристичних послуг України загалом та Запорізької області зокрема, а також оцінка туристичного потенціалу ринку послуг України та Запорізького регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. За підсумками 2015 року Україна посіла 79 позицію зі 140 у рейтингу країн за індексом глобальної конкурентоспроможності згідно з даними експертів ВЕФ [10].

У процесі формування ринкового середовища в Україні значне місце відводиться реформуванню туристичної галузі, інституційним ядром якої є курортно-рекреаційний комплекс. В умовах переходу від командно-адміністративної економіки до ринкових умов господарювання трансформаційні процеси у відносинах власності істотно вплинули на розвиток туристично-рекреаційних комплексів, що спричинило появу цілком нових, майже ще не досліджених організаційно-економічних та господарсько-правових форм їх функціонування.

За результатами соціально-економічного аналізу стану туристичних потоків України протягом 2000–2015 років спостерігається зниження більшості основних показників туристичної галузі. Так, згідно з інформацією Головного управління статистики кількість туристів, які скористалися послугами суб'єктів туристичної діяльності протягом зазначеного періоду, знизилася втричі: з 90 907 осіб у 2000 році до 30 922 осіб у 2015 році. Скоротився потік іноземних туристів до країни: з 23 367 осіб у 2000 році до 31 особи у 2015 році (табл. 1).

Отже, на підставі статистичних відомостей доходимо висновку, що туризм в Україні розвивається сталими темпами, але обсяг споживання товарів і послуг туристичної діяль-

Таблиця 1

Туристичні потоки України

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, усього	Із загальної кількості туристів			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2000	90 907	23 367	7 184	60 356	56 135
2001	93 396	19 148	7 868	66 380	95 234
2002	107 517	26 643	10 717	70 157	73 548
2003	190 959	29 658	13 741	147 560	62 693
2004	86 153	16 444	13 883	55 826	77 085
2005	100 271	13 989	17 977	68 305	85 325
2006	99 744	15 540	22 295	61 909	76 316
2007	114 679	17 661	28 682	68 336	80 010
2008	120 151	20 029	30 022	70 100	92 796
2009	91 425	16 606	22 063	52 756	63 228
2010	88 821	17 656	24 938	46 227	55 067
2011	60 055	1 541	23 882	34 632	49 726
2012	35 428	760	25 023	9 645	22 722
2013	54 415	778	31 107	22 530	27 193
2014	39 010	112	22 320	16 578	9 254
2015	30 922	31	17 197	13 694	9 384

ності України зменшується останніми роками у зв'язку з фінансовим кризовим станом та бойовими діями на Сході країни.

Курортні і лікувально-оздоровчі зони підрозділяються на такі види.

1) Залежно від цінності природних курортних і лікувальних ресурсів:

– загальнодержавного значення (території, що мають особливо цінні й унікальні природні курортні, лікувально-оздоровчі ресурси та фактори);

– місцевого значення (території, на яких поширені природні, курортні, лікувальні, оздоровчі ресурси і фактори).

2) Відповідно до зазначених ресурсів курорти бувають бальнеологічними, грязьовими, кліматичними, змішаними [3].

Бальнеологічний курорт припускає, що основним лікувальним фактором є мінеральні води (для внутрішнього і зовнішнього застосування). Лікувальні грязі служать головним засобом лікування та оздоровлення грязьового курорту. Кліматичний курорт заснований на використанні приморського або гірського клімату. Бальнеогрязьовий вид комбінує лікування та оздоровлення за допомогою мінеральних вод і лікувальних грязей. На бальнеокліматичному курорті як лікувальні фактори переважно витупають клімат та мінеральні води.

Найбільш поширений тип кліматичних курортів – приморський. У структурі кліматичних курортів світу він становить 60,3%. Дедалі більше туристів відкривають для себе можливості поєднувати відпочинок на морі з ефективним лікуванням. Морський клімат сприяє подоланню багатьох хвороб. Він позитивно впливає на людей із захворюваннями крові, кісткової тканини, лімфатичних залоз.

Окрім трьох основних типів курортів – бальнеологічних, грязевих і кліматичних, – виокремлюють перехідні (проміжні). Це курорти, які використовують відразу кілька природних лікувальних факторів, наприклад, мінеральні води і грязі чи клімат і мінеральні води.

Різновид кліматичних курортів кліматокумисо-лікувальний курот розташований у степовій зоні й відомий своїм комбінованим методом лікування, що поєднує цілющі властивості сухого степового клімату і кумису – кисломолочного напою з кобилячого молока. Кумис підвищує засвоюваність білків і жирів, сприяє збільшенню маси. Таких курортів у світі всього близько 40.

Мінеральні води допомагають вилікуватися від численних недуг. Серед пацієнтів бальнеологічних курортів переважають люди із захворюваннями шлунково-кишкового тракту, серцево-судинної і нервової систем, дихальних шляхів, опорно-рухового апарату. Ефективність лікування низки захворювань на бальнеологічних курортах підтверджують результати медичних досліджень.

В Україні наявні значні запаси гідромінеральних ресурсів – природні лікувальні ресурси, зокрема мінеральні води та лікувальні грязі. Уточнимо, що мінеральними називають природні води з підземних джерел, що мають загальну мінералізацію не менше 1 г/л і, як правило, володіють певними специфічними особливостями складу та, відповідно, терапевтичної дії. Лікувальні мінеральні води мають мінералізацію понад 15 г/л, містять ряд активних компонентів дії, продаються лише в аптеках і потребують спеціального індивідуального застосування за рекомендацією лікаря. Більш науковим є поділ всіх мінеральних вод за хімічним складом і специфікою дії на бальнеологічні групи, класи та підкласи, а місцевості, що мають мінеральні джерела та інфраструктуру для оздоровчого використання цього дару природи, називають бальнеологічними курортами. Бальнеотерапію (лікування мінеральними водами) фахівці рекомендують людям з патологією печінки, з виразками шлунка і дванадцятипалої кишки, з гіпотонією жовчного міхура. Крім цього, з успіхом можуть бути використані мінеральні води під час лікування і профілактики захворювань нирок і сечовивідної системи, прямої кишки, підшлункової залози, за порушень в обміні речовин і в функціонуванні ендокринних залоз (ожиріння, подагра, захворювання щитовидної залози). Термальні джерела допоможуть в боротьбі за здорову нервову, серцево-судинну системи, органи дихання і органи сечостатевої системи.

Загалом клімат широко використовують на будь-якому курорті як основний лікувальний чи оздоровчий чинник. Особливим лікувально-оздоровчим природним лікувальним ресурсом є унікальний мікроклімат печер та шахт (Слов'янські, Донецька область та Солотвинські соляні шахти, Закарпатська область). Кліматичні курорти, де основними видами лікування є повітряні та сонячні ванни, а також купання, для посилення дії лікувальних факторів у лікувальний комплекс включають фізіотерапевтичні процедури, лікувальне харчування, лікувальну фізкультуру. Такого профілю лікувально-оздоровчі заклади України знаходяться в Ірпені, Бучі, Ворзелі, Конча-Заспі, Пущі-Водиці, Сосновці, Одеському курортному районі, Закарпатській групі курортів, Яремчу, Бердянську, Кирилівці.

Грязеві курорти прив'язані до родовищ лікувальних грязей (пелоїдів). Грязелікування використовується переважно за патології суглобів, нервової системи травматичного походження, а також гінекологічних та деяких інших захворювань. Завдяки сучасним методам і новітнім технологіям грязелікування дає змогу досягти високих медичних результатів, що сприяє зростанню популярності грязевих курортів серед людей, які потребують лікарської допомоги.

Запорізька область займає вигідне економіко-географічне положення. Вона розташована у південно-східній частині України і межує

з Херсонською, Дніпропетровською, Донецькою областями. Південні кордони області омиваються водами Азовського моря, берегова лінія якого в межах області перевищує 300 км.

Територія області займає 27,2 тис. кв. км, що становить 4,5% території України. Протяжність із півночі на південь становить 208 км, а зі сходу на захід – 235 км. Від м. Запоріжжя до столиці України м. Києва залізницею 715 км, а шосейними дорогами 618 км.

Умовно область поділяється на три природно-сільськогосподарські зони: зону степу (50,8%), зону степну посушливу (34,8%) та сухостепну зону (14,4%).

Природно-кліматичні умови дають змогу вирощувати в області майже всі сільськогосподарські культури, отримуючи високі врожаї.

Клімат помірно-континентальний, характеризується чітко означеною посушливістю. Середньорічні температури: літня +22°С, зимова – 4,5°С. На рік у середньому припадає 225 сонячних днів, рівень опадів становить 448 мм. Такі кліматичні умови максимально сприяють розвитку сільського господарства, курортів та туризму.

Для області характерний рівнинний ландшафт. Ґрунти переважно чорноземні. Природні ресурси багаті і різноманітні. У регіоні знаходяться значні запаси залізної й марганцевих руд, гранітів. Частка регіону в сумарних запасах мінеральної сировини в Україні складає: пегматит – 88,06%, апатит – 63,42%, марганцева руда – 69,1%, вторинні каоліни – 22,9%, вогнетривкі глини – 8,6%.

Запорізька область має значний рекреаційно-курортний та туристичний потенціал. Південь області омивається водами Азовського моря, берегова лінія якого в межах області складає біля 350 км. Сприятливий клімат, чудові прибережні пейзажі Дніпра, джерела мінеральної води і лікувальні грязі, ласкаве й тепле Азовське море приваблюють туристів. Курорт державного значення Бердянськ, місто Приморськ та селище Кирилівка користуються великою популярністю у відпочиваючих як курортні центри.

Всього на Азовському узбережжі та в акваторії Дніпра в регіоні функціонує близько 500 оздоровчих закладів, 30 садиб зеленого туризму. У межах області розвідані та використовуються мінеральні води та лікувальні грязі практично всіх відомих бальнеологічних типів. В оздоровчих і лікувальних цілях широко використовується озокерит та спелеотерапія.

Курортні та рекреаційні території складають майже 15% площі області. Своєрідністю краю є унікальне поєднання природних умов, ландшафтів, різноманітних рекреаційних ресурсів із рядом емоційно потужних пам'яток історії, археології, монументального мистецтва та архітектури. Рекреаційний потенціал Запорізького Приазов'я створює передумови для перспективного розвитку курортного господарства України.

На сучасному етапі ця територія є рекреаційним резервом країни, знаходиться здебільшого на шляху екстенсивного освоєння. Бердянський грязьовий приморський курорт розміщений на південному сході області і територіально об'єднує у собі Бердянську косу з її кореневою частиною, курортну зону міста Бердянська, а в перспективі приєднає до себе Луначарські, розташовані на захід від міста Бердянська, і Новопетровські, розташовані на схід від міської межі, рекреаційні угіддя стихійного тривалого і короткочасного відпочинку локального значення. Бердянський курорт має сприятливі соціально-економічні передумови, основу яких становить достатньо розвинута транспортна інфраструктура, що забезпечує доступність курорту усіма видами транспорту. Кирилівський бальнеокліматичний грязьовий приморський курорт розташований на південному заході Запорізької області і територіально об'єднує власне селище Кирилівку, коси Пересип і Федотову. На території курорту, що займає площу у 203,3 га, переважає оздоровчий сезонний відпочинок дітей і дорослих. Система розселення у межах курортів носить розосереджений характер. Відсутня система центрів забезпечення, у яких є зосереджені об'єкти культурно-побутового обслуговування, тому в перспективі найбільш оптимальним є формування групових систем населених місць із виділенням в них рекреаційних центрів забезпечення. Запорізька область характеризується поєднанням природних умов, ландшафтів і різноманітних рекреаційних ресурсів, які сприяють розвитку. Запорізька область має високий потенціал щодо курортно-рекреа-



Рис. 1. Туристичний потенціал Запорізькій області

ційної сфери, що відноситься до Приазовського рекреаційного району в межах Азово-Чорноморського рекреаційного регіону. На березі Азовського моря у Запорізькій області розташовані два популярні кліматогрязеві курорти, а саме Бердянськ та Кирилівка.

Курорт Бердянськ – це курортна столиця Приазов'я, грязевий та кліматичний рівнинний курорт степової зони Запорізької області. Природні лікувальні ресурси – солоні озера з великими запасами лікувальних грязей, а також просторі піщані пляжі, південний морський та степовий клімат, різноманіття фруктів. Літо у Бердянську спекотне: температура повітря в червні становить +20,7°С, у липні-серпні сягає +22,5–23,6°С. Середня температура води коливається від +17°С у травні до +24°С у липні-вересні. Основні лікувальні засоби курорту: мулисті грязі та ропа озер Червоне, Велике й затоки Азовського моря, а також мінеральні хлоридні й натрієві води.

Функціонують численні санаторії, курортна поліклініка з водогрязелікарнею для амбулаторних хворих, а також будинки та бази відпочинку. Показаннями для лікування є захворювання органів руху, периферійної нервової системи, гінекологічні та органів дихання туберкульозного характеру.

Курорт Кирилівка – приморський кліматично-грязевий курорт, розташований у степовій зоні Запорізької області. До основних лікувальних факторів відносяться мулисті сульфідні грязі у руслах річок Великий та Малий Утлюк, Утлюцькому й Молочному лиманах та хлоридні натрієві мінеральні води. Ропа Утлюцького лиману хлоридно-сульфатно-натрієво-кальцієвого типу містить до 160 г/л солей. Джерело сірководневої хлоридно-натрієвої води з мінералізацією до 7 г/л використовують для ванн. Функціонують санаторії, пансіонати з лікуванням, бальнеогрязелікарня.

Отже, Запорізька область, маючи такий туристсько-рекреаційний потенціал, повинна виходити на світовий ринок туризму, тим самим залучати іноземних туристів та інвесторів. Розвиток курортно-туристичної сфери в регіоні приведе до збільшення доходів, що надходять в регіональні і місцеві бюджети, і тим самим покращить рівень життя населення. Крім того, це позитивно позначиться на зростанні попиту на продукцію місцевої промисловості, збільшенні об'єктів туризму, стану кон'юнктури у будівництві та інфраструктури в регіоні, дасть змогу вирішувати проблеми зайнятості й екології.

Сьогодні для України є актуальними визначення місця курортів у загальнодержавній Стратегії соціально-економічного розвитку, а з урахуванням цього розробка стратегії розвитку курортів. Якщо в подальшому в Україні курортна галузь у господарському комплексі буде використовуватися здебільшого для потреб національної системи охорони здоров'я, то у Стратегії розвитку курортів необхідно врахувати запровадження ефективної системи фінансування санаторно-курортної галузі і створення системи заохочення інвестицій у модернізацію та будівництво закладів санаторно-курортної галузі, створення доступного за ціною оздоровчого продукту, дотримання державних стандартних методик у галузі лікування та медичної реабілітації на курортах, координацію діяльності санаторно-курортних та оздоровчих закладів незалежно від форми власності та підпорядкування.

Стан розвитку рекреаційної сфери Запорізької області характеризується такими основними проблемами [8]: необхідність розвитку нових перспективних галузей економіки міста; відсутність у Запоріжжя іміджу цікавого, сучасного, туристично-привабливого міста, наявність «антирейтингу» як екологічно проблемного та некреативного міста; низький рівень використання туристичного потенціалу території у сфері пізнавального туризму на основі культурної багатоманітності та історичної унікальності; відсутність у Запоріжжі туристично-привабливих загальновідомих подій і заходів національного та міжнародного рівнів, які проводяться на регулярній основі; невикористання промислового комплексу та індустріальної спадщини міста для розвитку інноваційних напрямів туризму, зокрема індустріального та ділового туризму; недостатня розвиненість транспортної і туристичної інфраструктури міста та відповідних послуг; низька якість комерційних та окремих муніципальних послуг; незацікавленість приватних інвесторів у розвитку туристичної галузі міста; низький рівень активності та обізнаності місцевої громади щодо культурно-історичної спадщини і туристичного потенціалу Запоріжжя.

Висновки. Виходячи з наведеного матеріалу, можемо зробити висновки щодо розв'язання проблем системного загальнодержавного характеру розвитку й управління лікувально-оздоровчим та санаторно-курортним туризмом. Для цього необхідно:

– оновити державні концептуальні програми з урахуванням вимог міжнародних стандартів і туристично-рекреаційного потенціалу регіонів;

– удосконалити державний кадастр туристичних та рекреаційних ресурсів, створити довідково-інформаційні бази наявних закладів санаторно-курортного типу, кемпінгів, баз відпочинку тощо;

– активізувати роботу з розроблення інвестиційних пропозицій на територіях, розташованих у туристично та рекреаційно привабливих зонах, з метою залучення потенційних інвесторів для модернізації наявних закладів і розширення переліку та якості послуг;

– у рамках оновлення програм соціально-економічного розвитку регіонів передбачити стратегічні пріоритети дій місцевої влади у напрямі розвитку туризму й курортів, забезпе-

чивши їх фінансовою підтримкою на рівні місцевих бюджетів;

– на регіональному рівні унормувати процедуру впровадження місцевих зборів з використання лікувально-оздоровчих та туристичних ресурсів з метою цільового використання зібраних коштів для комплексного оновлення й реконструкції інфраструктури малих міст, що мають рекреаційний потенціал, прокладення якісних шляхів сполучення та реорганізації (технічної модернізації) комунального господарства;

– налагодити систему постійного й оперативного моніторингу з метою відстеження динаміки внутрішнього та в'їзного лікувально-оздоровчого туризму, визначення популярних туристичних продуктів і тим самим корегувати роботу санаторно-курортного комплексу;

– упровадити систему безперервного навчання кадрів, зайнятих у курортному обслуговуванні, лікувально-оздоровчому туризмі, сфері готельного та ресторанного господарства, використовуючи як професійні навчальні заклади, так і провадження спеціальних програм, курсів для центрів при службі зайнятості населення;

– регіональним центрам зайнятості розробити комплекс програм щодо перекваліфікації працездатного населення, зокрема з метою працевлаштування у сферах, пов'язаних із функціонуванням лікувально-оздоровчого та санаторно-курортного комплексу туристично-рекреаційної індустрії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про туризм : Закон України від 15 вересня 1995 року № 324/95 / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws.

2. Антоненко І. Логістична стратегія як управлінська інновація в індустрії туризму / І. Антоненко, Г. Михайліченко // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2011. – № 714. – С. 281–290.

3. Данильчук В. Туристичний бізнес у збалансованому розвитку економіки регіонів України / В. Данильчук // Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу. Серія «Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому». – 2013. – № 17. – С. 46–51.

4. Ксифілінова О. Проблеми забезпечення стійкого розвитку регіонального туризму та шляхи їхнього рішення / О. Ксифілінова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 9. – С. 96–98.

5. Кузьмін О. Актуальне дослідження інноваційного розвитку туризму (Відгук на монографію Г. Михайліченко «Інноваційний розвиток туризму») О. Кузьмін // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 2. – С. 124–128. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2013_2_13.

6. Науково-методичні підходи та алгоритм розробки регіональних програм розвитку рекреаційної сфери / [В. Кравців, В. Полюга, О. Гулич] // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. ринк. трансформації України: пробл. та перспективи : зб. наук. пр. – Вип. 1. – 2004. – С. 9–17.

7. Левицька С. Про відтворення ресурсного потенціалу України в контексті її інтеграції в ЄС / С. Левицька, П. Скрипчук // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 87–91.

8. Лисенко В. Стратегія розвитку туризму у місті Запоріжжі на 2014–2018 рр. (проект) / В. Лисенко, Н. Пічкур. – Запоріжжя, 2013. – 93 с.

9. Мальчик М. Туристські центри в маркетинговій стратегії розвитку регіонів / М. Мальчик, Н. Онищук // Становлення сучасного українського суспільства: політичні, управлінські, економічні та правові аспекти : тези допов. всеукр. наук. – практ. конф. (Київ, 27 березня 2015 року) : у 2 ч. – К., 2015. – Ч. 2. – С. 214–216.

10. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності (2015–2016 роки) // Центр гуманітарних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edclub.com.ua.

11. Римар М. Вектори організаційно-правового удосконалення практики функціонування національного природно-заповідного фонду / М. Римар, В. Курницький // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2014. – № 797. – С. 135–139.

12. Романів О. Напрями удосконалення територіальної організації сільського зеленого туризму Рівненської області / О. Романів, О. Твердохліб // Проблеми розвитку вищої школи та економіки в XXI столітті : збірник тез виступів учасників Міжнародної науково-практичної конференції – Рівне, 2013. – С. 307–311.

13. Сазонець І. Сутність та концептуальні підходи до формування механізму управління підприємствами з надання послуг міжнародного туризму / І. Сазонець, К. Стоян // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_8_66.

14. Стеченко Д. Інноваційна політика кластероутворення в рекреаційно-туристичній сфері України / Д. Стеченко, І. Безуглий // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 9–18.

15. Попит на сільський зелений туристичний продукт Рівненської області / [Т. Трусова, О. Твердохліб, О. Романів] // Вісник Хмельницького національного університету, Економічні науки. – 2014. – Т. 1. – № 6. – С. 202–209.

16. Трусова Т. Соціально-економічні передумови і наслідки туристичної діяльності / Т. Трусова, І. Алєксєєв // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 191–168.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.108.64:332.15:658

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ВИРОБНИЧИХ ПІДРОЗДІЛІВ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СИСТЕМИ

THE ACTUAL DIRECTION OF IMPROVING MANAGEMENT AS TO PRODUCTION UNITS OF THE PENITENTIARY SYSTEM

Аніщенко В.О.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного, цивільного,
господарського права та процесу,
начальник науково-дослідного центру з питань діяльності
органів та установ ДПтС України,
Академія Державної пенітенціарної служби України

Стан пенітенціарної системи відображає ступінь цивілізованості країни. Ефективність змін та оновлення пенітенціарної системи з метою приведення її відповідності критеріям та вимогам європейських стандартів напряму залежить від створення дієвої моделі менеджменту даної системи. Одним із завдань реформування пенітенціарної системи України є проблема створення єдиної моделі ефективного менеджменту виробничого комплексу цієї системи, до складу якого входять промислові та сільськогосподарські підприємства установ виконання покарань. За основу вдосконалення менеджменту виробничого комплексу пенітенціарної системи автором запропоновано використання цільової моделі управління за цілями "Management by Objectives".

Ключові слова: *менеджмент, менеджмент пенітенціарної системи, функції менеджменту, принципи менеджменту пенітенціарної системи, модель управління за цілями, «дерево цілей», виробничий холдинг пенітенціарної системи.*

Состояние пенитенциарной системы отображает степень цивилизованности страны. Эффективность изменений и обновления пенитенциарной системы с целью приведения ее соответствия критериям и требованиям европейских стандартов напрямую зависит от создания действенной модели менеджмента этой системы. Одним из заданий реформирования пенитенциарной системы Украины является проблема создания единой модели эффективного менеджмента производственного комплекса этой системы, в состав которого входят промышленные и сельскохозяйственные предприятия учреждений исполнения наказаний. За основу усовершенствования менеджмента производственного комплекса пенитенциарной системы автором предложено использование целевой модели управления по целям "Management by Objectives".

Ключевые слова: *менеджмент, менеджмент пенитенциарной системы, функции менеджменты, принципы менеджмента пенитенциарной системы, модель управления по целям, «дерево целей», производственный холдинг пенитенциарной системы.*

The state of penitentiary system reflects the degree of civilization of the country. The effectiveness of changes and updates of the penitentiary system to ensure compliance with the criteria and requirements of European standards depends on the creation of an effective model of management of such system. One of the tasks of reforming the penitentiary system of Ukraine is the problem of creating a unified model for effective management of the production complex of such system, which includes industrial and agricultural enterprises of penal institutions. As the basis of improving management as to production units of the penitentiary system the author proposes the target management model "Management by Object".

Keywords: *management, management of the penitentiary system, the functions of management, principles of management of the penitentiary system, the model of management by objectives, "objectives tree", industrial holding of the penitentiary system.*

Постановка проблеми. Події 2016 р. суттєво й остаточно змінили погляди на менеджмент пенітенціарної системи. З'явилися нові наукові позиції щодо здійснення реформування пенітенціарної системи загалом та всіх її складових підсистем, однією з яких є підприємства установ виконання покарань (УВП). Ці наукові позиції, погляди та орієнтири стосуються змін у практиці здійснення основних функцій менеджменту планування, організації, мотивації та контролю господарської діяльності підприємств УВП і загалом пенітенціарної системи України.

Процес реформування пенітенціарної системи знайшов жваве обговорення, відображення в наукових працях сучасних українських дослідників у різних галузях наук – економіці, адміністративному та господарському, кримінальному та кримінально-виконавчому праві, пенітенціарній педагогіці, пенітенціарній психології, соціології, що є підтвердженням своєчасності внесення змін і необхідності побудови моделі сучасного менеджменту пенітенціарної системи з урахуванням вимог європейських стандартів та світового досвіду менеджменту в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти менеджменту пенітенціарної системи були предметом наукових досліджень закордонних і вітчизняних науковців різних галузях права, економіки та інших наук. Серед яких слід зазначити Дж. Мак-Мануса [8], Дж. Тіздейла [12], Г. Винорадова [3], Ю. Скрипника [11], Г. Туманова [13], О. Бондарчука [2], В. Ворону [4], О. Гончаренко [5], С. Гречанюка [6], О. Гулак [7], О. Лісіцкова [9], О. Неживець [10], В. Хірного [11], Д. Ягунова [15; 16] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок учених, який пов'язаний із менеджментом пенітенціарної системи, все ж таки необхідно на вимогу тривалих процесів європейської інтеграції України продовжити поглиблене наукове дослідження можливих шляхів удосконалення менеджменту виробничого комплексу, як складової загальної пенітенціарної системи, комплексу заходів покращення його функціонування на сучасному етапі соціально-економічної трансформації економіки України.

Мета статті. Трансформація й удосконалення менеджменту пенітенціарної системи є одним із головних завдань процесу творення сучасної правової держави. Загальний стан пенітенціарної системи відбиває ступінь цивілізованості країни, саме тому метою статті є з'ясування основних проблем, що заважають втіленню реформ у цій галузі, вдосконалення менеджменту пенітенціарної системи України загалом та її підсистем, особливо виробничого комплексу, на сучасному етапі політичного, економічного і соціального розвитку держави.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан реформування пенітенціарної системи України пов'язаний із багатьма складними проблемами, вирішення яких напряму залежить від удосконалення менеджменту цієї системи та її організаційно-структурних складових [15].

Менеджмент пенітенціарної системи має певний ряд особливостей, що повинні бути врахованими як із правового забезпечення існування і розвитку всієї системи, так і соціально-економічного, освітньо-виховного, психолого-етичного вдосконалення всіх видів внутрішніх і зовнішніх зв'язків цієї системи з державою та суспільством.

Менеджмент виробничих підрозділів пенітенціарних установ, які є структурними підрозділами пенітенціарної системи країни, треба розглядати в таких аспектах [1; 3; 7]:

– процес керування персоналом усіх підрозділів пенітенціарних установ;

– процес управління всіма видами діяльності, що здійснюють пенітенціарні установи та їх структурні виробничі підрозділи.

Більшість європейських, міжнародних законодавчих актів, стандартів і правил містять рекомендації щодо створення сучасного менеджменту пенітенціарної системи, базових принципів його розвитку: законності, гуманізації взаємовідносин пенітенціарного персоналу із засудженими та ув'язненими особами [8; 12]; дотримання прав людини; етичності поведінки пенітенціарного персоналу [15; 16]; наукового підходу до створення методик оцінки підбору та відбору кадрів для служб пробації та системи загалом; економічної доцільності господарської діяльності наявних підприємств при установах виконання покарань (УВП) [1; 5; 6] та інших.

Однією з важливих проблем реформування пенітенціарної системи є вирішення долі промислових та сільськогосподарських підприємств УВП. Сьогодні економіка пенітенціарної системи займає 6% від загального виробництва, але вона ізольована від суспільства і не може розвиватися та бути базою реабілітації [17]. Організація виробничо-господарської діяльності УВП та залучення засуджених до праці сьогодні є складною задачею комплексного характеру, оскільки відбувся значний розвал виробничої системи УВП, основні фонди застаріли й стали непридатними для випуску конкурентоспроможної продукції, зруйновані господарські зв'язки, що існували раніше.

Для забезпечення залучення до праці засуджених, як однієї з економічних, ресоціалізаційних та виховних функцій пенітенціарної системи, виникла необхідність своєчасного вдосконалення менеджменту виробничої складової УВП. Результати досліджень характеру виробничої діяльності підприємств УВП показали, що для більшості з них необхідно змінити підходи до реалізації основних функцій менеджменту (організації, планування, мотивації та контролю) та розробити певні моделі виходу з кризового стану підприємств на новий прибутковий рівень.

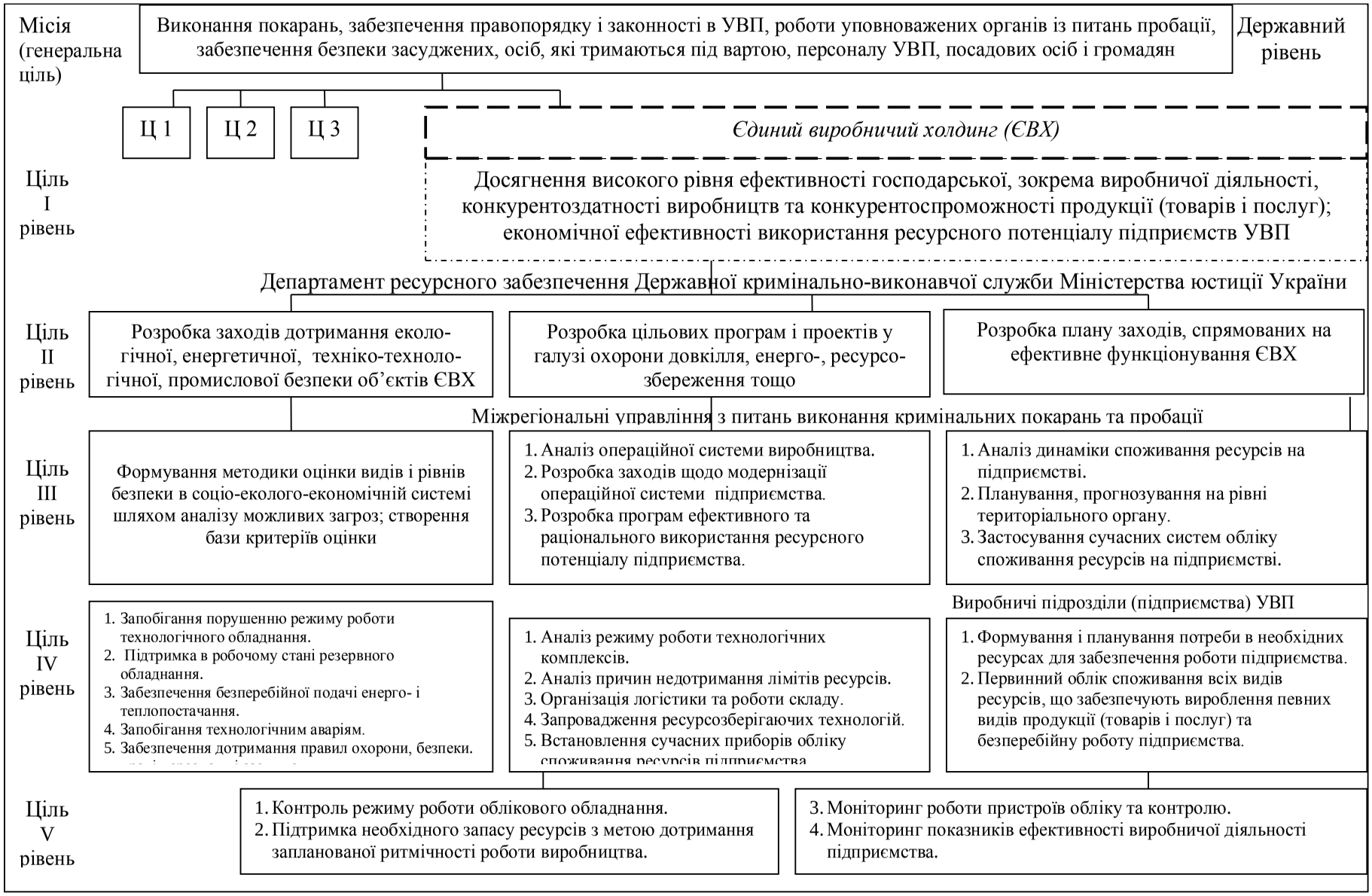


Рис. 1. Модель управління за цілями єдиного виробничого холдингу пенітенціарної системи

Джерело: авторська розробка

За основу вдосконалення менеджменту виробничої складової УВП ми пропонуємо взяти цільову модель управління "Management by Objectives". Під час побудови моделі управління виробничого підприємства УВП першим завданням є розробка «дерева цілей» із урахуванням особливостей пенітенціарної системи. «Дерево цілей» – це метод стратегічного планування, що відбиває взаємозв'язок цілей різних рівнів управління; сукупність послідовного ієрархічного поділу цілей відповідно до зниження рівня підсистем. Цілі кожної з підсистем виробничого підприємства ув'язуються за схемою «дерево цілей», що є наочною моделлю взаємозв'язку цілей системи загалом та окремих її підсистем. Уся система менеджменту будується відповідно до рівнів підпорядкування (рис. 1) від вищого (Міністерство юстиції України) до нижчого (установи виконання покарань).

У процесі реформування Міністерство юстиції України має намір перевести всі підприємства УВП, що працюють у пенітенціарній системі, у єдиний виробничий холдинг. Ці підприємства у 2015 р. реалізували продукції на 368 млн грн і показали прибуток у розмірі 15 млн грн. Це той надприбуток, який не змогли приховати через показники сільського господарства (в розпорядженні знаходиться 40 тис. га землі). На державних підприємствах працює 17% засуджених, оплата праці дуже низька. Існують різні корупційні схеми щодо встановлення вартості сировини і матеріалів, що закуповують для виробничого сектору, використання певних методик для розрахунку об'ємів необхідних ресурсів забезпечення виробництва, шляхів приховування надприбутків і премій для керівного складу підприємств УВП та інше.

Для ліквідації подібних корупційних схем Міністерство юстиції пропонує обирати керівництво майбутнього холдингу за конкурсом, а всі закупівлі перевести на систему публічних закупівель "ProZorro". Однак, на нашу думку, це може привести тільки до оновлення менеджменту керівного складу виробничого сектору майбутнього холдингу. Під час добору керівного персоналу необхідно застосувати цілий ряд критеріїв, до яких будуть долучені якості особистих, соціальних, психологічних та професійних властивостей керівників вищої, середньої та нижчої ланки управління.

Також необхідне визначення таких важливих якостей: ставлення до праці, рівень знань і досвіду роботи, організаторські здібності, уміння працювати з людьми, уміння працювати з документами та інформацією, прагнення брати на себе відповідальність, уміння своєчасно приймати і реалізовувати рішення; здатність розробляти і впроваджувати інновації тощо.

У процесі відбору працівників на керівні посади незалежно від рівні управління необхідно застосовувати такі документи: кваліфікаційні карти (структурована оцінка на певну керівну посаду); картки компетенції (портрет ідеального працівника підприємства); професіограми та психограми.

Зміст управління виробничою діяльністю майбутнього холдингу пенітенціарної системи майже схожий на управління звичайними комерційними підприємствами, технологічний процес управління проходить аналогічні етапи, хоча виробництво УВП обмежено насамперед закритою територією, режимними вимогами утримання засуджених, організацією, проведенням спеціальних і профілактичних заходів, а також пріоритетами соціальної адаптації засуджених. Однак для ефективної організації виробничого циклу необхідно спеціально організувати управління підприємницькою діяльністю, що потребує від керівників підприємств УВП нових знань, умінь і навичок у галузі менеджменту, економіки, юриспруденції, соціології, психології, екології, а також мати комерційне чуття.

Подальший розвиток менеджменту виробничих підприємств УВП повинен бути пов'язаним із такими кроками: організацією взаємодії з комерційними структурами на регіональному рівні для реалізації завдань із просування спільних виробничих проектів; орієнтацією на максимальну диверсифікацію виробництва; максимальною інтеграцією виробництв УВП в економіку регіонів; використання показників ефективності взаємодії виробництв УВП із комерційними підприємствами, що дозволить залучити інвестиції у виробничу сферу пенітенціарної системи.

Висновки. Отже, сучасна пенітенціарна система України перебуває в стадії масштабного реформування. Запропонована нами модель управління виробничими структурними підрозділами за цілями ("Management by Objectives") з урахуванням практичних заходів щодо їхньої реалізації може бути корисною і значимою для пенітенціарної системи, особливо за напрямами покращення виробничого та кадрового менеджменту, зміцнення загального ресурсного потенціалу виробничих підприємств УПВ, удосконалення інноваційно-інвестиційних, правових, еколого-економічних, техніко-технологічних інструментів управління виробничим сектором цієї системи (рис. 1).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аніщенко В. Виробничий менеджмент установ виконання покарань / В. Аніщенко, О. Гончаренко. – Чернігів : ЧЮК ДДУПВП, 2009. – 166 с.

2. Бондарчук О. Система професійної підготовки кадрів – запорука успішної діяльності пенітенціарної системи України / О. Бондарчук // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України (економіка, право). – Ірпінь. – 2007. – № 1(36). – С. 193–201.

3. Виноградов Г. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятий ИТУ : учеб. пособ. / Г. Виноградов. – Домодедово : ВИПККР ИТУ, 1986. – 112 с.

4. Ворона В. Промислове підприємство і його люди : проблеми соціально-економічної поведінки / В. Ворона, К. Самуіленко. – К. : Кондор, 2001. – 256 с.

5. Гончаренко О. До питання щодо вдосконалення управління підприємницькою діяльністю (на прикладі виробничого комплексу пенітенціарної системи) / О. Гончаренко, О. Демченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 2(14). – С. 132–136.

6. Гречанюк С. Взаємодія підприємств установ виконання покарань з різними інституціями щодо питань їх господарської діяльності / С. Гречанюк // Економіка і право. – 2010. – № 1. – С. 106–109.

7. Гулак О. Підприємства установ виконання покарань як об'єкт організаційно-правового регулювання / О. Гулак // Підприємство, господарство і право. – 2006. – № 9. – С. 70–75.

8. Джеймс Мак-Манус. Роль персоналу у забезпеченні прав людини у в'язниці / Мак-Манус Джеймс // Аспект. Інформаційний бюлетень. – 2003. – № 2(10). – С. 5–9.

9. Лісіцков О. Державна пенітенціарна служба України: сьогодення та перспективи / О. Лісіцков // Теоретичні та практичні проблеми удосконалення діяльності кримінально–виконавчої системи України : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (4 травня 2011 р.). – К. : Національна академія внутрішніх справ, 2011. – С. 4–5.

10. Неживець О. Запровадження підприємницької діяльності в жіночих установах виконання покарань / О. Неживець // Держава і право. – Вип. 56. – С. 411–414.

11. Скрипник Ю. Организация работы аппаратов управления по эффективности использования основных производственных фондов предприятий ИТУ : лекция / Ю. Скрипник. – М. : Акад. МВД СССР, 1990. – 32 с.

12. Тіздейл Дж. Ефективне лідерство та менеджмент : практичний посібник / Дж. Тіздейл, Дж. Хьюз ; за техн. та наук. ред. Д. Ягунова. – Одеса : Фенікс, 2013. – 142 с.

13. Туманов Г. Органы, исполняющие наказания, как система, их специфіка и проблемы управления / Г. Туманов //Управление органами, исполняющими наказание. – М. : МВШМ, 1983. – С. 34–38.

14. Хірний В. Співвідношення категорій «організація» та «управління» пенітенціарною системою України / В. Хірний // Форум права. – 2011. – № 4. – С. 770–775 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:www.nbuv.gov.ua/e–journals/FP/2011–4/11xvgpcu.pdf.

15. Ягунов Д. Моделі державного управління пенітенціарними системами: міжнародний досвід та європейські стандарти / Д. Ягунов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmytro–yagunov.at.ua/news/models/2010–02–23–122.

16. Ягунов Д. Державне управління пенітенціарною системою України : історія, сучасність, перспективи : монографія / Д. Ягунов. – Одеса : Фенікс, 2005. – 268 с.

17. https://minjust.gov.ua/ua – офіційний сайт Міністерства юстиції України.

УДК 334.715:[65.01+330.34.1]

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT INNOVATION OF ENTERPRISE TELECOMMUNICATIONS

Байрамов С.
аспірант кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій

У статті обґрунтовано науковий підхід до формування інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства за блоками, етапами з урахуванням специфіки їхнього функціонування. З'ясовано, що особливості, мета, завдання, інструменти і процедура здійснення інформаційно-аналітичного забезпечення суттєво змінюються, якщо об'єктом його управління є інноваційний розвиток телекомунікаційного підприємства. Це пов'язано з особливостями складових блоків інформаційно-аналітичного забезпечення: економічного, організаційного, технічного і технологічного. Наголошено, що за наявності якісної і повноцінної інформації можна здійснити точні прогнози показників діяльності підприємства.

Ключові слова: *інформаційно-аналітичне забезпечення, інноваційний розвиток, телекомунікаційне підприємство.*

В статье обоснован научный подход к формированию информационно-аналитического обеспечения инновационного развития телекоммуникационного предприятия по блокам, этапам с учетом специфики их функционирования. Установлено, что особенности, цели, задачи, инструменты и процедура осуществления информационно-аналитического обеспечения существенно меняются, если объектом его управления является инновационное развитие телекоммуникационного предприятия. Это связано с особенностями составляющих блоков информационно-аналитического обеспечения: экономического, организационного, технического и технологического. Отмечено, что при наличии качественной и полноценной информации можно осуществить точные прогнозы показателей деятельности предприятия.

Ключевые слова: *информационно-аналитическое обеспечение, инновационное развитие, телекоммуникационное предприятие.*

In the article the scientific approach to the formation of information and analytical support of innovative telecommunications company, for blocks phases to the specifics of their operation. The paper found that the characteristics, purposes, objectives, instruments and procedure implementation of information and analytical support change significantly if the object of his administration is the development of innovative telecommunications company. This is due to the peculiarities of constituent units of information-analytical support: economic, organizational, technical and technological. Emphasized that the presence of high quality and complete information possible to make accurate predictions of performance indicators of the company.

Keywords: *information and analytical support, innovative development, telecom company.*

Постановка проблеми. Ефективність та сталість інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства суттєво залежить від функціонування його системи управління, важливою частиною якої є інформаційно-аналітичне забезпечення. Ключовим завданням останнього для телекомунікаційних підприємств, що обрали інноваційний шлях розвитку, стає пошук управлінських інструментів, які дозволять використати особливості телекомунікаційних інновацій для підвищення ефективності інноваційного розвитку на тлі одночасного зменшення трудомісткості його інформаційно-аналітичного забезпечення. Відповідно до цього набувають актуальності теоретичні, методичні і прикладні аспекти формування інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів інформаційно-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком телекомунікаційних підприємств здійснили такі відомі вчені: О. Амоша, І. Бузько, О. Виноградова, В. Геєць, О. Гудзь, С. Ілляшенко, А. Ковальов, М. Меркулов, Л. Смоляр, П. Стецюк,

Л. Федулова, М. Шарко, М. Юдін та деякі інші. Проте формування інформаційно-аналітичного забезпечення процесу інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства розглянуто науковцями поверхово. Зокрема, недосконалими є аналітичне забезпечення процесів його формування та застосування, методи та інструментарій. Практично поза увагою залишається також такий ключовий фактор інноваційного розвитку, як сучасні інформаційні технології.

Метою статті є обґрунтування наукового підходу формування інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства за блоками, етапами з урахуванням специфіки їхнього функціонування.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що ключовою особливістю управління інноваційним розвитком телекомунікаційного підприємства вважається забезпечення якісного прийняття рішень в умовах невизначеності й ризику. Як наслідок, однією з головних складових інформаційно-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком є інформаційна складова. У загальному розумінні під інформаційним забезпеченням розуміють наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, що міститься в базах даних інформаційних систем [6, с. 260]. У наукових публікаціях знаходимо різноманітні підходи до визначення сутності інформаційного забезпечення: як інформаційного обслуговування управління; як заходів зі створення інформаційного середовища управління [3, с. 2–15]; як сукупності дій із надання необхідної для управлінської діяльності інформації в зазначене місце на основі певних процедур із заданою періодичністю [2, с. 14]. Таким чином, виходячи з визначень категорії «інформаційне забезпечення», доцільно виділити ключові його функції в процесі управління інноваційним розвитком телекомунікаційних підприємств:

– функція зв'язку інноваційних процесів із ринковим середовищем, що є постійною кореляцією зовнішнього середовища з процесами інноваційного розвитку на підприємстві, з метою відбору релевантної інформації для збільшення ефективності інноваційної діяльності, адже за своєю специфікою телекомунікаційна діяльність потребує великої кількості різної інформації для забезпечення конкурентоспроможності на телекомунікаційному ринку;

– функція забезпечення зв'язку між підсистемами інноваційного процесу телекомунікаційного підприємства (між різними підрозділами та структурними одиницями);

– аналітико-прогностична функція, що є інструментом забезпечення аналізу, оцінки ефективності та доцільності управління інноваційним розвитком, здійснюється з метою постійного моніторингу конкурентних позицій підприємства.

Спираючись на зазначене, доцільно окреслити структуру системи інформаційного забезпечення управління інноваційним розвитком та її основні складові елементи. До основних елементів системи інформаційного забезпечення належать: інформаційні технології, інформаційні ресурси та інформаційний масив.

До інформації зовнішнього середовища належать: нормативно-правові акти, інформаційні комп'ютерні мережі, економічна, політична, технічна література. Внутрішня звітність, як джерело інформаційних ресурсів у процесі управління інноваційною діяльністю є даними різних структурних підрозділів підприємства. Експертні висновки, як джерело інформаційних ресурсів для забезпечення управління інноваційним розвитком телекомунікаційного підприємства, є сукупністю інформації, отриманої від вузькоспеціалізованих фахівців (сторонні, запрошені аналітики, споживачі, різні експерти). Дані спеціалізованих досліджень – це інформація, отримана із спеціалізованих організацій, які займаються постачанням поточної інформації на вимогу. Сучасні дослідження демонструють, що 90% необхідної інформації можна одержати з публічних джерел. Серед них: особистий досвід, сайти, журнали, газети, ділові звіти, галузеві конференції, колегії тощо.

У сучасному, глобалізованому суспільстві, управління інноваційним розвитком можливе лише за умов володіння релевантною інформацію. Тому чітке виокремлення ієрархій інформаційних потоків допомагає насамперед переконатись, що вартість інформації не перевищує її цінності, та що не існує більш легкодоступних каналів їх отримання, передачі та обробки.

Важливою складовою інформаційного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства є інформаційні технології. Інформаційні технології в системі інформаційного забезпечення процесів інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства є сукупністю технічних засобів і програмних продуктів, а також методик реєстрації, зведення, обробки, накопичення і використання управлінської інформації в процесі управління інноваційним розвитком на основі застосування засобів програмного забезпечення різних рівнів.

Як стверджують Т. Калінеску, О. Кирилов [10, с. 84], наявність на підприємствах якісного інформаційного забезпечення, побудованого на основі цілісної інформаційної системи та впровадження сучасних інформаційних технологій на 50% спрощує виконання організаційно-управлінських та технологічно-контрольних функцій ланцюгів учасників економічних відносин, та на 70% спрощує ведення обліково-звітної діяльності. Тому впровадження інформаційних систем на телекомунікаційному підприємстві забезпечує його конкурентними перевагами, а інформаційні системи стають активним ресурсом управління його інноваційним розвитком.

У загальному розумінні сутність інформаційного забезпечення інноваційного розвитку полягає в тому, що воно засноване на технологічних процесах пошуку, збору, обробки та передачі інформації для досягнення мети – доведення інформації до користувачів для прийняття ними науково-обґрунтованих рішень.

Аналіз інформаційного середовища телекомунікаційних підприємств засвідчує, що наявні інформаційні системи не відповідають умовам максимальної ефективності, оскільки: канали одержання інформації із зовнішнього середовища є нестійкими та слабкосформованими; практично немає маркетингової складової; внутрішні інформаційні потоки є неврегульованими та позбавленими оптимальності внаслідок поганої організації документообігу між підрозділами підприємства, високого ступеню однотипності документального потоку, неналежної підготовки, низького змістовного наповнення тощо, а занчить не можуть адекватно описувати реальний перебіг інноваційних процесів на підприємстві, що логічно зумовлює необхідність удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку відповідно до інформаційних потреб телекомунікаційного підприємства.

Оскільки процес прийняття ефективних стратегічних рішень є результатом синергічної дії керівників різних рівнів, міцності та активності зв'язків між ними, доцільно впровадження локальних мереж комп'ютеризованих робочих місць, які сприятимуть інтеграції функцій управління на основі компетентнісного підходу та проблемної спеціалізації менеджменту, забезпечать колективну технологію управління, внесуть життєво необхідний сьогодні елемент гнучкості у структуру управління телекомунікаційним підприємством. Акцентуємо, що серед багатьох традиційних функцій сьогодні необхідно зробити акцент на розробку і контроль за виконанням перспективних планів інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства.

Ступінь досконалості каналів зв'язку, комунікації й IT-технології здійснюють безпосередній вплив на організаційну структуру, що обумовлює сьогодні еволюцію організаційних структур від лінійних ієрархічних до адаптивних зі складною конфігурацією [8]. Надзвичайну актуальність цієї проблеми зумовлює той факт, що чинний механізм не забезпечує сьогодні реальних економічних умов для інноваційного розвитку вітчизняних телекомунікаційних підприємств. Розвиток організаційних структур природно повинен слідувати за вдосконаленням каналів зв'язку та комунікацій, тим часом практика багатьох телекомунікаційних підприємств демонструє протилежну тенденцію пристосуванням до сталих організаційних форм. Нині спостерігається невідповідність між новими техніко-технологічними вимогами і традиційною системою управління, важкою та інертною до сприйняття досягнень науки і техніки. Традиційно нововведення реалізуються в умовах лінійно-функціональної структури управління, яка сьогодні стає перешкодою на шляху гнучкого пристосування їх до змін оточуючого середовища, гальмує процес інновацій та інноваційний розвиток телекомунікаційних підприємств. Саме під кутом зору забезпечення реалізації стратегічних планів підприємства, активізації інноваційних процесів слід сьогодні розглядати процес удосконалення організаційної структури та інформаційно-аналітичного забезпечення управління.

Інформаційно-аналітичне забезпечення управління науковці розглядають як належнежно утворений комплекс інформаційних, організаційних, технологічних, програмно-цільових елементів та частин, який забезпечує високу ефективність прийнятих рішень шляхом практичного й доцільного застосування інформаційних даних [14]. Необхідність інформаційно-аналітичних досліджень зумовлена не тільки наявністю інформаційних бар'єрів, які перешкоджають одержанню потрібної інформації, а й дефіцитом часу в діяльності споживача інформації [14].

Вчені дають різні, проте подібні за змістом визначення інформаційно-аналітичного забезпечення:

Інформаційно-аналітичне забезпечення це забезпеченість підприємства якісною аналітичною інформацією та захист його інформаційного середовища завдяки збору та аналізу зовнішньої та внутрішньої інформації, розробки на її основі планів та прогнозів розвитку підприємства [11].

Інформаційно-аналітичне забезпечення повинно об'єктивно відображати стан підприємства на будь-який момент часу і з будь-яким рівнем деталізації, а також враховувати можливі загрози з боку зовнішнього середовища [9].

Інформаційно-аналітичне забезпечення будується на підставі забезпечення необхідної інформації робіт з адміністративного управління, яке здійснюється в разі адмініструванні виконання комплексу агрегованих робіт щодо зміни в маркетинговій діяльності [1].

Під інформаційно-аналітичним забезпеченням діяльності підприємства розуміється цілеспрямована взаємодія людського інтелекту (аналітика) і наявної вихідної інформації (відкритої та / або конфіденційної) з метою отримання споживачем інформації нового вивідного знання, що сприяє прийняттю оптимальних управлінських рішень [13].

Інформаційно-аналітичне забезпечення управління є сукупністю організаційних, методичних та інтелектуальних видів діяльності зі збору, систематизації, аналізу, зберігання, використання та поширення інформації щодо різних аспектів функціонування системи [7].

Інформаційно-аналітична діяльність – це особливий напрям інформаційної діяльності,

пов'язаний із виявленням, опрацюванням, збереженням та поширенням інформації переважно у сфері управлінської, політичної та економічної діяльності [14].

Аналітична обробка інформації необхідна для здійснення оптимізації управлінських рішень, наукового аналізу подій як цілісного явища, розробки стратегії і тактики управління на відповідному рівні управління, визначення ефективності застосовуваних управлінських заходів, внесення пропозицій із їхнього вдосконалення тощо [5].

З урахуванням вище приведених наукових підходів до означення інформаційно-аналітичного забезпечення, а також на основі власних досліджень, інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства доцільно визначити в таких трьох аспектах:

– як комплексну невід'ємну складову системи управління інноваційним розвитком підприємства, яка містить збір, оброблення, використання, зберігання й аналіз інформаційних даних щодо ефективності впровадження інноваційних змін, і реалізується шляхом створення системи інформаційних даних, необхідної для прийняття управлінських рішень щодо інноваційного розвитку;

– як цілеспрямовану комплексну багатокомпонентну взаємодію управлінського персоналу на потік вхідної інформації з метою отримання якісної картини стану інноваційного розвитку підприємства;

– як різнобічний і всеохосяжний процес формування й передавання наявної аналітичної інформації з метою забезпечення обґрунтованості й ефективності прийняття рішень для досягнення запланованого рівня інноваційного розвитку.

Інформаційно-аналітичне забезпечення містить у собі відповідні компоненти й послідовні етапи. Зокрема, інформаційний (методики забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства, методики обліку витрат, розрахунок даних щодо подальшого інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку підприємства); аналітичний (методики оцінки ефективності впровадження інновацій, економічний і фінансовий аналіз показників забезпечення встановленого рівня інноваційного розвитку, методики прийняття стратегічних управлінських рішень щодо досягнення визначеного рівня інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства, методики представлення оброблених інформаційних даних); методичний (застосування економіко-математичних моделей, методів економічного й фінансового аналізу тощо) [14].

Ураховуюче наведене, інформаційно-аналітичне забезпечення іннова-ційного розвитку телекомунікаційного підприємства як комплексний процес, матиме етапи:

– попередній: пошук, збір, накопичення, зберігання інформаційних даних щодо стану інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства;

– основний: первинне узагальнення отриманої інформацій, розрахунок показників ефективності інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства, здійснення прогнозів, аналіз і перетворення інформаційних даних;

– аналітично-прогнозний: завершальне узагальнення результатів аналізу, формулювання висновків, рекомендацій, здійснення планування, прогнозування, контроль.

Крім того, інформаційно-аналітичне забезпечення містить не лише прогнози показників діяльності підприємства, а й аналіз ефективності ведення бізнесу, на основі якого здійснюється розробка стратегічних планів і програм подальшого розвитку організації. Тому інформаційно-аналітичне забезпечення потребує постійного і безперебійного збору й обробки значного обсягу інформаційних даних, а також відстеження й аналізу якості отримуваної інформації, перевірки її на достовірність.

Усі завдання, які розв'язують у контурі інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства, мають на меті забезпечити керівництво підприємства якісними інформаційними даними, необхідними і достатніми для прийняття управлінських і стратегічних рішень. Інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства має враховувати особливості його функціонування, структуру послуг, пріоритетні напрями інноваційного розвитку підприємства, інноваційну активність, рівень забезпеченості ресурсами тощо.

Інформаційно-аналітичне забезпечення містить у собі не лише інформацію щодо діяльності підприємства, необхідну для управління ним, а й сукупність технічних засобів, інформаційних технологій та інформаційного забезпечення (інформаційну систему), необхідних для збору, обробки, аналізу, передачі й зберігання інформаційних даних. Найпоширенішими інформаційними технологіями, які використовують для побудови систем управління інноваційним розвитком на підприємствах, є [12, с. 110–115]:

Decision Support Systems, яка передбачає:

– побудову системи підтримки прийняття рішень, заснованих на можливості спільного використання всіма користувачами моделей вирішення конкретних управлінських проблем;

– управлінські інформаційні системи (MIS-management information system);

– Structured System Analyses and Method;

– Computer Aided System Engineering;

– технологія автоматизованого проектування специфікацій;

– системно-технологія;

– процесна технологія.

Також не слід забувати про такі відомі продукти як SAP/R3, Oracle E-Business Suite, Baan IV, Microsoft Business Solutions-Axapta.

На основі дослідження особливостей інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства доцільно формувати такі блоки: технічний; технологічний; маркетинговий; економічний; комунікаційний; організаційний.

До функцій управління інформаційно-аналітичним забезпеченням інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства належать: прогнозування інноваційного розвитку; формування цілей інноваційного розвитку; планування інноваційного розвитку; координація інноваційного розвитку (регулювання); організація інноваційного розвитку.

Практичне поєднання складових блоків інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства здійснюється завдяки методам, що проявляється через здійснення таких дій: дослідження обраного сегменту ринку телекомунікацій; вивчення результатів діяльності конкурентів; вибір виду впроваджуваних інновацій; планування діяльності підприємства в розрізі обраних напрямів інноваційного розвитку; складання планів використання матеріальних і нематеріальних активів; економічний аналіз інноваційного розвитку підприємства за визначеними напрямами; аналіз фінансового стану і фінансових можливостей упровадження обраного напряму інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства; розрахунок показників ефективності інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства; виявлення резервів економії матеріальних і людських ресурсів; оцінка необхідних ресурсів для здійснення запланованих заходів; оцінка рівня запасів матеріальних ресурсів; визначення варіантів підвищення ефективності рівня інноваційного розвитку; контроль за рівнем інноваційного розвитку; забезпечення інформаційними даними з міжнародних і національних ресурсів, науково-технічної інформації [4].

У загальному вигляді інформаційно-аналітичне забезпечення процесів управління інноваційною діяльністю телекомунікаційного підприємства можна здійснювати за допомогою різних способів, інформаційних технологій та «особливого» програмного забезпечення. Оперативний збір, обробка та аналіз усього необхідного масиву інформації, створює можливості для:

– здійснення контролю витрат на виробництво та реалізацію інноваційних результатів;

– оперативного інформування менеджменту, що приймає управлінські рішення, про всі події та явища, що відбуваються та мають вплив на перебіг інноваційних процесів на підприємствах;

– забезпечення деталізованими даними на будь-якому рівні, з можливістю їх швидкого переходу до узагальнених даних;

– визначення раціонального розподілу матеріальних, трудових та фінансових ресурсів;

– моделювання сценарію інноваційного розвитку.

Для запровадження якісного інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку необхідно вирішити такі завдання:

1) дослідити іноземну практику інформаційно-аналітичного забезпечення науково-технічних інновацій на базі сучасних інформаційних технологій;

2) розробити рекомендації оптимального тематичного формування інформаційної системи на основі аналізу потреб певної цільової групи користувачів-розробників інновацій.

Таким чином, інформаційне та аналітичне забезпечення процесів управління інноваційним розвитком телекомунікаційних підприємств зводиться до забезпечення рекомендаційними матеріалами щодо освоєння інновацій. До них можна віднести: методики розрахунку індексів інноваційного потенціалу країни, регіону конкурентів; рейтинг інноваційної активності та конкурентоспроможності; дослідження інноваційного профілю та інші методики розрахунку показників інноваційності того чи іншого телекомунікаційного підприємства. Важливо пам'ятати, що якісне аналітичне забезпечення ґрунтується насамперед на якісній та релевантній інформації. Якісне та своєчасне аналітичне забезпечення процесу управління інноваційним розвитком телекомунікаційних підприємств дозволяє:

– точно сформулювати цілі інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства;

– встановити чітку та логічну послідовність процесу розробки і прийняття управлінських рішень (як варіант – у вигляді стратегічних прогнозів, програм і планів);

– сформувати обґрунтовані вимоги, яким повинні задовольняти стратегічні прогнози, програми і плани;

– обрати або розробити оптимальну систему показників, що забезпечить проведення належного контролю за якістю здійснення інноваційної діяльності.

Спираючись на вищевикладений матеріал та задекларовані цілі інформаційно-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком телекомунікаційних підприємств, необхідно здійснити такі кроки:

– впроваджувати процесний підхід до управління;

– забезпечити автоматизацію управління на базі інформаційних систем;

– використовувати сучасні програмні рішення для роботи з договорами на використання авторських та суміжних прав;

– розробити підходи до вирішення інших локальних задач, які виникали в процесі реалізації проектів із удосконалення системи управління телекомунікаційним бізнесом.

Висновки. Отже, під час дослідження особливостей інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства, а також у результаті вивчення наявних підходів щодо його характеристик доходимо певних висновків. Особливості, мета, завдання, інструменти і процедура здійснення інформаційно-аналітичного забезпечення суттєво змінюються, якщо об'єктом його управління є інноваційний розвиток телекомунікаційного підприємства. Це пов'язано з особливостями складових блоків інформаційно-аналітичного забезпечення: економічного, організаційного, технічного і технологічного. Крім того, система інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційного підприємства залежить від його характеристик і результатів діяльності, зокрема специфіки структури телекомунікаційних послуг, рівня забезпеченості ресурсами, вибору пріоритетних напрямів інноваційного розвитку підприємства тощо. Успіх упровадження певного напряму інноваційного розвитку підприємства цілковито залежить від повноти й достовірності, правильної інтерпретації й аналізу інформаційних даних. За наявності якісної і повноцінної інформації можна здійснити точні прогнози показників діяльності підприємства, що є основою механізму прийняття раціональних управлінських рішень, а значить і є важливим фактором інноваційного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аронова В. Формування комплексу інформаційно-аналітичного забезпечення адміністрування змін у маркетинговій діяльності підприємств м'ясопереробної галузі / В. Аронова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 3. – № 6. – С. 43–45.

2. Бажал Ю. Економічна теорія технологічних змін : Навч. Посібник для вузів / Міжнародний фонд «Відродження». – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.

3. Гнилянська Л. Сучасні проблеми впровадження інновацій та шляхи їх подолання // Науковий вісник. – Львів, 2011. – Вип. 21.14. – С. 177–180.

4. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. Голячук // Економічний аналіз : зб. наук. пр. ТНЕУ. – Тернопіль ТНЕУ, 2010. – Вип. 6. – С. 408.

5. Додонов О. Інформаційно-аналітична підтримка прийняття управлінських рішень / О. Додонов, В. Путятін, В. Валетчик // Реєстрація, зберігання і обробка даних. – 2005. – Т. 7. – № 2. – С. 77–93.

6. Зянько В. Інноваційне підприємництво : сутність, механізми і форми розвитку. Монографія / В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.

7. Единое информационное пространство : информационно-аналитическое обеспечение управления образованием / под ред. Е. Михайловой и Н. Бусыгиной. – СПб. : ГОУ ДПО ЦПКС СПб «Региональный центр оценки качества образования и информационных технологий», 2010. – 50 с.

8. Корнєва О. Інформаційно-комунікативна складова інноваційного процесу // Вісник Національного ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку». – 2001. – № 417. – С. 320–324.

9. Лазаришина І. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства / І. Лазаришина, О. Оренчин // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 62–65.

10. Пригожин А. Нововведение : стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989.

11. Приходько С. Формування адекватного реальним виробничо-господарським процесам комплексу заходів реагування на загрози економічній безпеці / С. Приходько // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – № 4. – С. 52–56.

12. Смоляр Л., Лободзинська О. Управління портфелем інноваційних проектів підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – Випуск 7, частина 3, Херсон, 2014. – С. 185–187.

13. Чергенець Е. Інформаційно-аналітичне забезпечення безпеки підприємництва (збір та пошук інформації) : навч. посіб. / Е. Чергенець, А. Зайцев, Є. Позднишев ; за заг. ред. Є. Позднишева. – Кн. 2. – К. : Вид-во «Позднишев», 2007. – 74 с.

14. Чечетова Н. Сутність та завдання інформаційно-аналітичного забезпечення муніципального управління / Н. Чечетова, Н. Лелюк // Коммунальное хозяйство городов. – 2011. – С. 162–167.

УДК 338.242

ДЕТЕРМІНАНТ ЧАСУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВА

DETERMINANT OF TIME IN THE CRISIS MANAGEMENT

Бурбело Н.О.
здобувач ступеня к. е. н.,
старший викладач кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій

Криза діяльності є об'єктивним фактором економічних процесів і уникнути її неможливо. Вирішальним за таких умов є перебіг кризи, її інтенсивність і тривалість. Важливо визначити допустимі межі цих показників, виокремити керовані і некеровані фактори, розробити заходи недопущення або пом'якшення дії некерованих та рекомендації до управління керованими.

Ключові слова: *детермінант, інструмент, дедлайн, ефективність, інтенсивність, зусилля, криза.*

Кризис деятельности является объективным фактором экономических процессов и избежать его невозможно. Решающим при таких условиях является течение кризиса, его интенсивность и продолжительность. Важно определить допустимые пределы этих показателей, выделить управляемые и неуправляемые факторы, разработать меры недопущения или смягчения действия неуправляемых и рекомендации по регулированию управляемых.

Ключевые слова: *детерминант, инструмент, дедлайн, эффективность, интенсивность, усилия, кризис.*

The crisis of activity is an objective factor of economic processes and it is impossible to avoid. Decisive under such conditions is the course of the crisis, its intensity and duration. It is important to determine the permissible limits of these indicators, to identify managed and unmanaged factors. Develop measures to prevent or mitigate the unmanageable, and recommendations for regulating managed.

Keywords: *determinant, tool, deadline, efficiency, intensity, effort, crisis.*

Постановка проблеми. Наукові і методичні розробки з питань антикризового управління є повноцінною галуззю знань. Професійна підготовка фахівців містить вивчення основ антикризового управління. На ринку юридичних і консалтингових послуг пропонують велику кількість професійних послуг у цій галузі. Та все це не забезпечує зменшення кризових явищ підприємницької діяльності, не зменшує кількості банкрутств підприємств, тому доцільно більш глибоко вивчити фактори, що провокують кризові явища і приділити увагу заходам їх попередження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Антикризовий менеджмент як сфера діяльності є темою досліджень великої кількості вітчизняних і закордонних науковців. Серед них: І. Бланк, А. Гончарук, А. Градов, А. Грязнова, Е. Короткова, В. Кошкіна, О. Крухмаль, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Л. Ситник, О. Терещенко, А. Чернявський, З. Шершньова, А. Штангрет та багато інших. Розроблені теоретичні засади і методичний інструментарій антикризового управління в аспекті виникнення, діагностики та розвитку кризи. Наукові праці спрямовані на обґрунтування економічних засади кризових процесів, послідовність антикризових заходів [1].

Проблемі планування і використання часу керівниками присвячені праці таких учених: Г. Архангельского [2], Д. Аакера [3], С. Калініна [4], Л. Балабанової, М. Вудкока, М. Берендеевої та інших. Час у менеджменті необхідно розглядати не тільки як ресурс, а й як фактор, що формує управлінську ситуацію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ознакою ефективного менеджменту є прийняття безпомилкових і своєчасних управлінських рішень. Поняття «час» багатогранне і важкокероване, а термін «своєчасно» – досить відносний. Управлінські дії, визначені постфактум як помилкові, мають незворотні наслідки. Проблемою цього дослідження є встановлення часових параметрів прийняття управлінських рішень у стані кризи і планування пов'язаних із ними факторів.

Метою проведення дослідження є встановлення взаємозв'язків основних категорій антикризового управління та їхня оцінка.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед пропонуємо розмежувати значення терміну «час» як ресурсу і як фактору, що визначає параметри діяльності. Як уже було зазначено, більшість теоретичних і практичних напрацювань у сфері тайм-менеджменту спрямовані на оптимізацію інструментарію управлінської діяльності. Раціональне використання часу є об'єктивною вимогою ефективного управління і високої результативності діяльності. Науковці і практики ґрунтовно вивчали наслідки неправильного планування й організації робочих процесів, показники втрати робочого часу, розробили рекомендації для його економії [2; 3; 4]. Але це досить обмежене трактування такого поняття. Час у менеджменті доцільно розглядати як:

1. Ресурс.
2. Інструмент.
3. Детермінант управління.

Терміни «ресурс» та «інструмент» є постійно вживаними, а механізми управління ними описані в науковій літературі. Ресурси потрібно заощаджувати, інструмент – раціонально використовувати, а що означає поняття «детермінант»? «Детермінант» (лат., determi-nans,-ntis) – той, що визначає, обмежує. У математиці – це число, що є алгебричною сумою всіх добутків елементів квадратної матриці aij [5, с. 33].

Поняття «детермінант» пропонуємо визначити як певну складову, компонент, визначений фактор, певну умову. Використання такого терміну в економіці набуває вектору в межах її функціонування. Багатогранність поняття «час» потребує більш глибокого дослідження, а його визначення розширеної характеристики. Як фізична одиниця час характеризується еталонністю вимірювання (секунди, хвилини, години і т. д.), незмінністю (60 хвилин у годині, 24 години в добі), обмеженістю та абсолютністю. Але за наявних точних ознак виділяємо відносний фактор – сприйняття часу. Так, під час низької завантаженості тривалість робочого дня здається більшою, коли ж у стислі терміни необхідно виконати значний обсяг роботи – відчувається нестача часу. Щоб вказаний фактор набув не абстрактної, а конкретної форми, доцільно розглядати додатково показник інтенсивності процесу чи дії.

Час як елемент управління може набувати різних ознак і характеристик (таблиця 1).

Напрацювання в галузі тайм-менеджменту поєднують характеристики часу як ресурсу, так і інструменту. Переважно акцент зроблений на

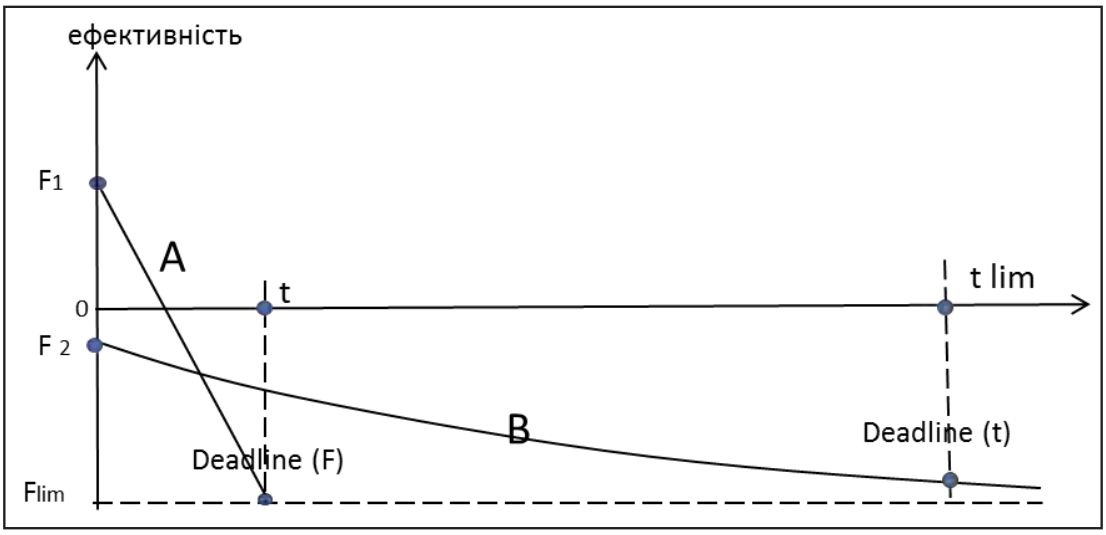


Рис. 1. Вплив факторів на динаміку кризи підприємства

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Основні характеристики й ознаки поняття «час» в управлінні

Ресурс	Інструмент	Детермінант
Спільні характеристики: Еталонність, незмінність, обмеженість, абсолютність		
Відмінні характеристики:		
керованість частина процесу розподіл вартість планування	досвід розвиток сприйняття	вплив спрямованість інтенсивність точка неповернення

Джерело: розроблено автором

планування робочого й особистого часу керівників, робочих процесів і календарів. За часом визначаємо, коли буде виконаний план, коли споживач отримає товар, яка тривалість робочого дня і виробничого циклу, які суми амортизації будуть нараховані і т. д. Пропонуємо в цьому дослідженні більш глибоко розглянути фактор часу як фактор впливу на діяльність, тобто як детермінант. В антикризовому управлінні фактор час набуває визначального впливу. На нашу думку, є три показники, що визначають динаміку і кінцевий результат дії кризи: час, інтенсивність (ступінь) і ефективність поточної діяльності (рис. 1).

Ефективність може набувати як позитивного, так і негативного значення і може виражатися показником прибутку підприємства, тому на осі ординат відкладаємо додатні і від'ємні значення. Вісь абсцис може показувати тільки додатні значення одиниці часу. Кут нахилу кривих графіків А та В відображають приклади інтенсивності кризи, а відношення до кривої часу – її швидкість (динаміку). Векторний напрям показує розвиток кризи або з ефектом поглиблення (вниз), або стабілізації (зменшення кута нахилу і паралельно абсцисі), або ж позитивного розвитку (вгору).

Однією з характеристик часу як детермінанта є точка неповернення. Пропонуємо визначати цю точку терміном «дедлайн». «Дедлайн» у буквальному перекладі з англійської (deadline) означає «мертва лінія» і використовується для позначення граничного терміну виконання якої-небудь дії, після настання якого ця дія вже втрачає сенс [6, с. 48]. Дедлайн можна зафіксувати в реальному часі, а можна спланувати. Факт нежиттєздатності підприємства виправити не можна і залишається сприймати як неминуче. Передбачити критичний момент, чітко його визначити – це значить дати шанс підприємству виправити ситуацію, а в гіршому випадку попередити нераціональні витрати і зусилля.

Дедлайн призначають із позитивними намірами. Зрозуміло, що будь-яку роботу слід планувати, а жорсткі терміни повинні стимулювати виконавців на більш інтенсивну роботу. Усе це правильно, але тільки в тому випадку, якщо терміни обрані правильно. Якщо час визначений неправильно, то ефект може бути зворотним. У разі надмірно короткого терміну може скластися таке ставлення: «Навіщо намагатися – все одно не встигнемо!». Якщо терміни непомірно завищені: «А куди поспішати – у нас ще багато часу!». Результатом може стати або надмірні невиправдані зусилля, або ж затягування процесів. В обох випадках наслідки будуть різко негативними.

Виходячи з вище наведеного рисунку, стверджуємо, що дедлайн потрібно визначати як за показником ефективності, так і за часом. Тобто є така точка, коли збитки підприємства досягають межі повної неокупності (Flim) і подальші дії тільки поглиблять фінансову кризу. У такому випадку доцільно прийняти факт банкрутства. Іншим варіантом розвитку подій є досягнення точки «deadline (t)», коли затягування ситуації все одно її не виправить, а лише потребуватиме додаткових зусиль.

Факторами визначення ліміту часу, на нашу думку, є:

– ступінь проблеми;

– динаміка її розвитку;

– досвід результативності застосовуваних у таких ситуаціях заходів.

Ступінь проблеми визначають розрахунком основних фінансових показників діяльності підприємства з фіксацією негативної динаміки. Завдання керівника якомога раніше зафіксувати початкову точку падіння на якомога більших позитивних значеннях ефективності (приклад – крива А (рис. 1)). У такому випадку відстань до точки Flim буде більшою і вірогідність позивного результату теж. Ступінь проблеми – це показник збитків (падіння прибутковості) і віддаленість від межі повної неокупності.

Динаміка розвитку проблеми може бути проаналізована порівнянням фактичних результатів діяльності за звітними періодами, а також спрогнозована на основі факторної оцінки ситуації та можливостей підприємства. Необхідно врахувати дію факторів, що посилюють кризу і можливе прискорення її розвитку.

Напрацьований раніше досвід антикризових заходів може бути використаний тільки за умов максимальної відповідності вихідних параметрів ситуації й отриманому позитивному результаті. Якщо практика вжитих раніше заходів давала негативний результат, доцільно розробити нові процедури і методи. Корисним у такому випадку може стати досвід інших підприємств, а через брак такої інформації – теоретичні та методичні напрацювання науковців. Комплексна оцінка вище наведених факторів дозволяє максимально точно визначити точку «deadline (t)» для конкретної ситуації.

Важливим аспектом є визначення точки неповернення ще на етапі діагностики кризи, до початку впровадження в дію антикризових заходів. Це дозволить визначити з високою точністю ще один важливий показник управління детермінантом часу – інтенсивність зусиль. Показник інтенсивності може бути виражений через:

а) продуктивність праці;

б) показник економії матеріальних і фінансових ресурсів;

в) показних залучених інвестицій;

г) показник зниження загальних витрат діяльності, зокрема завдяки скороченню персоналу, ліквідації підрозділів і дочірнім підприємствам.

Оскільки висока інтенсивність не може бути забезпечена протягом тривалого періоду, то її потрібно правильно збалансувати. Надмірні зусилля, розтягнуті в часі, можуть призвести до виснаження, втрати результативності і рішення про припинення діяльності. Аналіз факторів

Таблиця 2

Оцінка інтенсифікації зусиль в антикризовому управлінні

Позитивний вплив	Негативний вплив
1. Концентрація зусиль.	1. Роздрібненість задач, намагання зробити все відразу.
2. Економія сил і ресурсів, використовуючи скорочення паралельних і суміжних процесів.	2. Затягування вирішення проблеми.
3. Цілеспрямованість, налаштування на позитивний результат.	3. Незадовільний стан внутрішнього середовища організації.
4. Високий професіоналізм керівників та виконавців, залучення зовнішніх консультантів і експертів.	4. Диктаторські стилі і методи управління, різке необґрунтоване скорочення персоналу, невиплата заробітної плати тощо.
5. Забезпечення швидкого прийняття управлінських рішень.	5. Невиправні обставини – вплив зовнішніх некерованих факторів.
6. Раціональна побудова бізнес-процесів.	

Джерело: розроблено автором

ефективної і неефективної інтенсифікації наведений у таблиці 2. Зусилля «корисного» впливу дають високу результативність, забезпечують збереження і розвиток підприємства. Заходи з ознаками негативного впливу можуть не тільки не дати результату у вирішенні проблеми, а й загострити її, оскільки потребують додаткових засобів і резервів.

Для забезпечення більш тривалої життєздатності підприємства з часу фіксації кризового стану необхідно «ввімкнути» режим економії і максимальної раціоналізації. Економії насамперед підлягають матеріальні і фінансові ресурси. Їхнє використання доцільно скоротити на другорядних процесах і спрямувати на виробництво основної споживчої цінності, яка спроможна забезпечити прибутковість і подовжити період стійкості підприємства. Бажано звернути увагу також на ефективність маркетингової стратегії підприємства. Проаналізувати політику сегментування ринку, скоротити вузькі і непродуктивні сегменти, а також зосередитися на найбільш перспективних. Це дозволить скоротити логістичні і маркетингові витрати. Дискусійним може стати питання економії трудових ресурсів, адже це передбачає скорочення персоналу організації. У практиці антикризової діяльності досить часто застосовують такі заходи й оцінка їхньої ефективності досить суперечлива. Наслідком звільнення підготовлених кадрів може призвести до необхідності в короткі терміни навчати тих, хто залишився, змінювати поточні завдання. Наслідком такої політики може стати втрата часу і ще більше погіршення ситуації.

Час як ресурс економії не підлягає, оскільки його характеристиками є еталонність та незмінність – ні зупинити, ні уповільнити його неможливо. Можна скоротити витрати часу на окремі операції, оптимізувати бізнес-процеси і завдяки цьому підвищити результативність діяльності. У разі фіксованого показника часу більшої ефективності можна досягти тільки завдяки збільшенню інтенсивності процесів.

Велике значення в оптимізації інтенсивності зусиль має підготовка і практичний досвід керівників. Здатність керівника безпомилково визначити першочергові заходи, правильне планування діяльності і забезпечення консолідації для досягнення поставлених цілей – гарантія позитивного результату завжди. Не можна не брати до уваги і фактор демократизації процесів управління. У кризових ситуаціях партисипативне управління забезпечує не тільки єдність мети і взаєморозуміння в колективі, а й генерацію нових ідей та рішень.

Неефективні зусилля антикризового управління прискорюють розвиток кризи. У такому випадку крива кризи графічно матиме вищій кут нахилу і буде розвиватись за прикладом кривої А (рис. 1). Прискорити розвиток кризи можуть як вплив зовнішніх факторів, якими керувати практично не можливо, так і непрофесійні дії керівництва.

Межею інтенсивності є точка часу, коли втрачається мотивація, руйнуються цілі, а мета стає неактуальною. Така точка відзначається готовністю змиритися з поразкою і рішенням про припинення всіх заходів із подолання кризи. Формується така межа під дією двох груп факторів: фізичних і психологічних. До фізичних факторів можемо віднести брак матеріальних і фінансових ресурсів, надмірні робочі навантаження протягом тривалого періоду, непереборні фактори зовнішнього впливу такі як природні катаклізми, політичні впливи тощо. Психологічними факторами настання межі інтенсивності можуть стати втрата мети діяльності, моральне виснаження, зневіра або ж поява нової мети. Досить часто на руїнах одного бізнесу виникає і розвивається інший.

Висновки. Отже, дослідження показало, що фактор часу є визначальним для формування антикризової стратегії. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на більш глибоке вивчення взаємовпливу визначених факторів та їхньої кількісної оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризове управління підприємством : Навч. посіб. / З. Шершньова, В. Багацький, Н. Гетманцева ; За заг. ред. З. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.

2. Аакер Д. Бизнес-стратегия : от изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений / Д. Аакер ; [пер. с англ.]. – М. : Эксмо, 2012. – 464 с.

3. Архангельский Г. Формула времени : тайм-менеджмент на Outlook 2007 – 3-е изд., доп. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2007.

4. . Калинин С. Тайм-менеджмент : Практикум по управлению временем. СПб.: Речь, 2006. – С. 19–92.

5. Осовська Г. Економічний словник [Текст] : наукове видання / Г. Осовська, О. Юшкевич, Й. Завадський. – К. : Кондор, 2009. – 358 с. – ISBN 966-351-131-1.

6. Словопедія. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : //http://slovopedia.org.ua/36/53396/238365.html.

7. Кривенко Л. Современная парадигма корпоративного управления в контексте антикризисной стратегии : монография / [Л. Кривенко и др.]. – Одесса : С. Куприенко, 2014. – С. 227–241.

8. Практична психологія. Підручник / Під редакцією М. Тутушкиной. – 4-е видання. – СПб. : «Дидактика Плюс», 2001.

УДК 331.108

СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ: СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ТА ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ

STIMULATION OF PERSONNEL: MODERN UNDERSTANDING AND SUBSTANTIVE PROVISIONS

Волинець І.Г.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

У статті розкрито проблему стимулювання працівників підприємства. Наведено підходи до тлумачення дефініції «стимулювання персоналу» та представлено функції стимулювання персоналу. Досліджено процес оцінки ефективності стимулювання працівників та систематизовано склад показників матеріального і нематеріального стимулювання працівників.

Ключові слова: *стимулювання працівників, функції стимулювання працівників, ефективність стимулювання, матеріальне стимулювання, нематеріальне стимулювання, комплексний показник оцінки ефективності системи стимулювання.*

В статье раскрыта проблема стимулирования работников предприятия. Приведены подходы к толкованию дефиниции «стимулирование персонала» и представлены функции стимулирования персонала. Исследован процесс оценки эффективности стимулирования работников и систематизирован состав показателей материального и нематериального стимулирования работников.

Ключевые слова: *стимулирование работников, функции стимулирования работников, эффективность стимулирования, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, комплексный показатель оценки эффективности системы стимулирования.*

The modern understanding and substantive provisions of stimulation of personnel of enterprise are given in the article. The value of process of stimulation of workers as inalienable element in functioning of subject of ménage is grounded. Going of research workers is presented near interpretation of definition of "stimulation of personnel" and the basic functions it's given. It is well-proven that the process of stimulation is impossible without his quantitative and high-quality estimations. Investigational process of estimation of efficiency of stimulation of workers and composition of indexes of financial and immaterial stimulation of workers are systematized.

Keywords: *stimulation of workers, function of stimulation of workers, efficiency of stimulation, financial stimulation, immaterial stimulation, complex index of estimation of efficiency of the system of stimulation.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах становлення національної економіки особливо гостро стоїть проблема отримання максимальної віддачі від усіх наявних в організації ресурсів, зокрема і трудових. Ефективність трудової складової ресурсів підприємства значною мірою визначається використовуваними в ній механізмами в галузі управління стимулюванням працівників. Формування системи стимулювання при якій людина, працівник у будь-якій сфері діяльності, відчуває себе самодостатньою (що можливо тільки в разі реалізації працівником усіх своїх внутрішніх потреб), є пріоритетом гуманістичної концепції управління людськими ресурсами. Розробка раціональної системи трудової винагороди, зокрема і її стимулюючої складової на рівні суб'єктів господарювання в умовах інноваційного розвитку, забезпечує умови для вирішення важливих соціально-економічних проблем країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами управління персоналом на підприємстві займалися такі науковці: Т.Ю. Базаров [3], А.М. Колот [10], І.Н. Пащенко [12], В.М. Данюк та В.М. Петюх [13], Л.П. Червінська [17]. Стимулювання працівників, методи оцінки його ефективності досліджували В.М. Гриньова [2], О.В. Толстікова [5], В.А. Бортник [6], Н.И. Дряхлов та Е.А. Куприянов [7], С.С. Занюк [8], М.П. Клименко й О.О. Філатова [9], О.В. Лазненко [11], О.С. Бакуліна [15], А.М. Чушак-Голобородько [16], Т.Б. Твердушка [19] та інші.

Формулювання цілей статті. Метою нашого дослідження є систематизація теоретико-методичних положень щодо питань стимулювання персоналу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У словнику з психології стимулювання роз'яснено зовнішній вплив на організм, особистість або групу людей, спонукання до вчи-

нення певної дії [1]. Його опис містить: вивчення поведінки щодо спонукання, аналіз можливих реакцій на ті чи інші дії, пошук допустимих впливів, що забезпечують здійснення необхідних дій. Останній аспект відповідає управлінню, що розуміють як вплив на керовану систему з метою забезпечення бажаної її поведінки. При цьому в соціально-економічних системах характерною рисою стимулювання, як різновиду управління, є необхідність узгодження інтересів керуючого і керованого суб'єктів [2, с. 21].

В умовах ринкової економіки відносини між персоналом підприємства і його керівництвом будуються на новій основі. Мета керівництва – успіх на ринку та одержання прибутку. Мета ж персоналу підприємства – одержання винагороди та задоволення від роботи. Керівництво підприємства намагається одержати максимум прибутку при мінімумі витрат. Персонал підприємства намагається одержати більшу матеріальну винагороду при меншому обсязі виконуваних робіт. У знаходженні компромісу між очікуваннями персоналу підприємства та його керівництва і полягає суть стимулювання працівників.

Поняття «стимулювання персоналу» трактують науковці також по-різному, єдиної думки у визначенні його сутності немає. Як спосіб винагородження працівників за участь у виробництві, що базується на співставленні ефективності праці та вимог технології, розглядає стимулювання Т.Ю. Базаров [3, с. 113]. Л.П. Владімірова розуміє під стимулюванням працівників систему вибору стимулів, що призводять до підвищення результатів праці найманого персоналу та приведення їх у визначену супідрядність, яка забезпечує досягнення цілей підприємства [4, с. 148]. На думку О.В. Толстікової, стимулювання припускає створення умов (господарського механізму), при яких активна трудова діяльність, що дає певні, заздалегідь зафіксовані результати, стає необхідною й достатньою умовою задоволення значущих і соціально обумовлених потреб працівника, формування в нього мотивів праці [5, с. 335].

Таким чином, складність проблеми стимулювання працівників обумовлює багатоаспектність підходів до розуміння її суті, природи, методів, через що це поняття трактується економістами по-різному, що можна побачити в таблиці 1.

Узагальнюючи зміст визначень, поданих у таблиці 1, можна говорити про те, що це поняття містить принаймні три аспекти: по-перше, розподіл благ між об'єктами управління відповідно до досягнутих ними результатів діяльності; по-друге, вплив на поведінку працівників із метою отримання заздалегідь запланованих результатів; по-третє, створення умов, за яких праця стає необхідною та достатньою умовою задоволення потреб працівника.

На нашу думку, найбільш повним слід уважати визначення стимулювання працівників як зовнішній процес управлінського впливу на працівників за допомогою сукупності стимулів, які формують їх поведінку і спонукають до активного використання потенціалу на основі взаємних інтересів персоналу та керівника для реалізації завдань динамічного розвитку господарюючого суб'єкта.

Таблиця 1

Дефініція поняття «стимулювання працівників»

Автор	Суть поняття «стимулювання працівників»
В.А. Бортник [6, с. 87]	Сукупність вимог і відповідна їм система заохочень та покарань, за допомогою якої відбувається цілеспрямований вплив на поведінку персоналу
М.І. Дряхлов [7, с. 3]	Система приведення обраних стимулів у певну супідрядність для забезпечення досягнення цілей колективу й опосередковано – суспільства
С.С. Занюк [8, с. 37]	Процес використання різноманітних стимулів для мотивування працівників, де стимули виконують роль важелів впливу, які викликають дію відповідних мотивів
М.П. Клименко, О.О. Філатова [9, с. 82]	Вплив на робітника за допомогою його потреб, інтересів, бажань, цілей, що реалізується через створення умов трудової ситуації, які спонукають людину діяти певним чином
А.М. Колот, С.О. Цимбалюк [10, с. 95]	Зовнішній мотив, елемент трудової ситуації, яка впливає на поведінку працівника у сфері праці. Це матеріальна оболонка мотивації персоналу, що дає можливість працівнику реалізувати себе не лише як професіонала, але і як особистість
О.В. Лазненко [11, с. 34]	Процес формування мотивів у працівника за допомогою використання певних стимулів
І.Н. Пащенко [12, с. 108]	Засіб забезпечення потреб працівників залежно від результатів їх колективної та індивідуальної праці через систему законодавчих, нормативних, економічних, соціальних та організаційних чинників і заходів, пов'язаних із виробництвом
В.М. Петюх [13, с. 293]	Процес зовнішнього впливу на людину для спонукання її до конкретних дій, або процес, спрямований на усвідомлення спонукання в людини певних мотивів і цілеспрямованих дій
Р.Л. Дафт [14, с. 443]	Процес застосування зовнішніх подразників, які сприяють підвищенню інтенсивності певних мотивів у діях працівника у процесі його трудової діяльності

У спеціальній літературі [8; 10; 15 та ін.] виділяють такі функції стимулювання працівників підприємства:

– економічна, котра полягає у сприянні підвищенню ефективності виробництва, вирішенню конкретних економічних завдань;

– соціальна – соціально-економічне положення працівників визначається не тільки економічними, але й значною мірою соціальними благами;

– соціально-психологічна – вся організація системи стимулювання впливає на формування внутрішнього світу працівників, їх потреб, цінностей, орієнтацій, установок;

– моральна (виховна) – відбивається у формуванні в працівника моральних якостей і трудової моралі в разі сприйняття стимулів до праці.

Дослідити сутність стимулювання працівників, визначити тенденції зміни його рівня та змісту в майбутньому надає можливість оцінка стимулювання персоналу та його ефективності.

Питання оцінки стимулювання працівників підприємства, спрямованого на інноваційний розвиток, викликають зацікавлення науковців та практиків. Так, А.М. Чушак-Голобородько зауважує, що в суб'єктів у сфері інноваційної діяльності підприємств порівняно з іншими працівниками є більш вираженими нематеріальні потреби та стимулювання таких працівників повинно базуватись на застосуванні персоналізованого підходу, індивідуального вивчення потреб, мотивів і спонукання до саморозвитку [16, с. 16].

У праці Л.П. Червінської [17] зазначено, що в системі стимулювання працівників важливе значення має зосередження основної уваги на психологічних аспектах мотиваційного механізму людини. Вивчення потреб, інтересів, періодичне проведення соціологічних досліджень та урахування освітнього, вікового, професійного складу персоналу дасть змогу суттєво підвищити результативність стимулювання персоналу.

На думку І.Ф. Зінов'єва та О.І. Трохимця, виявлення об'єктивних критеріїв оцінки стимулювання працівників пов'язане насамперед із ідентифікуванням їх ціннісних установок (функціональних здібностей, загальних здібностей, підприємницької творчості, захопленості, автономності, стабільності, урівноваженості, подолання виклику). Ці критерії повинні охоплювати економічність (витрати на персонал), ефективність, результативність та спеціалізацію працівників [18, с. 78].

У межах методологічного забезпечення необхідним є формування баз даних, що стосуються активізації творчої діяльності: результати дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища, досвід кращих вітчизняних і закордонних підприємств щодо впровадження системи інноваційних пропозицій в якості важелю спонукання до інноваційної діяльності, методи контролю результативності та методики оцінки ефективності праці.

Стимулювання працівників на виробничих підприємствах повинно передбачати наявність критеріїв і показників, які дають можливість оцінити ефективність його результатів. За допомогою них виявляють слабкі та сильні боки політики управління персоналом й організації праці, а також розробляють рекомендації щодо вдосконалення застосовуваної системи стимулювання на підприємстві.

На думку Т.Б. Твердушки [19], оцінка ефективності стимулювання працівників передбачає розрахунок рентабельності інноваційної діяльності, що є відношенням прибутку від інноваційної діяльності до витрат на її здійснення; розрахунок прогресивності результатів інноваційної діяльності персоналу; розрахунок продуктивності праці й інноваційної активності працівників.

Для дослідження стимулювання працівників обов'язковим є визначення рівня мотивації й оплати праці, ефективності використання робочого часу та підвищення кваліфікації працівників, рівня задоволення персоналу умовами праці тощо. Тобто, як стверджує автор, потрібно розрахувати такі індекси, як індекс середньої оплати одного працівника, індекс охоплення персоналу навчанням, індекс витрат на медичне обслуговування і соціальне страхування, індекси витрат робочого часу та плинності персоналу. Також важливим є оцінювання соціального задоволення, яке отримує працівник від безпосередньої участі в інноваційному процесі та його результатів і наслідків [19, с. 171].

Оскільки більшість науковців традиційно виділяє два види стимулювання працівників, найкраще визначати показники матеріального та нематеріального стимулювання. При цьому слід пам'ятати, що встановлена система стимулювання на підприємстві з позиції керівника не завжди може бути ефективною і для працівника, а тому важливо виявити, які саме елементи стимулювання є фактичними важелями впливу на трудову поведінку працівника.

Для визначення найбільш дієвих складових системи стимулювання, яка буде мати цінність із позиції працівника, рекомендується провести опитування, в якому братиме участь максимальна кількість працівників підприємства. Під час обробки анкет працівники розділяються на групи. Групи можуть формуватися з урахуванням рівня заробітної плати персоналу, їх функціональних обов'язків тощо. Мета опитування – виявити найбільш важливі складові системи стимулювання, які впливають на мотиваційний настрій працівників.

Найоптимальніший склад показників матеріального стимулювання персоналу, який перечислюють в економічній літературі, наведено в таблиці 2.

Склад показників нематеріального стимулювання представлено в таблиці 3.

На наступному етапі оцінки розраховуються інтегральні показники відповідно до конкретного виду стимулювання, що потрібно надалі для визначення комплексного показника [21, с. 118]:

$$КІесс = \frac{Імс + Інс}{2}, \quad (1)$$

де $КІ_{есс}$ – комплексний показник оцінки ефективності системи стимулювання;

$І_{мс}$ – інтегральний показник оцінки ефективності матеріального стимулювання;

$І_{нс}$ – інтегральний показник оцінки ефективності нематеріального стимулювання.

Кожен із інтегральних показників розраховується за такою формулою:

$$Іс = \frac{\sum_{j=1}^{m} P_{cj}}{m}, \quad (2)$$

де $І_с$ – інтегральний показник одного з виду стимулювання;

P_{cj} – значення j-го часткового показника одного з виду стимулювання;

j = 1; m – кількість часткових показників в одному з видів стимулювання.

Часткові показники нормалізують різноспрямовані значення показників за формулами лінійного масштабування.

Якщо $P_{мс} \rightarrow$ max, то формула лінійного масштабування має такий вигляд [21, с. 119]:

$$P_{cj} = \frac{P_{icj} - P_{min\,cj}}{P_{max\,cj} - P_{min\,cj}}, \quad (3)$$

де P_{icj} – фактичне значення j-го часткового показника одного з виду стимулювання;

Таблиця 2

Рекомендований склад показників матеріального стимулювання працівників

Складова матеріального стимулювання	Показники	Од. виміру	Напрямок	Найменше значення	Найбільше значення
	Рівень освіти	років	max	7	20
	Частка працівників, які мають освіту, за займаною посадою	%	max	0	100
Кваліфікація	Частка працівників, які отримують доплати за стаж роботи за займаною посадою, від загального числа працівників	%	max	0	100
	Частка працівників, які отримують доплати за стаж роботи на підприємстві, від загального числа працівників	%	max	0	100
Преміювання	Питома вага працівників, які виконали планові показники за період, від загального числа працівників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, які дотримуються регламенту за період, від загального числа працівників	%	max	0	100
Депреміювання	Питома вага працівників, котрі порушили виробничий процес за період, від загального числа працівників	%	min	0	100
	Питома вага працівників, які порушили трудову дисципліну за період, від загального числа працівників	%	min	0	100
Питома вага працівників, які отримують доплату за значимість посади для підприємства, від загального числа працівників		%	max	0	100
Компенсації	Питома вага працівників, які отримали компенсаційну винагороду за роботу у нічний час, від загального числа працівників, у яких був за аналізований період багатозмінний режим	%	max	0	100
	Питома вага працівників, які отримали компенсаційну винагороду за роботу в умовах високих фізичних і психічних навантажень, від загального числа працівників, яким призначена така компенсація	%	max	0	100

Джерело: складено на підставі [20; 21]

Таблиця 3

Рекомендований склад показників нематеріального стимулювання працівників

Складова нематеріального стимулювання	Показники	Од. виміру	Напрям	Найменше значення	Найбільше значення
	Питома вага працівників, які вважають, що будуть працювати на підприємстві найближчі 10 років, від загального числа працівників	%	max	0	100
Управління кар'єрою	Питома вага працівників, які відвідали заходи з обміну досвідом, від загального числа працівників	%	max	0	100
	Питома вага посад, за якими затверджено кадровий резерв, від загальної кількості посад, де може бути спланований кадровий резерв	%	max	0	100
Творчість та участь в управлінні	Питома вага працівників, які відвідали розширені наради, від загального числа працівників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, які вважають, що є можливість до самореалізації через виконання трудових обов'язків, від загальної кількості працівників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, які вважають, що на підприємстві є підтримка ініціативи працівників, від загальної кількості працівників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, які вважають, що на підприємстві є доступ персоналу до актуальної інформації з проблем і напрямів діяльності, від загальної кількості працівників	%	max	0	100
	Кількість відгуків працівників, які надійшли через канали зворотного зв'язку з персоналом щодо поточної роботи і впроваджуваних інноваційних змін	шт.	max	0	Загальна чисельність працівників
Організація корпоративних заходів	Кількість корпоративних заходів до державних свят або значущих для підприємства дат	шт.	max	0	Державні свята та дати підприємства
	Кількість професійних конкурсів	шт.	max	0	Залежить від можливого групування працівників
	Кількість змагань трудових колективів (філій, відділів, цехів, бригад і т.д.)	шт.	max	0	
	Кількість проведених майстер-класів від визнаних професіоналів різних профілів	шт.	max	0	
	Число конфліктів у підрозділах, які ґрунтуються на особистій неприязні співробітників	шт.	min	0	Кількість підрозділів
Офіційне визнання заслуг	Питома вага працівників, представлених до нагород різного рівня за останні 10 років, від загального числа працівників, котрі мають стаж роботи більше 7 років	%	max	0	100
	Питома вага працівників, що мають реальну можливість потрапити на дошку пошани, від загальної кількості співробітників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, про яких написали корпоративні ЗМІ за період, від загального числа працівників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, про яких написали не корпоративні ЗМІ за період, від загального числа працівників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, заслуги яких були позначені на публічних заходах, від загального числа працівників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, які отримали грамоти, подяки за останні 5 років, від загального числа працівників підприємства	%	max	0	100

Продовження таблиці 3

Гнучкі форми зайнятості	Питома вага працівників, які отримали додаткові вихідні як нагороду за високі результати в роботі, від загального числа співробітників	%	max	0	100
	Питома вага працівників, які мають гнучкий графік роботи, від загального числа співробітників	%	max	0	100

Джерело: складено на підставі [20; 21]

Таблиця 4

Інтерпретація значень інтегрального показника за шкалою бажаності Харрінгтона

Значення	Інтерпретація значення
0–0,2	Чинна система стимулювання не ефективна. У працівників немає впевненості в організації і своєму майбутньому. Високі показники плинності за наявності на ринку альтернативних варіантів працевлаштування
0,2–0,37	Чинна система стимулювання неефективна, вимагає доопрацювання. Низька лояльність працівників до організації. Більшість персоналу не асоціює себе з підприємством у довгостроковій перспективі. Немає можливості опиратися на стабільний колектив. Проблема кадрового питання актуальна для підприємства
0,37–0,63	У сукупності працівники не є прихильниками організації. Якщо підприємство має стратегію тривалого існування на ринку з сильною постійною командою, то необхідно допрацьовувати наявну систему стимулювання
0,63–0,8	Система стимулювання ефективна, персонал відносно стабільний. Організація конкурентоспроможна на ринку праці. Працівники лояльні до організації. За наявності ресурсів можливе доповнення елементів системи стимулювання
0,8–1	Система стимулювання високоефективна,персонал стабільний. Організація приваблива. Є можливість спиратися на сильну команду, працівники асоціюють себе з підприємством у перспективі. Вносити будь-які зміни в чинну систему стимулювання потрібно вкрай обережно

Джерело: складено на підставі [21]

P_{mincj} – найменше (таблиці 2–3) можливе значення *j*-го часткового показника одного з виду стимулювання;

Pmaxcj – найбільше (таблиці 2–3) можливе значення j-го часткового показника одного з виду стимулювання.

Якщо $P_{мс} \rightarrow$ min, то формула лінійного масштабування має такий вигляд:

$$P_{cj} = \frac{P_{max\,cj} - P_{icj}}{P_{max\,cj} - P_{min\,cj}}. \quad (4)$$

Два інтегральних та комплексний показники будуть знаходитися в заданому інтервалі масштабування [0; 1], який відображає шкалу бажаності Харрінгтона і має п'ять діапазонів, що дозволяють оцінити ефективність системи стимулювання працівників (таблиця 4).

Як бачимо, вищеописана методика оцінки ефективності стимулювання працівників пропонує великий перелік показників, які вимірюють різні аспекти соціально-трудових відносин. Якщо за результатами оцінки з'ясовується, що чинна система на підприємстві не ефективна, то проводиться аналіз причин (досліджуються часткові показники, які мають низьке значення під час розрахунку, але важливі для трудового колективу в процесі зіставлення критеріїв раціональності працівника та керівника). Далі розробляють комплекс заходів, спрямованих на поліпшення ефективності системи стимулювання. Саме завдяки тісному взаємозв'язку між діагностичними індикаторами, що є ключовими критеріями оцінювання ефективності стимулювання працівників, є можливість визначити проблеми фактичного стану стимулювання персоналу (низька інноваційна активність персоналу, зниження ефективності результатів діяльності тощо) як погляду підприємства, так і працівників, і сформувати управлінські рішення щодо вдосконалення наявного механізму стимулювання у сфері інноваційної діяльності.

Висновки. Отже, у процесі наукових пошуків нам вдалося з'ясувати, що метою проведення оцінки системи стимулювання працівників на підприємстві є аналіз доцільності застосовуваних форм стимулювання та активності запровадженої системи стимулювання. Сам процес управління стимулюванням персоналу на підприємстві має здійснюватися на основі сукупності показників, які якісно й кількісно відображають його рівень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словник психологічних понять [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.info-library.com.ua/books-text-4971.html.

2. Гриньова В.М. Стимулювання праці в інноваційній діяльності підприємств машинобудування : монографія / В.М. Гриньова, А.А. Тараненко. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 164 с.

3. Базаров Т.Ю. Управление персоналом : учеб. / Т.Ю. Базаров. – [8-е издат.]. – М. : Академия, 2010. – 224 с.

4. Владимирова Л.П. Экономика труда : учеб. пособ. / Л.П. Владимирова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дашков и К, 2002. – 299 с.

5. Толстікова О.В. Методичний підхід до вибору адекватних методів мотивації соціальних потреб / О.В. Толстікова // Коммунальное хазяйство городов. – 2006. – № 71. – С. 333–337.

6. Бортник В.А. Матеріальне стимулювання як чинник ефективності використання кадрового потенціалу / В.А. Бортник // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 2. – С. 87–88.

7. Дряхлов Н.И. Эффективность деятельности сотрудников и их вознаграждение на Западе / Н.И. Дряхлов, Е.А. Куприянов // Социологические исследования. – 2014. – № 1. – С. 1–12.

8. Занюк С.С. Психологія мотивації : навч. посіб. / С.С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.

9. Клименко М.П. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства / М.П. Клименко, О.О. Філатова // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 81–85.

10. Колот А.М. Мотиваційний менеджмент : підруч. / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К. : КННУ, 2014. – 479 с.

11. Лазненко О.В. Формування ефективного механізму стимулювання персоналу на основі світового досвіду / О.В. Лазненко // Управління розвитком. – 2013. – № 13(153). – С. 33–35.

12. Пащенко І.Н. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / І.Н. Пащенко. – Львів : Магнолія 2006, 2013. – 260 с.

13. Менеджмент персоналу : посіб. / за ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2006. – 398 с.

14. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт ; пер. с англ. В. Вольского [и др.] ; [под. общ. ред. Ю.Н. Каптуревского]. – [2-е изд., перераб.]. – СПб. : Питер, 2007. – 832 с.

15. Бакуліна О.С. Мотивація персоналу сільськогосподарських підприємств в умовах реалізації євроінтеграційних пріоритетів : дис. канд. екон. наук / О.С. Бакуліна. – Житомир : Житомирський національний агроекологічний університет, 2015. – 280 арк.

16. Чушак-Голобородько А.М. Мотивування суб'єктів креативної діяльності в системі менеджменту машинобудівного підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / А.М. Чушак-Голобородько ; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2013. – 25 с.

17. Червінська Л.П. Управління інноваційною діяльністю персоналу : монографія / Л.П. Червінська. – К. : КНЕУ, 2014. – 194 с.

18. Зінов'єв І.Ф. Стратегічне управління формуванням та розвитком кадрів економічного профілю України : монографія / І.Ф. Зінов'єв, О.І. Трохимець. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 143 с.

19. Твердушка Т.Б. Удосконалення організаційно-економічного механізму стимулювання праці у сфері інноваційної діяльності : дис. канд. екон. наук / Т.Б. Твердушка. – К. : КНЕУ, 2016. – 273 арк.

20. Вдосконалені механізми економічного і матеріального стимулювання працівників корпоративних підприємств авіаційного транспорту : монографія / Г.В. Астапова [та ін.]. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 192 с.

21. Копытова А.В. Развитие методических положений по формированию системы стимулирования персонала организации : дисс. канд. экон. наук / А.В. Копытова. – Екатеринбург : Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2016. – 208 с.

УДК 334.723

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ГАЛУЗІ КУЛЬТУРИ І МИСТЕЦТВА

EVALUATION OF CURRENT STATE AND DEVELOPMENT OF CULTURAL INSTITUTIONS

Грушина А.І.
аспірантка,
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

У статті проаналізовано дані Зведеного бюджету України, визначено тенденцію видатків на культуру як таку, що зростає. Виокремлено фактор галузевої розбалансованості культурно-мистецького комплексу на регіональному рівні. Враховуючи особливість кожного регіону, об'єктом дослідження було обрано заклади культури Івано-Франківської області. У результаті аналізу видатків на культуру, інфраструктури та активності населення визначено, що досліджуваний регіон володіє достатньо високим потенціалом щодо розвитку культурно-мистецького комплексу, який стане основою економічного зростання та інвестиційної привабливості галузі за умови дотримання відповідної тенденції управління закладами культури.
Ключові слова: *управління, видатки на культуру, бюджет, заклади культури, фінансування.*

В статье проанализированы данные Сводного бюджета Украины, определена тенденция расходов на культуру как таковую, что растет. Выделен фактор отраслевой разбалансированности культурно-художественного комплекса на региональном уровне. Учитывая особенность каждого региона, объектом исследования были выбраны учреждения культуры Ивано-Франковской области. В результате анализа расходов на культуру, инфраструктуры и активности населения определено, что исследуемый регион обладает достаточно высоким потенциалом к развитию культурно-художественного комплекса, который станет основой экономического роста и инвестиционной привлекательности области при условии соблюдения соответствующей тенденции управления учреждениями культуры.
Ключевые слова: *управление, расходы на культуру, бюджет, учреждения культуры, финансирование.*

We reviewed the consolidated budget. Determined trend of spending on culture is growing. Factor highlighted sectoral imbalances culture. Picked Ivano-Frankivsk region for the study as have included as a feature of each region. Investigated area has enough high potential for the development of cultural and artistic complex, which will be the basis for economic growth and investment attractiveness of the region provided that the appropriate governance trends cultural institutions.
Keywords: *management, expenditures on culture, budget, cultural institutions, funding.*

Постановка проблеми. Регулярне явище дефіциту державного бюджету України позбавляє життєздатності такий потенційно прибутковий сектор економіки, як культурно-мистецька сфера. Сьогодні організація, управління та фінансування закладів культури і мистецтв обумовлені конкретно державною політикою. У результаті чого, щорічно з доходів бюджету на утримання закладів культури виділяють мінімальні асигнування, що складають лише третю частину від суми потрібної для їх оптимального функціонування. Таким чином, сфера культури і мистецтв залишається в зоні комерційних ризиків як для інвесторів, так і для держави, що спричинює її занепад за всіма видами економічної діяльності.

Виникає необхідність суттєвих змін у самому управлінні діяльністю організацій культури і мистецтва, а також їх фінансування, на основі стратегічного управління і планування як на локальному, так і на рівні державної вертикалі, що зумовлює актуальність дослідження сучасного стану сфери культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема держаного регулювання сфери культури України сьогодні є актуальною серед науковців та знаходить відображення у працях І. Безгіна, І. Дзвінчука, В. Дем'янишина, А. Крупки, С. Москаленка, Т. Раєвича, І. Розпутенка, Н. Фесенко та ін. Так, попри численні наукові доробки за цим напрямом дослідження в межах усієї галузі культури, залишається поза увагою такий економічний фактор як сума витрат на розвиток сфери культури в конкретному регіоні та діяльність самих закладів культури відповідно до специфіки кожного регіону,

що однозначно впливає на рівень видатків із бюджету держави.

Метою статті є дослідження сучасного стану закладів культури, що зумовлює вирішення таких завдань: проаналізувати видатки на культуру загалом, інфраструктуру, дослідити фінансування об'єктів культури з боку держави в розрізі регіону.

Основні результати дослідження. На сьогодні базова мережа закладів культури і мистецтв прямо пропорційно залежить від фінансування держави, що не можна назвати позитивним явищем. А в стані економічної та політичної дестабілізації, країна тим паче не має змоги в повному обсязі підтримувати розвиток культурної індустрії, що призводить до занепаду державного сектору в цій галузі.

Враховуючи те, що економічний фактор – сума витрат на галузь культури і мистецтва, відіграє вагому роль у розвитку культурно-мистецького комплексу, нами проаналізовано видатки з бюджету в розрізі цього напряму (таблиця 1).

Розвиток сфери культури та мистецтва в Україні за останні роки характеризувався дещо уповільненими темпами. Звичайно, це є результатом впливу негативних факторів та подій, що відбулись у державі [1, с. 177]. Так, починаючи з 2008 р., бюджетне фінансування галузі культури і мистецтва зростало, хоча й залишалось скромним за європейськими мірками [1, с. 178].

Під час аналізу видатків у їх розрізі галузь «Культура та мистецтво» з кожним роком складає все менший відсоток у структурі загальних видатків зведеного бюджету України. Як видно з таблиці 1, частка видатків на культуру і мистецтво в загальних видатках Зведеного бюджету України протягом 2011–2013 рр. традиційно складала 13–14%, але вже з 2014 р. зменшилась на 3 відсоткових пункти, а у 2015 р. склала 7%. Це свідчить про недостатню вагомість у політиці держави цієї галузі. Цікавим також є спостереження того факту, що впродовж 2010–2015 рр. співвідношення фактичних видатків до попереднього року зберігає стабільну тенденцію до зниження, що є аналогічно тенденції показника виконання плану видатків на культуру. Попри те, що плановий показник видатків 2015 р. значно менше рівня 2013–2014 рр. (у 2015 р. план склав 9287,9 млн грн, а у 2013 р. – 9778,84 млн грн), факт виконання плану видатків із бюджету перевищує показники попередніх періодів та складає 93,6% (до ілюстрації у 2014 р. план виконали на 83%, а у 2012 р. – на 86%), що приводить до висновку про ріст суми видатків на культуру і мистецтво.

Аналізуючи дані щодо фінансування закладів галузі культури і мистецтва, доцільним також є співставлення темпу приросту розміру видатків на культуру з рівнем інфляції, оскільки явище помірного зростання рівня фінансування в розмірі 2 відсоткових пунктів із 2014 р. по 2015 р. нівелюється, враховуючи рівень інфляції у 143,3% [3]. На рис. 1 представлено графік темпу приросту видатків ну культуру та рівня інфляції. Криві графіка чітко відображають значну різницю між аналізованими показниками,

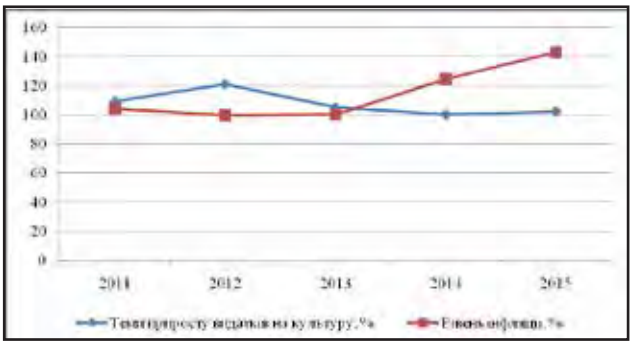


Рис. 1. Темп приросту видатків із бюджету на культуру і мистецтво

Таблиця 1

Видатки Зведеного бюджету України на культуру і мистецтво

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього видатків Зведеного бюджету України, млн грн	49874,7	54590,2	61702,2	76845,9	117642,4
План видатків Зведеного бюджету України на культуру і мистецтво, млн	6928,8	8961,67	9778,84	10194,74	9287,9
Факт видатків Зведеного бюджету України на культуру і мистецтво, млн	6615,5	8017.92	8444,14	8483,46	8694,8
Виконання видатків на культуру і мистецтво, %	95	89	86	83	93,6
Співвідношення плану видатків до попереднього року, %	110	129,4	109	104	91,1
Співвідношення фактичних видатків до попереднього року, %	109,4	121,2	105,3	100,4	102,5
Обсяг фактичних видатків на культуру і мистецтво у структурі загальних фактичних видатків, %	13,2	14,7	13,7	11	7,4
У % до ВВП	0,53	0,57	0,57	0,54	0,44

Джерело: складено на основі статистичної звітності ДКСУ [2]

що дає змогу зробити висновки про незадовільний рівень фінансування закладів культури в кризовий період 2014–2015 рр. за високого рівня інфляції.

Враховуючи фактичний ріст видатків із бюджету на культуру, доцільним є зауваження, що основна маса видатків із бюджету, як відомо здебільшого, ішла на оплату праці співробіт-

Таблиця 2

Інфраструктура галузі культури і мистецтва

Найменування об'єкту культури	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість бібліотек (на кінець року), тис.	18,6	18,5	18,4	18,3	16,9	17,3
Бібліотечний фонд, млн примірників	310,7	303,5	300,6	297,0	257,6	266,0
Кількість клубних закладів	17,9	17,9	17,8	17,8	16,8	17,2
у них місць, тис.	4 540	4 518	4 490	4 470	4 175	4 264
Кількість театрів	128	121	121	122	113	113
Кількість відвідувань театрів за рік, млн	6,0	6,2	6,3	6,4	5,4	5,6
Кількість концертних організацій	76	75	78	76	73	73
Кількість слухачів на концертах за рік, млн	3,7	3,7	4,2	4,1	2,4	2,5
Кількість музеїв	511	531	553	568	543	564
Кількість відвідувань музеїв за рік, млн	18,0	18,1	18,9	18,7	14,2	15,1
Кількість демонстраторів фільмів (на кінець року), тис.	2,1	2,1	1,6	1,5	1,3	1,1
Кількість глядачів на сеансах за рік, млн	8,3	14,2	15,0	12,7	10,6	10,9

Джерело: розроблено на основі [5]

Таблиця 3

Заклади культури і мистецтва за регіонами на кінець 2015 р.

	Усього	Кількість закладів клубного типу	Кількість демонстраторів фільмів	Кількість музеїв	Кількість театрів	Кількість концертних організацій і професійних творчих колективів
Україна	17 272	17 195	1 118	564	113	73
Львівська	1 339	1 420	53	26	9	13
Вінницька	969	1 125	64	28	2	1
Хмельницька	929	1 161	121	27	3	3
Тернопільська	896	923	100	30	2	3
Київська	891	845	12	23	3	1
Житомирська	883	1 067	16	21	2	3
Одеська	861	735	19	11	7	2
Харківська	827	692	109	33	7	3
Дніпропетровська	800	571	20	26	13	4
Полтавська	799	853	28	40	2	1
Івано-Франківська	765	723	122	26	4	2
Черкаська	732	736	53	27	2	1
Чернігівська	727	769	73	36	4	1
Рівненська	603	680	34	13	2	1
Волинська	599	674	12	17	2	1
Кіровоградська	581	593	31	30	2	1
Сумська	576	636	19	17	2	1
Запорізька	561	440	54	23	6	1
Миколаївська	525	533	16	12	3	1
Херсонська	518	448	49	9	2	1
Донецька	517	390	13	14	1	-
Закарпатська	493	467	10	15	4	3
Чернівецька	401	387	70	10	3	1
Луганська	337	297	4	8	3	1

Джерело: розроблено на основі [5]

ників закладів культури, яка до сьогодні залишається гострою проблемою – незадовільний матеріальний рівень працівників культурної сфери та низький соціальний престиж їхньої праці. Так, за останніми статистичними даними середня заробітна плата працівників бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури на кінець 2015 р. становила 3049 грн, тоді як середня заробітна плата у сфері фінансової та страхової діяльності – 8603 грн [4].

Отже, рівень інфляції зумовлює зміни не тільки у напрямі видатків на культуру з боку держави, а й на витрати домогосподарств на культуру і відпочинок. Як видно із даних таблиці 2, в період 2010–2015 рр. інфраструктура галузі культури і мистецтва дещо зменшилась у чисельності, виключення складають музеї, яких щороку більшає попри зниження кількості їх відвідування. Загалом бібліотеки, театри, концертні організації і навіть демонстратори фільмів із кожним роком втрачають потенційних клієнтів, що зумовлено рівнем доходів (високий рівень інфляції), зниженням рівня якості життя та іншими негативними економічними факторами. Усе це спричинює ліквідацію закладів культури і мистецтва будь-якого виду діяльності. За даними 2015 р. можна зробити висновок про ріст активності серед населення в галузі задоволення культурних потреб. Проте значення 2015 р. є значно нижчими рівня 2010–2011 рр. та свідчать про незначні коливання в усталеній тенденції до зниження рівня активності населення щодо споживання послуг закладів культури.

У процесі аналізу інфраструктури галузі культури і мистецтва, її розвитку і стану доцільно враховувати галузеву розбалансованість культурно-мистецького комплексу на регіональному рівні. Тобто важливим фактором розвитку культури загалом залишається регіональна специфіка культури. Цей фактор має бути базовим у процесі трансформаційних перетворень галузі, а регіональна відмінність – врахована в аналізі загальної інфраструктури культури (таблиця 3).

Нами обрано для аналізу Івано-Франківську область, як таку, що, на думку Г. Піньковської, належить до регіонів із низьким рівнем активності використання об'єктів культури, за умови високого та середнього рівня розвитку їх інфраструктури [6; 7].

Як видно з таблиці 3, Івано-Франківська область займає 11 позицію серед загальної кількості 25 адміністративних одиниць за загальною чисельністю закладів культури і мистецтва, що свідчить про її високий та середній рівень розвитку базової мережі культури. На рис. 2 відображено величину базової мережі закладів культури в інфраструктурі галузі, яка складає 4,4% від їх загальної кількості.

Проте тоді момент можна спостерігати низьку активність населення щодо рівня споживання культурних благ. У цьому випадку можна послатись на той факт, що рівень життя домогосподарств даного регіону є дещо нижчим порівняно з іншими розвиненими областями країни. Тому область доцільно віднести до потенційних регіонів, які здатні завдяки високому рівню розвитку інфраструктури зумовити процес росту культурно-мистецького комплексу, а також і споживання культурного продукту [8].

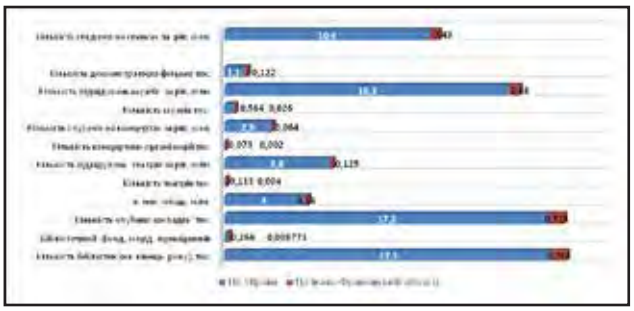


Рис. 2. Інфраструктура галузі культури і мистецтва Івано-Франківської області

Так, якщо говорити про заробітну плату працівників, які працюють в організаціях, що провадять діяльність за напрямом «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок», то на кінець 2015 р. вона складала 2694 грн, тоді як середня заробітна плата у сфері фінансової та страхової діяльності в області – 5250 грн станом на той же період. Порівняно із значенням заробітної плати працівників у сфері культури в середньому по Україні – 3049 грн, оплата праці в Івано-Франківській області значно нижче, що повною мірою може бути результатом зниження якості культурного продукту, скорочення чисельності закладів культури в регіоні.

Під час аналізу інфраструктури галузі культури і мистецтва Івано-Франківської області можна зробити висновок про зменшення кількості закладів культури, а саме – бібліотек та клубних закладів, здебільшого це стосується сільської місцевості [9]. Кількість демонстраторів фільмів теж значно зменшилась, а от чисельність їх відвідування зросла удвічі порівняно з 2014 та 2015 рр. Такі незначні коливання є результатом підтримки культурно-мистецького комплексу з боку державної адміністрації області.

Нами проаналізований бюджет Івано-Франківської області в розрізі видатків на культуру (таблиця 4). Так, під час аналізу виконання бюджету можна зробити висновок про стабільну тенденцію до зростання видатків на культуру.

Проте дані таблиці свідчать про недостатньо високий рівень фінансування галузі культури в області порівняно з ростом інфляції в період 2014–2015 рр. Проте у 2016 р. все-таки темп приросту видатків дещо перевищив рівень інфляції на 2 відсоткових пункти, що в межах одного регіону є значним досягненням.

Дані звітності ОДА свідчать про значну диференціацію видатків на культуру, оскільки статті видатків щороку передбачають фінансову під-

Таблиця 4

Бюджет Івано-Франківської області в розрізі видатків на культуру і мистецтво

№ п/п	Період	Сума видатків, млн грн	Темп приросту видатків, %	Питома вага видатків ОДА в сумі видатків на культуру по Україні, %
1.	2012	287,1	-	3,58
2.	2013	298,1	103,83	3,53
3.	2014	307,1	103,01	3,62
4.	2015	353,3	115,04	4,06
5.	2016	404,3	114,43	-

Джерело: сформовано на основі звіту Івано-Франківської ОДА про виконання [10]

тримку різнопланових стратегічних програм розвитку видавництва, музеїв та бібліотек тощо [10]. Але, попри доцільність розподілу фінансових ресурсів, варто відзначити те, що такі заклади як бібліотеки, музеї і виставкові центри, палаци і будинки культури фінансуються з метою виплат заробітних плат працівникам [10].

Із даних звітності про виконання бюджету Івано-Франківської ОДА можна побачити, що 73–75% суми виділених на вищезгадані заклади культури спрямовані саме на оплату праці і лише 25–27% залишається на розвиток самих закладів [10]. Проте і четверта частина видатків спрямовується, як правило, на поверхневий ремонт будівель, оплату комунальних послуг та часткове оновлення матеріальної бази.

Таким чином, фінансових ресурсів постійно не вистачає на розвиток діяльності культурно-мистецького комплексу, його реорганізацію, реструктуризацію, враховуючи наявність великого масиву закладів культури.

Беручи до уваги темпи приросту видатків на культуру і мистецтво Івано-Франківської області, можна сказати, що регіон, при високому рівні розвитку інфраструктури загалом та конкретно галузі культури, може потенційно належати до регіонів із високим рівнем ефективності використання об'єктів культури.

За умови збереження відповідного механізму управління, об'єкти культури і мистецтва можуть стати фактором росту культурної освіченості населення області, джерелом зростання ВВП та вплинути на ріст інвестиційної привабливості регіону, в умовах інтеграції до європейської спільноти.

Висновки. У результаті проведеного дослідження щодо виконання бюджету України в розрізі видатків на галузь культури і мистецтва ми зробили такі висновки:

1. Проаналізувавши дані Зведеного бюджету України, визначено тенденцію видатків на культуру як таку, що зростає. Проте відсоток щорічного приросту за аналізований період нівелюється високим рівнем інфляції. Таким чином, можна зробити припущення щодо недостатнього рівня фінансування мережі закладів культури з боку держави.

2. У процесі дослідження інфраструктури сфери культури, варто виокремити фактор галузевої розбалансованості культурно-мистецького комплексу на регіональному рівні. Базова мережа закладів культури щорічно зменшується, активність населення щодо відвідування організацій культури знижується, що обумовлено різними економічними факторами та специфікою культури кожного регіону. Такий фактор має бути базовим у процесі трансформаційних перетворень галузі культури і мистецтва.

3. Ураховуючи особливість кожного регіону, їх рівень економічного та культурного розвитку, базову мережу закладів культури, об'єктом дослідження було обрано заклади культури Івано-Франківської області. У результаті аналізу видатків на культуру, інфраструктури та активності населення, область доцільно віднести до регіонів із низьким рівнем активності використання об'єктів культури при високому та середньому розвитку їх інфраструктури.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок про те, що досліджуваний регіон володіє достатньо високим потенціалом (бюджет, інфраструктура) щодо розвитку культурно-мистецького комплексу, який стане основою економічного зростання та інвестиційної привабливості завдяки закладам культури.

Наукова новизна публікації полягає в систематизації видатків на культуру, інфраструктури загалом та в розрізі областей України, їх аналізі, що дозволило виокремити серед регіонів із високим розвитком їх інфраструктури та низьким рівнем активності використання об'єктів культури Івано-Франківську область, як таку, що володіє достатніми ресурсами для розвитку культурно-мистецького комплексу на європейському рівні.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що за умови дотримання прослідковуваної тенденції управління, об'єкти культури і мистецтва можуть стати фактором росту культурної освіченості населення області, джерелом росту ВВП та вплинути на ріст інвестиційної привабливості регіону, в умовах інтеграції до європейської спільноти.

Перспективою подальших наукових досліджень є вибір об'єктів культури на прикладі цієї області, з метою розробки алгоритму стратегічного управління фінансовими ресурсами на рівні організації, підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доломанова К. Актуальні проблеми фінансування галузі «Культура та мистецтво» у розрізі бюджету розвитку та бюджету споживання / К. Доломанова // Вісник ДУЕтП – 2012. – № 2. – С. 177–184.

2. Статистична звітність видатків та доходів зведеного бюджету України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index.

3. Індекс інфляції. Міністерство фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/infl/.

4. Доповідь «Про соціально-економічне становище України» / Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/mp/dopovidx/arh_dop2015.html.

5. Статистичний бюлетень «Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України». – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

6. Піньковська Г. Оцінка сучасного стану розвитку культурного середовища регіонів України / Г. Піньковська. – Ефективна економіка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3424.

7. Куценко В. Соціальна сфера регіону (стан і перспективи розвитку) / В. Куценко, Л. Богуш, І. Опалєва. – К. : РВПС України НАН України, 1997. – 252 с.

8. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України» / Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

9. Демографічна та соціальна статистика. Культура / Головне управління статистики в Івано-Франківській області. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ifstat.gov.ua/.

10. Бюджет / Івано-Франківська обласна державна адміністрація. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.if.gov.ua/page/27212.

УДК 338.585

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ESTIMATION OF THE RESULTS OF UKRAINIAN CONSTRUCTION COMPANIES' ACTIVITY

Кірнос О.І.
кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Спірідонова К.О.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Линник Д.Д.
студент,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Для оцінки результатів діяльності будівельних підприємств України було проаналізовано основні фактори, що впливають на їхній операційний прибуток. З метою визначення динаміки залежності операційного прибутку будівельних підприємств від їх витрат і доходів були побудовані трендові моделі витрат та доходів, розраховано коефіцієнти детермінації та кореляції.
Ключові слова: *будівельне підприємство, витрати, операційний прибуток, коефіцієнт детермінації, коефіцієнт кореляції.*

Для оценки результатов деятельности строительных предприятий Украины были проанализированы основные факторы, влияющие на их опреационную прибыль. С целью определения динамики зависимости операционной прибыли строительных предприятий от их затрат и доходов были построены трендовые модели затрат и доходов, рассчитаны коэффициенты детерминации и корреляции.
Ключевые слова: *сроительное предприятие, завтраты, операционная прибыль, коэффициент детерминации, коэффициент корреляции.*

In order to assess the results of Ukrainian construction companies' activity the main factors that influence their operational profit were analyzed. With the purpose of determination of dependence between operational profit of construction companies and their costs trend models of costs and income were made, coefficient of determination and correlation were estimated.
Keywords: *building companies, costs, operational profit, coefficient of determination, coefficient of correlation.*

Актуальність теми. У сучасних умовах уповільнення темпів зростання в більшості галузях народного господарства, зокрема в будівництві, саме постійний і ретельний аналіз витрат та розробка шляхів із їхнього скорочення може мати максимальний вплив на прибуток. У зв'язку з цим під час визначення ефективності роботи підприємства важливе місце займає порівняння витрат і результатів його діяльності, що дозволяє виробити обґрунтовану виробничу, фінансову та економічну політику, прийняти правильні управлінські рішення, розробити ефективну виробничу програму будівельного підприємства, визначити оптимальні обсяги й структуру виробництва, а також ціни на продукцію (роботи, послуги).

Оскільки будівельна галузь належить до високонкурентного сегменту, то питання підвищення ефективності діяльності, зокрема шляхом зниження витрат на виробництво будівельної продукції, набуває особливої актуальності. Питаннями, пов'язаними з управлінням розвитком будівельним підприємством займалися Н. Верхоглядова, В. Вечеров, В. Кірнос, В. Молодецький, Ю. Орловська, Р. Тян, В. Федоренко, О. Кухленко, Т. Момот, В. Анін, А. Пересада.

Коло питань, пов'язаних з управлінням економічними результатами господарської діяльності будівельних підприємств, є важливим як для забезпечення ефективності діяльності будівельних підприємств, так і для підтримання конкурентоспроможності.

Основний матеріал. Будівництво, як особливий сектор економіки, чинить відчутний вплив на функціонування і розвиток усіх галузей народного господарства, оскільки бере участь у створенні основних фондів і має вирішальний вплив на науково-технічний прогрес. Мету управління будівельним підприємством визначають як досягнення ним високих поточних техніко-економічних показників та кінцевого результату – господарського доходу й операційного прибутку, а також створення умов для його зростання в перспективі під час дотримання конкретних термінів возведення об'єктів за мінімальних витрат [1, с. 38].

Для розробки та обґрунтування заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств, доцільно провести аналіз будівельної галузі для вивчення її сучасного стану, виявлення проблем та тенденцій розвитку.

Спостерігається скорочення чистого доходу будівельних підприємств у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 15988,6 млн грн або на 10,14%, що пов'язано із кризовим станом у державі, який негативно вплинув на економічні показники підприємств будівельної галузі через виникнення проблем із фінансуванням проектів та погіршенням доступу позичальників і забудовників до кредитних ресурсів. При цьому відбулося зростання операційних доходів та інших доходів Водночас зросли операційні витрати, однак знизилися інші витрати, що призвело до зниження загальних витрат будівельних підприємств на 13738,4 млн грн. Як наслідок, відбулося скорочення чистого збитку будівельних підприємств із 29067,4 млн грн у 2014 р. до 25861,9 млн грн у 2015 р., що є позитивною тенденцією. Але показник залишається високим [2].

За останні роки в Україні спостерігається стійка тенденція до зниження частки фінансово неспроможних підприємств у будівельній галузі (рис. 1). Кількість збиткових підприємств зменшилася у 2015 р. порівняно з 2012 р. на 11,9% [2].

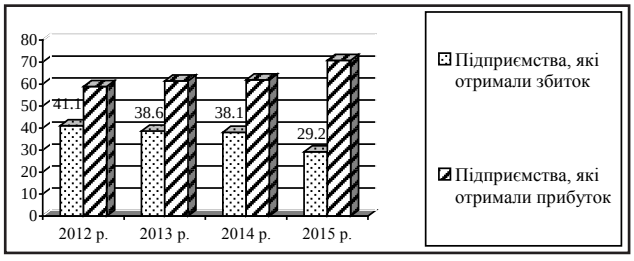


Рис. 1. Будівельні підприємства України, які отримали прибуток та збиток, %

Показник рентабельності операційної діяльності будівельних підприємств у 2014 р., на відміну від 2012–2013 рр., набув позитивного значення та становив 5,8%. Однак показник рентабельності всієї діяльності підприємств будівництва залишається від'ємним у 2014 р. у зв'язку з отриманням чистого збитку підприємствами будівельної галузі [2].

Аналіз статистичних даних на рівні України дозволяє зробити висновок про несприятливий фінансово-економічний стан будівельних підприємств і невисоку ефективність їхньої діяльності на сучасному етапі. Враховуючи критичне становище, у якому опинилась будівельна галузь країни, на цьому етапі будівельним підприємствам потрібно орієнтуватися на стабілізацію економічного становища та максимальне усунення дії негативних факторів зовнішнього економічного середовища, що потребує налагодженої ефективної системи управління та пошуку резервів економії ресурсів і заходів підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств як із позиції оптимізації витрат, так і з позиції підвищення доходів.

Для підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств спочатку доцільно виявити найбільш суттєві види та статті витрат, що впливають на операційний прибуток будівельних підприємств.

Таким чином, актуальним є вивчення та аналіз механізму формування витрат будівельних підприємств для виявлення найбільш суттєвих статей витрат із метою подальшої розробки ефективної управлінської політики будівельної організації, зокрема створення та запровадження ефективної системи управління витратами із застосуванням сучасних інструментів.

Для розробки системи управління витратами доцільно проаналізувати основні витратні фактори, що впливають на операційний прибуток будівельних підприємств та виявити найбільш суттєві види та статті витрат.

До будівельної галузі входять організації, що виконують геологорозвідувальні та пошукові роботи, проектні та науково-дослідницькі інститути, загальнобудівельні та спеціалізовані будівельні організації, організації з монтажу обладнання, ремонту будівельних об'єктів, їхнього розширення та реконструкції [3, с. 26]. Відповідн до КВЕД–2010 економічна діяльність будівництво охоплює загальні та спеціалізовані роботи з будівництва споруд. Ця діяльність містить нове будівництво, ремонтні роботи, розширення та реконструкцію, зведення будівель зі збірних конструкцій на місці ведення робіт, будівництво тимчасових об'єктів. Загальне будівництво містить будівництво цілісних житлових комплексів, офісних будівель, магазинів, інших громадських, комунальних або сільськогосподарських будівель, інженерних споруд (автомобільні дороги, вулиці, мости, тунелі, залізниці, аеродроми, порти та інші водні об'єкти, іригаційні системи, каналізації, промислові об'єкти, трубопроводи та лінії електропередачі), спортивних комплексів тощо.

Для дослідження методом простого випадкового відбору було відібрано 26 підприємств, що

виконують загальнобудівельні роботи. Основна ознака долучення до вибірки: вид діяльності – будівництво будівель.

На основі даних фінансової звітності цих підприємств було проаналізовано основні економічні показники (чистий дохід, собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, інші операційні доходи) за 2013–2015 рр. Для визначення динаміки залежності між величиною операційного прибутку будівельних підприємств та їх витратами і доходами були побудовані трендові моделі витрат та доходів, розраховано коефіцієнти детермінації та кореляції [4, с. 54].

Згідно з отриманими даними спостерігається залежність операційного прибутку від чистого доходу, собівартості, адміністративних витрат, інших операційних витрат, інших операційних доходів протягом 2013–2015 рр., що характеризується значеннями коефіцієнтів кореляції та видом поліноміальних трендів. Зокрема, відбувається зниження впливу інших операційних витрат у 2013–2014 рр.

Відповідно до таблиці 1 видно, що найбільший вплив на операційний прибуток здійснює чистий дохід, що цілком зрозуміло: із зростанням обсягів реалізації прямо пропорційно збільшується валовий прибуток; операційний прибуток теж підвищується, але темпи зростання залежать від адміністративних, інших операційних витрат та витрат на збут. Також зрозуміло, що обсяги реалізації будівельного підприємства безпосередньо залежать від попиту на будівельну продукцію, який залежить від багатьох зовнішніх факторів, непідконтрольних будівельному підприємству. Тобто можливість підвищення чистого доходу зумовлена чинниками зовнішнього середовища, зокрема ринковою кон'юнктурою, попитом та платоспроможністю замовників, економічною ситуацією в країні, тому важливо зупинитися на витратних факторах, управляти якими будівельні підприємства мають більше можливостей.

Через специфіку будівельної галузі витрат на збут у будівельних підприємствах немає або вони займають несуттєву питому вагу в повній собівартості, тому не мають суттєвого впливу на операційний прибуток будівельних підприємств, оскільки до їх складу згідно зі стандартами бухгалтерського обліку входять витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції та витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, зокрема витрати пакувальних матеріалів, оплата праці робітникам підрозділів збуту, витрати на рекламу та дослідження ринку, витрати на транспортування та страхування готової продукції, витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування [5, с. 132]. Тобто ці витрати, що не є притаманними для підрядного будівельного підприємства.

Таблиця 1

Співвідношення між операційним прибутком та витратами та доходами будівельних підприємств

Показник	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації
2013 р.		
Операційний прибуток / чистий дохід	0,484789	0,5997
Операційний прибуток / собівартість	0,488801	0,7496
Операційний прибуток / адміністративні витрати	0,099144	0,5956
Операційний прибуток / інші операційні витрати	0,302611	0,6693
Операційний прибуток / інші операційні доходи	0,475049	0,6465
Операційний прибуток / витрати на збут	0,328557	0,4116
2014 р.		
Операційний прибуток / чистий дохід	0,697987	0,566
Операційний прибуток / собівартість	0,786516	0,6435
Операційний прибуток / адміністративні витрати	0,69	0,691398
Операційний прибуток/ інші операційні витрати	0,869429	0,8385
Операційний прибуток / інші операційні доходи	-0,13687	0,6223
Операційний прибуток / витрати на збут	0,254713	0,6608
2015 р.		
Операційний прибуток / чистий дохід	0,73031	0,678
Операційний прибуток / собівартість	0,679605	0,6236
Операційний прибуток / адміністративні витрати	0,739317	0,693
Операційний прибуток / інші операційні витрати	0,676287	0,6822
Операційний прибуток / інші операційні доходи	0,660986	0,5968
Операційний прибуток / витрати на збут	0,424687	0,6606

Кризові явища, що відбуваються в економіці України, суттєво вплинули на діяльність підприємств будівельної галузі та призвели до значного скорочення обсягів виконання будівельно-монтажних робіт. У зв'язку з цим протягом 2014–2015 рр. найбільший вплив на операційний прибуток здійснювали, окрім чистого доходу, собівартість та інші операційні доходи (від надання в оренду машин та механізмів, що тимчасово вивільнилися через незначні обсяги замовлень).

Відповідно до вищевикладеного для максимізації операційного прибутку та підвищення ефективності діяльності будівельного підприємства доцільно розробити та запровадити заходи, спрямовані на комплексне зниження основних видів витрат будівельних підприємств [6, с. 150].

Висновки. Отже, на підставі аналізу ступеню впливу основних показників (чистий дохід, собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати) на операційний прибуток будівельних підприємств було визначено, що найсуттєвішими чинниками є чистий дохід та собівартість. У зв'язку з цим актуальною є розробка механізму комплексного впливу на всі види витрат будівельного підприємства, що пов'язані з його операційною (основною) діяльністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рогожин П. Економіка будівельних організацій / П. Рогожин. – К. : Скарби, 2011. – 448 с.

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

3. Бузырев В. Экономика строительства: учебник для вузов / В. Бузырев. – Санкт-Петербург : Изд-во Питер, 2009. – 416 с.

4. Єріна А. Методологія наукових досліджень : навч. посібник / А. Єріна, В. Захожай, Д. Єрін. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 212 с.

5. Цал-Цалко Ю. Фінансова звітність підприємств та її аналіз : Навчальний посібник / Ю. Цал-Цалко. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 360 с.

6. Ксьондз С. Основні принципи моделювання впливу чинників на управління витратами іншої операційної діяльності підприємства / С. Ксьондз // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 4. –Т. 3. – С. 148–153.

7. Рожелюк В. Принципи управління виробничими витратами на підприємстві / В. Рожелюк, П. Денчук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 5. – С. 109–113.

УДК 339.138:338.24:658.818

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ CRM-СИСТЕМИ

MODERN APPROACHES TO MANAGING BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE BASED ON THE CRM-SYSTEM

Клімова О.І.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Донецький державний університет управління

У статті розглянуто еволюційні процеси впровадження CRM-системи на підприємстві. Проаналізовано основні функції, які виконує така система. Надано характеристику основних модулів, із яких складаються сучасні системи CRM, а також визначено їхні функції. Запропоновано низку інструментів, якими підтримується CRM-стратегія.

Ключові слова: *управління взаємовідносинами, клієнтоорієнтований підхід, лояльність, споживач, обслуговування, CRM-стратегія, бізнес, ефективність.*

В статье рассмотрены эволюционные процессы внедрения CRM-системы на предприятии. Проанализированы основные функции, которые выполняет такая система. Дана характеристика основных модулей, из которых состоят современные системы CRM, а также определены их функции. Предложен ряд инструментов, которыми поддерживается CRM-стратегия.

Ключевые слова: *управление взаимоотношениями, клиентоориентированный подход, лояльность, потребитель, обслуживание, CRM-стратегия, бизнес, эффективность.*

The paper considers evolutionary processes of implementation the Customer Relationship Management CRM-system at the enterprise. The main functions of this system analyzed. The basic modules of modern CRM-systems characterized, and their functions identified. A number of tools supporting CRM-strategy proposed.

Keywords: *relationship management, customer-oriented approach, loyalty, customer, service, CRM-strategy, business, efficiency.*

Постановка проблеми. В економічній літературі зустрічаються фактори, які перешкоджають прийняттю якісних рішень щодо управління бізнес-процесами на підприємстві. До них належать: час, який відведений менеджерові для прийняття рішень; ступінь підтримки менеджера колективом; особисті якості менеджера; політика підприємства. Враховуючи ці фактори, необхідно застосовувати сучасні технологічні рішення. Одним із найбільш ефективних шляхів удосконалення процесу управління бізнес-процесами на підприємстві є впровадження CRM-системи (від англ. Customer Relationship Management) [1].

Customer Relationship Management (управління взаємовідносинами з клієнтами) – це стратегія, яка заснована на застосуванні нових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких підприємства акумулюють знання про клієнтів із метою побудови взаємовигідних відносин із ними. Подібні відносини сприяють збільшенню прибутку, оскільки залучають нових клієнтів і допомагають утримати старих. Концепція CRM реалізується за допомогою спеціального набору програмного забезпечення й технологій, що дозволяють автоматизувати, а значить удосконалювати бізнес-процеси у сфері продажів, маркетингу та обслуговування клієнтів. Це дає можливість підприємству звертатися до замовників послуг із цікавими пропозиціями в найбільш зручний момент часу та за найбільш зручними каналами зв'язку.

У сучасних умовах, коли конкуренція на багатьох ринках стає досить жорсткою, гостро постає питання активного управління продажами. Клієнтоорієнтована технологія стала засобом виживання підприємства на ринку й зброєю в конкурентній боротьбі. Сьогодні попит на технології CRM із боку бізнесу набагато вищий. Кількість виставок і конференцій, присвячених тематиці CRM, зростає із року в рік, а кількість проектів упровадження CRM уже налічує тисячі [2].

CRM-системи стали доступними для підприємств середнього та малого бізнесу, що дозволяє значно підвищити ефективність їхньої роботи. Продукти класу "CRM" довели практичну користь на підприємствах різних галузей та завоювали довіру їхніх керівників. Технології CRM ефективно працюють на тисячах підпри-

ємств. Таким чином, клієнтоорієнтовані технології сьогодні необхідні для функціонування й розвитку будь-якого підприємства, і кожен керівник бізнесу повинен володіти CRM [3; 4].

Якість обслуговування клієнтів – найбільш значущий фактор успіху кожного підприємства сфери торгівлі та послуг. Високий рівень сервісу веде до збільшення кількості лояльних клієнтів, формує сприятливий імідж підприємства, що приводить до зростання його фінансових показників. У цьому зв'язку актуальним є застосування CRM-стратегії, спрямованої на побудову бізнес-стратегії, ядром якої є клієнтоорієнтований підхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як концептуальні методологічні основи цього дослідження є наукові праці зарубіжних і вітчизняних маркетологів, а також економістів із проблем управління взаємовідносинами з клієнтами та питань упровадження CRM-стратегії на різних підприємствах (Р. Рассел, Л. Беррі, Д. Боуен, Д. Гослінг, Р. Джонс, П. Зав'ялов, Ф. Котлер, К. Лавлок, В. Манн, Ст. Д. Марков, Дж. Мейкен, І. Муромкіна та ін.). Проте важливим є не сам факт наявності CRM-системи на підприємстві, а вміння ефективно її реалізовувати.

Постановка завдання. Мета нашого дослідження полягає в узагальненні й конкретизації сутності, основних принципів і можливостей CRM-системи на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному вигляді CRM можна представити як методи бізнесу, які налагоджують між підприємством і клієнтом якомога більш тісні зв'язки, щоб краще дізнатися про кожного покупця та запропонувати йому максимум цінності, що в підсумку приведе до зростання цінності кожного споживача для самого підприємства.

Сучасна концепція CRM розглядає продаж не як окремий акт, учинений конкретним продавцем із конкретним покупцем, але як безперервний процес, до якого залучений кожен співробітник, як мистецтво та науку використання інформації про клієнта для здобуття його лояльності та підвищення цінності для підприємства [5].

Основною метою впровадження CRM, як правило, є підвищення ступеня задоволеності клієнтів завдяки аналізу накопиченої інформації про клієнтську поведінку, регулювання тарифної політики, налагодження інструментів маркетингу. Завдяки застосуванню централізованої автоматизованої обробки даних з'являється можливість ефективно та з мінімальною участю співробітників ураховувати індивідуальні потреби замовників, а завдки оперативності обробки – здійснювати раннє виявлення ризиків і потенційних можливостей.

Клієнтоорієнтовану стратегію підприємства можна охарактеризувати такими складовими:

– персоналізація відносин із клієнтом;

– використання принципу «від обраних – до мас» (згідно з яким насамперед будуються стосунки з найбільш прибутковими клієнтами);

– використання методів прямого маркетингу (телемаркетинг, директ-мейл);

– побудова взаємодії з клієнтом у межах єдиного життєвого циклу;

– формування взаємної лояльності підприємства та клієнта (коли клієнт лояльний до підприємства та навпаки).

Водночас усі процеси взаємодії з клієнтами повинні здійснюватися через узгоджений набір процедур, побудований на основі єдиної технології, що дозволяє створити загальне враження про підприємство, продукт. Дуже часто споживач має розрізнені, фрагментарні думки про підприємство, отримані через взаємодію за різними каналами, такими як телефон, факс, електронна пошта, Інтернет тощо. Управляти взаємовідносинами означає залучати нових клієнтів, нейтральних покупців перетворювати на лояльних клієнтів, із постійних клієнтів формувати бізнес-партнерів.

Інформаційними системами, що забезпечують ефективну орієнтацію на ринок і споживача, в цей момент є системи класу CRM (Customer Relationship Management).

Customer Relationship Management – сучасний напрям у сфері автоматизації корпоративного управління. Такі системи спрямовані на створення великої бази «вірних» клієнтів, якраз і є для підприємства довгостроковою конкурентною перевагою. Такі системи з'явилися в середині 1990-х рр. і знаходяться на стадії розвитку, тому на вітчизняному ринку вони представлені значно меншою мірою, ніж системи ERP [6].

Лише в 90 рр. XX століття всі зазначені системи були інтегровані в єдине ціле в межах концепції CRM. Наприклад, під час проведення логістичних кампаній необхідно забезпечити обмін інформацією, яка використовується відділом маркетингу та відділом продажів для того, щоб цей процес був ефективним й оптимальним. Водночас можуть використовувати автоматичний розподіл списку потенційних клієнтів між торговими агентами або автоматичне призначення завдань співробітникам відділу продажів. Тому практично будь-яке програмне забезпечення CRM має відповідні модулі (маркетинг, продажі, підтримка та сервіс). Проте абсолютно універсального рішення немає. Кожен програмний продукт має свої сильні та слабкі боки й має кращу функціональність та ефективність зазвичай в одній із цих сфер. Тому підприємство, на якому впроваджується CRM, повинно виділити першочергові напрями автоматизації й почати з них, поступово добудовуючи всю систему [2].

Як зазначалося раніше, CRM – це концепція, що відображає клієнтоорієнтований підхід підприємства до своїх клієнтів. Системи, що реалізують цю концепцію, покликані збирати інформацію про клієнтів підприємства, діставати з неї знання й використовувати їх в інтересах підпри-

ємства шляхом побудови взаємовигідних відносин із ними. Вони базуються на програмах, які ще до появи концепції CRM частково дозволяли покращити відносини з покупцями. Їхніми попередниками можна назвати SFA (Sales Force Automatio – система автоматизації роботи торгових агентів), SMS (Sales & Marketing System – система інформації про продажі та маркетинг), CSS (Customer Support System – система обслуговування клієнтів). Системи CRM містять можливості цих додатків, але пропонують і нові функції, які дозволяють підприємству відстежувати історію розвитку взаємовідносин із замовниками, координувати багатосторонні зв'язки з постійними клієнтами та централізовано управляти продажами, зокрема через Інтернет. До завдань систем CRM входить збільшення прибутковості продажів і підвищення клієнтської задоволеності. У межах цієї концепції підприємство, використовуючи наявні в його розпорядженні інструменти, технології та підходи, вдосконалює взаємовідносини з клієнтами з метою збільшення обсягів продажів.

Для досягнення поставлених перед нею завдань, система CRM повинна виконувати такі основні функції: збір інформації про клієнтів, зберігання та обробку отриманої інформації, можливість виведення інформації та результатів її аналізу або експорту даних в інші системи [2]. Розглянемо ці функції більш детально.

Таблиця 1

Модулі систем CRM і виконувані ними функції [5]

Назва	Функції
Contact management	Ведення розширеного запису за кожним контактом, складання окремого профілю за кожному клієнтом, ведення історій контактів, подання організаційних діаграм, можливість збирати клієнтів у різні групи і т. д.
Account management	Ведення інформації за контрагентами (зокрема, клієнтами, партнерами, агентами, конкурентами), враховуючи історію взаємовідносин, плановані / реалізовані угоди, контракти, фінансові (бухгалтерські) дані та ін.
Sales management	Ведення інформації, пов'язаної безпосередньо з продажем – цикли, статистика, територіальна прив'язка, формування звітів, історія продажу і т. д. Погляд на продаж як на процес із поділом його на стадії та кроки дозволяє здійснювати прогнозування та ефективно управляти продажами.
Time management	Координація роботи всіх підрозділів у часі: календар, список завдань, а також взаємодія з різними модулями повідомлення з факсом, електронною поштою та іншими засобами зв'язку.
Customer service	Інтерактивна підтримка клієнтів (Інтернет, віртуальні приватні мережі та ін.). Можливість клієнтів самостійно отримати необхідну інформацію; планування роботи з клієнтами, статистика звернень, генерація звітів, облік часових витрат фахівців, можливість оцінки вартості підтримки та інше.
Field force automation, Telemarketing/ telesales	Можливість групової роботи з клієнтами, розділеними за регіональною, галузевою та іншими ознаками, спільної роботи територіально віддалених підрозділів, інтеграції з центром обробки замовлень, ведення статистики, запису стандартних запитань і відповідей та повноцінного використання багатьох інших можливостей засобів комунікацій з клієнтами через електронну пошту, IP-телефонію і т. д.
Marketing	Збір та обробка статистичних даних, планування та проведення різних маркетингових акцій, контроль віддачі та розрахунки ефективності, моделювання, допоміжний (навчальний) матеріал, сегментація споживачів та ін.
Lead management	Управління відносинами з потенційними клієнтами: збір первинної інформації, розподіл контактів між співробітниками збутових підрозділів, відстеження ефективності джерел первинних контактів.
PRM	Управління взаємовідносинами з партнерами.
Knowledge management	Управління знаннями, збір всієї необхідної довідкової інформації (карти, галузева інформація, аналітичні матеріали, статистика) для роботи підприємства, створення окремих розділів, інтеграція з джерелами в Інтернет, потужними пошуковими засобами.
E-business	Організація взаємодії з клієнтами через Інтернет та підтримка відповідних функцій: управління змістом веб-сайту підприємства, служби телеконференції, чату, реалізація Інтернет-магазину, B2B торговельної площадки, інтернет-аукціонів і т. д.
Business intelligence	Автоматичні можливості контролю та ескалації проблем, здійснення попереджувальних дій, генерація індивідуальних звітів і звітів за шаблонами (як правило, безліч готових форм), планування, моделювання.
User support	Вбудована підтримка користувача, підказки.

Збір інформації. Завдання збору інформації передбачає введення в систему всіх наявних відомостей про клієнта та його взаємодію з підприємством: особистої інформації клієнта (вік, сімейний стан, річний дохід, майно та ін.) та інформації, яка належить до його взаємодії з підприємством (мета взаємодії: купівля, отримання інформації тощо, під час купівлі – опис придбаного товару, ціна, кількість, мета покупки, вид оплати тощо). Відомості можуть вводитися в систему співробітником підприємства або самим клієнтом, наприклад, під час реєстрації або купівлі товару в Інтернет-магазині. Під час будь-якого контакту між двома сторонами, чи то особисте відвідування клієнтом підприємством, зв'язок по телефону, пошті, факсу або через Інтернет, дані повинні оновлюватися.

Зберігання та обробка. Система дозволяє зберігати й ранжувати отриману інформацію відповідно до заданих критеріїв.

Подання та експорт інформації. Подання інформації системами CRM є їхнім головним завданням. Дані, що містяться в системі, можуть знадобитися різним підрозділам у різному вигляді. Наприклад, система CRM на основі екстраполяції історичних даних може визначити, який товар запропонувати певному клієнту. Якщо клієнт є постійним покупцем, система нагадає про знижку.

Для поетапної реалізації концепції CRM необхідне виконання чотирьох основних завдань:

– ідентифікація клієнта. Щоб зі значною часткою ймовірності підвищити цінність клієнта, підприємство повинне скласти про нього резюме, ґрунтуючись на даних підрозділу маркетингу, подіях та історії взаємовідносин;

– диференціація клієнтів. Кожен клієнт має особливе значення для підприємства й має право пред'являти до підприємства свої індивідуальні запити та вимоги;

– взаємодія з клієнтом. Клієнту потрібні зміни. З позицій CRM важлива довгострокова вигода від співпраці з ним, тому підприємству необхідно мати повну інформацію про клієнта, враховуючи дані про зміну його соціального статусу, сімейний стан і т. д. Завдання CRM – відстежувати вподобання та потреби клієнта;

– персоналізація – процес, при якому кожен із клієнтів оцінюється як унікальна одиниця та обслуговується відповідно до цього постулату. Таким чином, можна регулювати ступінь прихильності клієнтів до підприємства.

У таблиці 1 наведені основні модулі, з яких складаються сучасні системи CRM, а також функції, які ними виконуються.

Світовий ринок CRM-систем дуже різноманітний та має велику кількість підприємств, що пропонують свої рішення. Серед них є як маститі гравці, які давно зарекомендували себе на ринку, так і маловідомі, а також багато відомих брендів, які тільки відносно недавно представили своє рішення в цьому сегменті програмних рішень.

Розробниками систем CRM можна назвати такі компанії: Siebel, Hyperion, Epicor, People Soft, Nortel Networks, Tranzline, People Link, Genesys, Open Market, Broadvision, Vignette, SAS, SAP, Oracle, Baan, Symix, Microstrategy, Інвест-інформаційні технології.

Не менш важливу роль у реалізації CRM-стратегії відіграють інструменти, які повинні забезпечити як оперативний, так і стратегічний аналіз, а також оцінку ситуації та підтримку прийняття управлінських рішень у сфері маркетингу та збуту продукції підприємства. CRM-стратегію підтримують за допомогою таких інструментів:

1) оперативних CRM (інструменти, які надають оперативний доступ до даних про клієнта у процесі взаємодії з ним у межах таких бізнес-процесів як продаж, обслуговування і т. д., а також забезпечують збір цих даних);

2) CRM взаємодії (Collaborative CRM) (інструменти, що забезпечують можливість взаємодії підприємства зі своїми покупцями. Містять телефонію, електронну пошту, чати, Інтернет-форуми і т. д.);

3) аналітичних CRM (інструменти, що забезпечують об'єднання розрізнених масивів даних та їх спільний аналіз для розробки найбільш ефективних стратегій маркетингу, продажів, обслуговування клієнтів і т. д. Вимагає хорошої інтеграції систем, великого обсягу напрацьованих статистичних даних, хорошого аналітичного інструментарію) [7].

На рис. 1 наведено структура основних процесів у межах CRM [8].

Як свідчать дані рис. 1, аналіз і вивчення інформації в межах CRM передбачає:

– збір агрегованих даних;

– аналіз зворотного зв'язку та результатів, коригування підходів і методик;

– процес взаємодії (комунікація) через відповідні канали й точки контакту;

– розробку адекватних повідомлень і сигналів для кожного споживача окремо і та ринку загалом;

– аналіз ринкових можливостей підприємства, переваг і запитів споживачів.

Відповідно до цього система CRM повинна передбачати засоби введення інформації до єдиної бази даних (як співробітниками підприємства, так і самим клієнтом, наприклад, через веб-сайт під час реєстрації або купівлі). Дані повинні централізовано оновлюватися при кожному новому контакті.

Наступним рівнем є способи обробки даних (ранжування, групування, агрегування, візуалізація і т. д.) і засоби доступу до всієї інформації – як вхідної, так і вихідної – всіма підрозділами підприємства. Торговому агенту можуть знадобитися, наприклад, історія покупок клієнта та прогноз його переваг – можна запропонувати йому наступного разу, тоді як для відділу маркетингу, скажімо, потрібен аналіз цільових

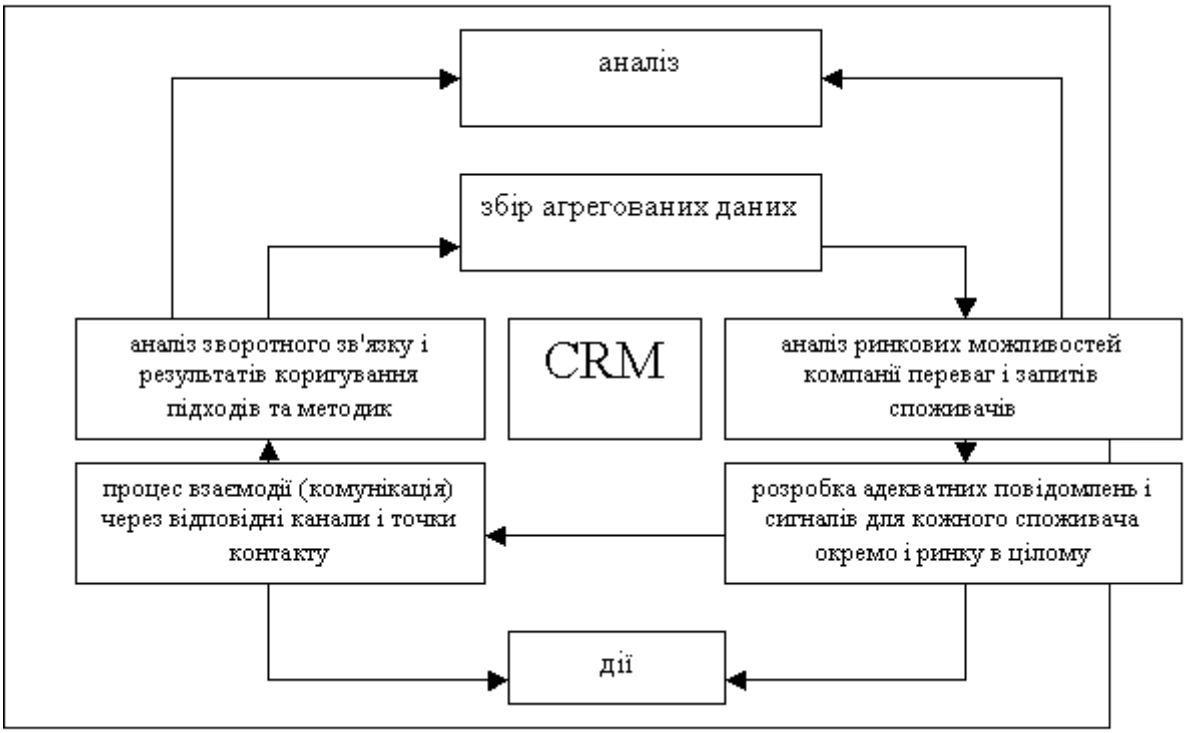


Рис. 1. Цикл інформаційних процесів у CRM [8]

груп. Тобто CRM допускає різну форму надання інформації для різних цілей та різних підрозділів [2].

Важливо відзначити, що із зростанням деталізації, та її цінності з погляду аналізу зростає її вартість, складність і мінливість. Наприклад, географічні та демографічні характеристики є відносно стабільними, але вже давно вивченими. Тоді як історія персональних транзакцій, зокрема фінансових, історія контактів, переваги, які дозволяють побудувати профіль клієнта та передбачити його поведінку, видобуваються з працею, зазвичай в інтерактивному режимі, потребують часу для накопичення та знаходяться в постійній динаміці.

Можна виділити три основні цілі використання системи CRM:

– оперативну (оперативний доступ до інформації під час контакту з клієнтом у процесі продажу та обслуговування);

– аналітичну (спільний аналіз даних, що характеризують діяльність як клієнта, так і підприємства, отримання нових знань, висновків, рекомендацій);

– колаборацію (клієнт безпосередньо бере участь у діяльності підприємства та впливає на процеси розробки продукту, його виробництва, сервісного обслуговування).

При цьому результати аналітичного використання CRM виходять за межі власне CRM. Наприклад, аналіз часу та витрат на цикл продажів на різних етапах і фазах продажів дозволяє здійснювати оптимізацію скорочення витрат. Виявлення пріоритетних клієнтів за різними критеріями (дохід / витрати) дозволяє підвищити прибутковість роботи каналів збуту. Виявлення типових проблем / запитів, вироблення типової реакції на них дозволяє мінімізувати час реакції працівника (а значить знову скоротити витрати, адже за телефон підприємство платить). Аналіз каналів продажів дозволяє виявити проблемні відділи та бізнес-процеси, зрозуміти на яких каналах потрібно зосередити зусилля, як здійснити реструктуризацію проблемної сфери (департаменту) і т. д.

Висновки. Використання технології CRM, відбір і вибіркове встановлення відносин із клієнтами – дозволяє заощадити значні кошти й час на пошук і встановлення контактів, «фільтруючи» ще на ранніх етапах взаємовідносин потенціал можливого співробітництва. Технологія використання клієнтської бази для побудови відносин із клієнтами дозволяє наблизитися до ідеалу маркетингового підходу до мережевого бізнесу побудови індивідуальної товарної пропозиції на основі дослідження уподобань конкретних споживачів [9].

Отже, CRM – це підхід до управління або модель, яка ставить клієнта в центр бізнес-процесів і методів роботи підприємства. CRM – це сучасний підхід, який містить у собі стратегічне планування, маркетингові методи, організаційні та технічні засоби, тобто весь комплекс засобів, спрямованих на побудову таких внутрішніх і зовнішніх відносин, які збільшують продуктивність і прибуток підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малюкіна А. Обґрунтування впровадження CRM-системи для удосконалення процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві / А. Малюкіна // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 1 (1). – С. 85–90.

2. Рамзаев М. CRM-управление отношениями с клиентами / М. Рамзаев : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.e–commerce.ru/biz_tech/implementation/management/crm.html.

3. Шуремов Е. Информационные технологии маркетинга. Управление взаимоотношениями с клиентами / Е. Шуремов, А. Заложнев. – М. : Бухгалтерия и банки, 2008. – 153 с.

4. Пейн Э. Руководство по CRM : Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Э. Пейн ; пер. с англ. [Кривошеин С.]. – Минск : Гревцов Паблишер, 2007. – 373 с.

5. Ли К. Создание клиентской базы : пошаговое руководство по превращению контактов в деньги / К. Ли; пер. с англ. [Болдышева А.]. – Москва : Вершина, 2006. – 360 с.

6. Ермолаева Н. Ориентация на клиента / Н. Ермолаева : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/press/boss/2002–05/31.shtml.

7. Марусей Т. Впровадження CRM-систем у маркетингову діяльність підприємства / Т. Марусей // Економіка та держава. – 2016. – № 6. – С. 87–89.

8. Мережка Ю. CRM-системи – інноваційний інструмент для реалізації клієнтоорієнтованої стратегії компанії / Ю. Мережка // Глобальні та локальні проблеми соціально-економічного розвитку : нові виклики та рішення: тези доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, 6–7 квітня 2012 р. – Х. : ХНУ імені В. Каразіна, 2012. – С. 78–82.

9. Пилипчук В. Маркетингове та інформаційне забезпечення формування та реалізації бізнес-рішень на основі впровадження CRM-технологій / В. Пилипчук, О. Данніков, О. Кирилова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 80–84.

УДК. 65.012.8:334.012.63+334.012.64

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

FORMATION OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM TO ENSURE ECONOMIC SECURITY SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Колісніченко П.Т.
кандидат економічних наук, науковий співробітник,
Уманський державний педагогічний університет

У статті проаналізовано підходи до економічної безпеки підприємства та запропоновано авторське бачення підходу до поняття «економічна безпека підприємств малого та середнього бізнесу». Систематизовано складові та надано авторський підхід до організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, який міг б забезпечити економічну стійкість для підприємств малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: *економічна безпека, організаційно-економічний механізм, підприємства малого та середнього бізнесу.*

В статье проанализированы подходы к экономической безопасности предприятия и предложено авторское видение подхода к понятию «экономическая безопасность предприятий малого и среднего бизнеса». Систематизированы составляющие и предоставлено авторский подход к организационно-экономическому механизму обеспечения экономической безопасности предприятий малого и среднего бизнеса, который мог бы обеспечить экономическую устойчивость для предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, организационно-экономический механизм, предприятия малого и среднего бизнеса.*

The article analyzes the approaches to economic security and invited the author's vision approach to the concept of "economic security of small and medium businesses". Systematized and components provided by the author's approach to organizational and economic mechanism of ensuring the economic security of small and medium business, which could have provided economic stability for small and medium businesses.

Keywords: *economic security, organizational and economic mechanism, small and medium businesses.*

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання актуалізують необхідність удосконалення принципів, підходів та інструментарію формування, реалізації концепції розвитку малого та середнього підприємництва, механізмів його взаємодії з інститутами держави і суспільства, орієнтованих на забезпечення конкурентоспроможності та ринкової привабливості.

Актуальність формування організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу зумовлюється об'єктивно наявним для кожного підприємства завданням організації стабільності функціонування та досягнення цілей своєї діяльності.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Теоретичні проблеми формування організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств досліджували такі вчені: А. Амоша, В. Бланк [1], В. Геєць, В. Глушков, М. Денисенко, Л. Донець [2], М. Єрмошенко, М. Камлик [3], С. Ніколаюк [4] та інші вітчизняні та закордонні вчені.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Наявність значної кількості наукових праць недостатньо торкається прблем організаційно-економічного управління підприємств малого та середнього бізнесу. У зв'язку з великою кількістю загроз економічній безпеці необхідна розробка основних напрямів їхнього усунення, головним із яких є розробка механізму, що забезпечив би стійку економічну безпеку підприємств малого та середнього бізнесу. Особливість системи економічної безпеки полягає в тому, що захист підприємства забезпечується за всіма напрямами та сферами діяльності. Одним із найбільш ефективних інструментів забезпечення стійкої економічної безпеки є організаційно-економічний механізм, що повинен об'єднати в собі сукупність законодавчих актів,

правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і розв'язання поставлених завдань.

Метою статті є вивчення підходів до поняття економічна безпека та формування організаційно-економічного механізму в забезпеченні економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Серед складних комплексних економічних категорій економічна безпека підприємств малого та середнього бізнесу має важливе значення, оскільки є найбільш повноцінною характеристикою спроможності підприємства до життєздатності та передумов розвитку, динамічної економічної стійкості та конкурентоспроможності.

В Україні вперше поняття «економічна безпека» було вжито в 1994 р. Г. Пастернак-Таранушенком. Він зазначив, що економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців [5, с. 29].

На рівні підприємства поняття «економічна безпека» розглянуто багатьма українськими науковцями.

Так, М. Камлик уважає, що економічна безпека підприємства – це такий стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їхнього впливу на всіх стадіях його діяльності [3, с. 9].

С. Ніколаюк, Д. Никифорчук економічну безпеку підприємства розглядають як стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних і інтелектуальних ресурсів щодо яких гарантується стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток [4, с. 15].

На нашу думку, економічна безпека підприємства – це стан при якому в разі найбільш ефективногог використання власних ресурсів досягають запобігання або ослаблення захисту від наявних небезпек та загроз або інших непередбачених обставин і забезпечується досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику.

Ефективна діяльність підприємства залежить від виваженого організаційно-економічного механізму діяльності підприємства, який у сучасних умовах господарювання повинен слугувати ще й інструментом формування та забезпечення економічної безпеки підприємства.

Формування організаційно-економічного механізму, який направлений на стійку економічну безпеку підприємства, передбачає взаємодію підприємств малого та середнього бізнесу із суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища, тобто систему зв'язків та відносин, які могли б забезпечити економічну стійкість для підприємств.

Потреби забезпечення економічної безпеки формуються під впливом цілого ряду факторів: об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх, прогнозованих, непередбачених та інших. Для обґрунтування чітких і найбільш значущих шляхів її зміцнення та створення дієвої системи захисту необхідно правильно виділити найбільш важливі потенційні внутрішні і зовнішні небезпеки і загрози, а також інші несприятливі фактори. Система реальних та потенційних загроз не є постійною: загрози можуть з'являтися і зникати, наростати і зменшуватися, при цьому буде змінюватися і їхня значущість для економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємств малого і середнього бізнесу можна визначити як різнорівневу ієрархічну систему основних взаємопов'язаних між собою організаційних, так і економічних елементів та їхніх типових груп (суб'єктів, об'єктів, принципів, методів та інструментів), бюджетного процесу, а також способів їхньої взаємодії, під час і під впливом яких гармонізуються економічні відносини (інтереси) самих підприємств, держави, його суб'єктів, кредиторів, фінансових установ та суспільства.

Здійснення цього механізму неможливе без розробки та ухвалення законодавчих актів, що регулюють підприємницьку діяльність підприємств малого та середнього бізнесу, а також ухвалення відповідними установами, уповноваженими державою, положень, що регламентують функціонування та підтримку малого та середнього підприємництва. Саме така правова база і буде визначати правову сторону відносин між підприємством і державою.

Оскільки правова база не може існувати сама по собі, регулювання економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу пов'язане насамперед із наглядом та виконанням тих чи інших умов, нормативів, наведених у правовій базі [6].

Одним із найпоширеніших механізмів регулювання економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу з боку держави є застосування цільових програм, що чітко передбачають цілі, шляхи, методи та очікувані результати від підприємницької діяльності.

Огляд теорії побудови структури організаційно-економічного механізму показав, що існують різні підходи щодо кількості елементів, проте пропонується виділити п'ять структурних ланок, пов'язаних між собою і враховуючи основні елементи, а саме методи та види відносин, форми ресурсів, функції управління організаційно-економічним механізмом, забезпечення – правове, нормативне та інформаційне.

Структуру організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підпри-

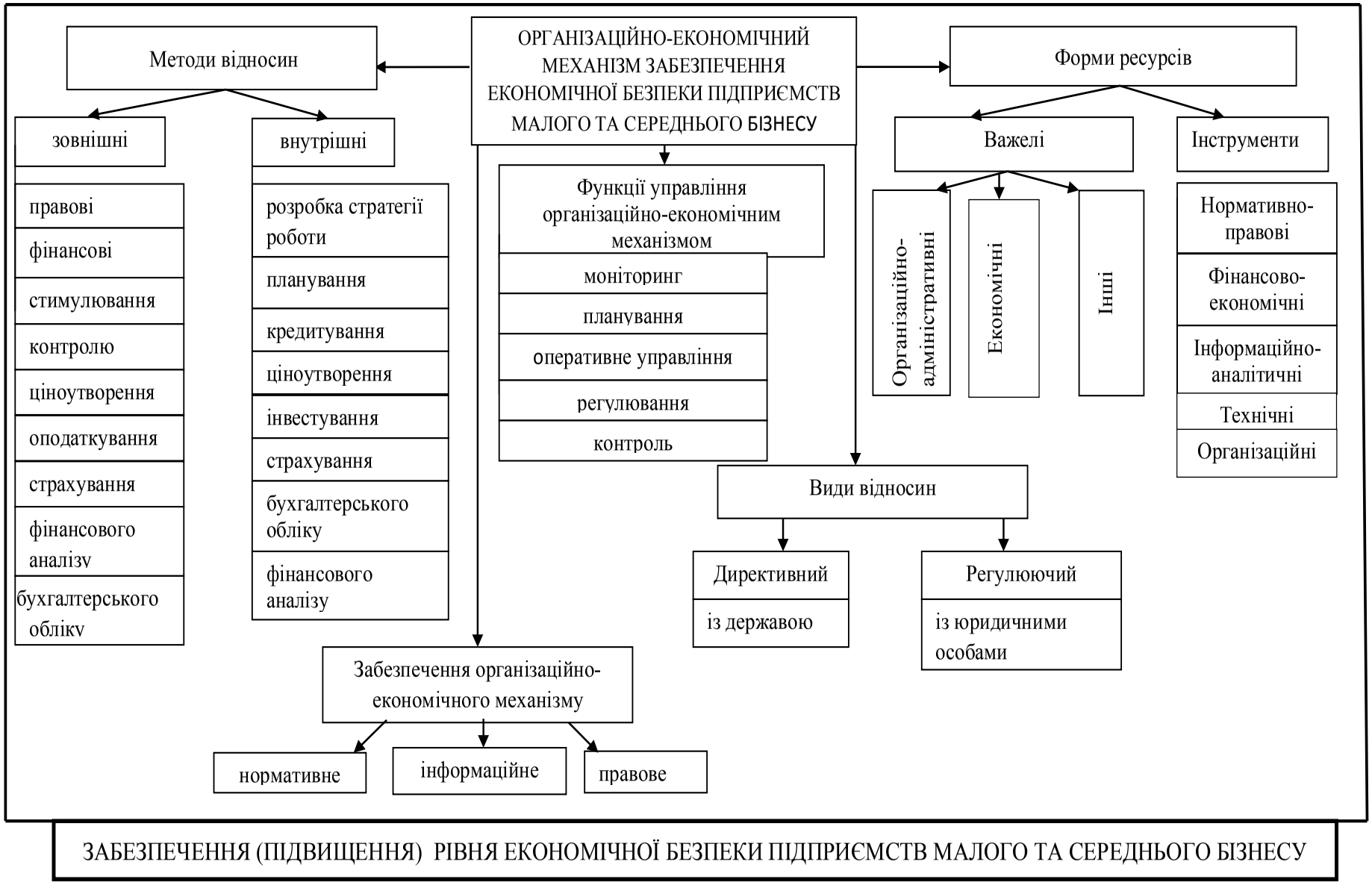


Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу

Джерело: авторська розробка

ємств малого та середнього бізнесу представлено на рис. 1.

Інституційні засади організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу ґрунтуються на сукупності методів, функцій, видів, забезпеченні, важелів, інструментів регулювання економічної безпеки підприємств, що сприятиме підвищенню якісного рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Методи організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу – способи впливу організаційно-економічних відносин на господарський процес, формування і використання фондів підприємства. Усі методи доцільно розглядати на рівні держави – зовнішні та на рівні самого підприємства – внутрішні.

Форми ресурсів досліджуваного механізму доцільно поділити на важелі, які поділяють на організаційно-адміністративні, економічні та інші й інструменти, які поділяють на нормативно-правові, фінансово-економічні, інформаційно-аналітичні та аналітичні.

Види відносин організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу можуть бути на рівні держави – директивні та на рівні інших юридичних осіб – регулюючі.

Функції організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу містять моніторинг, планування, оперативне управління, регулювання, контроль.

Аналізуючи механізм організаційно-економічного забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, не можна не зупинитися на проблемі забезпечення, без якого неможливий подальший розвиток малого і середнього бізнесу, який не може дозволити собі мати в штаті велику кількість фахівців різних напрямів. Крім того, малому та середньому підприємництву потрібні консультації з питань ринкової кон'юнктури, які раніше не виникали. Останніми роками інформаційні потоки зросли в декілька разів, обсяг інформації збільшився, розібратися в якій самостійно малому та середньому підприємництву складно.

Проте найголовнішою проблемою організаційно-економічного забезпечення економічної безпеки малих та середніх підприємств є брак коштів, надходження яких мало б забезпечуватися інфраструктурою фінансового ринку нашої країни.

Висновки. Отже, ефективність управління системою економічної безпеки підприємства визначають за одним критерієм – відсутністю чи наявністю завданих йому матеріальних збитків і моральної шкоди. Надійна система економічної безпеки підприємства можлива лише за умови використання комплексного і системного підходу в її організації та управлінні.

Саме тому автором запропоновано механізм організаційно-економічного забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, який надасть можливість оцінити перспективи розвитку підприємства, розробити його тактику і стратегію, зменшити наслідки фінансових криз і негативного впливу нових загроз та небезпек.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. Бланк. – К. : Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.

2. Донець Л., Ващенко Н. Економічна безпека підприємства : навч. пос. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

3. Камлик М. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економікоправовий аспект [Текст] : навч. посіб. / М. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.

4. Ніколаюк С. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності [Текст] : курс лекцій / С. Ніколаюк, Д. Никифорчук. – К. : КНТ, 2005. – 320 с.

5. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Г. Пастернак-Таранушенко ; за ред. проф. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.

6. Лебедик Т. Організаційно-економічне забезпечення регіонального розвитку підприємництва в сфері послуг [Текст] : дис. канд. екон. наук : 08.10.01 / Т. Лебедик. – Київ, 2006. – 200 с.

УДК 316.46

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЛІДЕРСТВА В ОРГАНІЗАЦІЯХ УКРАЇНИ

MODERN ASPECTS OF LEADERSHIP IN UKRAINIAN ORGANIZATIONS

Кудінова М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Меденець В.В.
студентка,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Паніна А.В.
студентка,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто одну з актуальних проблем теорії управління, пов'язану з визначенням понять «лідерство» і «керівництво». Автор аналізує їхні загальні риси та відмінні особливості в процесі управління. Також відстояно думку про реальне лідерство керівника, яке є обов'язковим поєднанням його формального лідерства з соціальним лідерством. Автор проводить оцінку сучасної реалізації лідерства на прикладі компаній «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» та обґрунтовує напрями його поліпшення з метою вдосконалення діяльності всієї компанії.

Ключові слова: *лідер, лідерство, лідерський потенціал, керівник, керівництво, організація.*

В статье рассматривается одна из актуальных проблем теории управления, связанная с определением понятий «лидерство» и «руководство». Автор анализирует их общие черты и отличительные особенности в процессе управления. Также отстаивается мысль о реальном лидерстве руководителя, которое является обязательным сочетанием его формального лидерства с социальным лидерством. Автор проводит оценку современной реализации лидерства на примере компании «Кока-кола Бевериджиз Украина Лимитед» и обосновывает направления его улучшения с целью совершенствования деятельности всей компании.

Ключевые слова: *лидер, лидерство, лидерский потенциал, руководитель, руководство, организация.*

In the article considers one of the topical problems of management theory, connected to definition of concepts "leadership" and "direction". The author analyzes their common features and differentiating peculiarities in management process. Also defends idea about the real leadership of leader, which is obligatory combination him formal leadership with social leadership. The author assesses the current implementation of leadership is conducted on the example of Coca-Cola Beverages Ukraine Limited and defines directions for its improvement in order to improve the activities of the whole company.

Keywords: *leader, leadership, leadership potential, manager-leader, manager, management, organization.*

Постановка проблеми. У сучасному світі все більше і більше людей, особливо це стосується молодого покоління, прагнуть зайняти посаду керівника, найчастіше, не маючи конкретного уявлення про ту галузь, у напрямі якої їм хотілося б розвиватися і працювати. По-перше, це пов'язано з можливістю отримувати високу заробітну плату, а по-друге – з бажанням керувати. Незважаючи на великий попит, проблема розвитку і трансформації сфер керівництва і лідерства притаманна практично всім країнам світу. В Україні розвиток лідерства як основного фактора ефективного управління – не є систематичною діяльністю. Причинами є нестабільні умови внутрішнього ринку, зокрема високий рівень інфляції, відсутність запланованого економічного зростання і розвитку, слабкий механізм відтворення зайнятості трудових ресурсів, девальвація гривні і багато іншого. Як результат, велика кількість українських підприємців не готові піти на принципову зміну традиційної стратегії керівництва, побоюючись зовсім втратити контроль над персоналом, і у такий спосіб зруйнувати свій бізнес. Водночас найбільші компанії нашої країни, вони ж лідери в різних галузях, уже досягли тієї стадії розвитку,

коли використання лідерського потенціалу стає невід'ємним фактором подальшого зростання, збереження конкурентоспроможності на міжнародному ринку і підвищення ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний теоретико-методологічний і практичний внесок у дослідження нашої проблеми зробили вітчизняні і закордоні вчені: Є. Аркін, Т. Бендас, У. Бенніс, Р. Блейк, Д. Гоулман, Р. Дафт, П. Друкер, А. Журавльов, О. Залужний, І. Ладанов, Т. Мальковска, Т. Махіна, Г. Мінцберг, Дж. Моутон, Б. Паригін та інші.

Формулювання цілей статті. Мета нашого дослідження полягає в теоретичному узагальненні співвідношення сутності понять «керівництво» та «лідерство» в сучасній теорії управління, оцінці та аналізі стану «лідерства» в українських компаніях і обґрунтуванні практичних рекомендації щодо вдосконалення механізму реалізації лідерства та керівництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній теорії управління не існує однозначного трактування сутності «керівництво» і «лідерство». Доцільно виокремити два основні підходи до розуміння понять «лідерство» і «керівництво». Одні вважають, що ці терміни тотожні, і означають процес впливу на людей із позиції займаної посади. Однак є й інший погляд відповідно до якої вони не тільки не рівні, а й протилежні один одному.

Так, Г. Мінцберг уважає ці поняття нерозділь-ними, оскільки успішному менеджеру необхідно виконувати роль лідера, а істинному лідеру необхідно вміти управляти [9, с. 111]. Вчений виділив три основні характеристики управлінської діяльності та десять основних ролей, які щодня виконують менеджери. За Г. Мінцбергом, як лідер, менеджер повинен поєднувати потреби організації і потреби окремих осіб, які перебувають у його підпорядкуванні. Подібність між лідерством і керівництвом полягає в їх глибинній основі, а саме щодо домінування – підпорядкування, мається на увазі, що ці явища пов'язані з так званою вертикаллю влади в групі. До того ж і лідер, і керівник реалізують свій вплив через одну і ту ж систему психологічних відносин. Звідси випливає, що в межах організації керівник може одночасно бути і в ролі лідера, а лідер за певних умов здатний стати керівником.

П. Друкер говорив: «Менеджер усе робить правильно, а лідер робить правильні речі» [8, с. 250]. Не дивлячись на те, що роботи гуру менеджменту в галузі управління актуальні в усьому світі, проте на сьогодні таке протиставлення «керівництва» і «лідерства» не є очевидним, оскільки в міру розвитку менеджменту, лідерські навички все більше виходять на перший план. У нинішній динамічній економіці швидко мінливому бізнес-середовищі управлінцю вже недостатньо просто бути менеджером. Щоб привести свою компанію до успіху, необхідно з'єднувати в собі роль лідера і керівника, усвідомлюючи різницю між ними.

Говорячи про відмінні особливості, слід звернути увагу на те, що під час сприйняття індивідів у згуртованих групах межі між «керівництвом» і «лідерством» стираються. В інших випадках, «керівництво» застосовується до організацій і, як правило, пов'язане з призначенням на посаду. А поняття «лідерство» може здійснюватися як у формальному, так і не формальному середовищі [7, с. 68]. Так, наприклад, менеджер у відносинах зі своїми підлеглими насамперед покладається на посадову основу влади. Лідерство ж, як специфічний тип відносин управління, базується на взаємодії в організації.

У менеджменті особливу увагу приділяють проблемам у лідерстві. Теорії лідерства прагнуть з'ясувати, які характеристики лідера виявляються найбільш ефективними і чому. У реальному житті лідерство вимагає від керівника готовності виділятися і допомагати іншим досягати поставлених цілей, але дія в команді зумовлює участі не тільки лідера, а й інших людей.

З цього випливає, що лідерство – це здатність впливати на індивідуумів та групи людей, щоб спонукати їх працювати для досягнення цілей; це тип управлінської взаємодії, заснований на найбільш ефективному для цієї ситуації поєднанні різних джерел влади, і спрямований на спонукання людей до досягнення загальних цілей [3, с. 101].

Для того, щоб позначити стиль поведінки керівника-лідера, звернемося до досліджень К. Левіна. Американський учений провів серію експериментів, на основі яких виділив три основні так би мовити класичні типи поведінки лідера в системі управління:

− авторитарний (або автократичний, або директивний);

− демократичний (або колегіальний);

− ліберальний (або ліберально-анархічний, або анархічний, або нейтральний) [11, с. 237].

Не дивлячись на те, що в період активної діяльності К. Левіна припадає на 40 рр. XX століття, коли під впливом гуманістичного підходу найбільш ефективних у галузі управління вважався демократичний стиль. Проте вчений дійшов висновку, що найкращий щодо обсягу та якості робіт є авторитарний стиль керівництва. При цьому в групі під керівництвом авторитарного лідера спостерігалися сильна напруженість, низька мотивація і навіть агресія. При демократичному – обсяги виконаних робіт та якість були найменшими, а цілеспрямованості членів групи взагалі не було. Керівник, який дотримується такого стилю, досягав середніх результатів, однак відносини між ним і групою працівників були найкращими. Ліберальний – розглядався Левіним виключно як стиль управління, що характеризується невтручанням у процес тих чи інших робіт. Узагальнивши резуль-

тати дослідження, розглянемо сильні і слабкі боки кожного з управлінських стилів (таблиця 1).

Спираючись на порівняльну характеристику стилів управління, очевидно, що у своїх експериментах К. Левін дав підстави для пошуку нового стилю управління, при якому авторитарний керівник-лідер може забезпечувати, з одного боку, високу продуктивність праці працівників, а з іншого, задовольняти їх вимоги.

На сучасному етапі лідерство є не просто ефективним регулятором управлінської діяльності, а складовою частиною самого процесу управління. Керівник-лідер повинен уміти поєднувати в собі всі стилі управління, щоб орієнтувати підприємство на інтенсивний шлях розвитку.

У наші дні в процесі механізму управління постійно відбуваються зміни. Щодня з'являються значно нові і незвичні ситуації, які потребують неординарних, а головне – результативних методів впливу. У таких умовах організаціям, щоб домогтися успіху, необхідно мати більш ефективне і динамічний керівництво.

Під керівництвом слід розуміти – спосіб, систему методів впливу керівника на підлеглих [5, с. 76]. Таке поняття можна застосувати щодо організацій, які мають правила і норми, члени яких мають обов'язки щодо загальних цілей. Тобто керівництво, як правило, пов'язується з призначенням на посаду. А сам керівник є в ролі носія функцій, чий авторитет заснований на впливі і статусі займаної посади.

Сьогодні існує безліч підходів до типології стилів керівництва. Зокрема, «Теорія Х» і «Теорія У» Дугласа Мак Грегора. Відповідно до цього перша описує директивного керівника, який стоїть на позиції авторитарних методів управління, а друга – характеризує ідеальну ситуацію, при якій взаємини в колективі складаються як дружні, так і партнерські.

Найбільшу популярність серед досліджень стилів керівництва останнім часом отримала модель управлінської сітки Блейка і Моутон, що є матрицею, утвореною перетинами двох змінних або вимірювань лідерської поведінки керівника, що теоретично виділяє 81 стиль керівництва (рис. 1).

Блейк і Моутон з усіх можливих стилів керівництва в межах цієї матриці виділили п'ять основних:

1.1 – примітивне керівництво;
1.9 – соціальне керівництво;
5.5 – виробничо-соціальне управління;
9.1 – авторитарне керівництво;
9.9 – командне керівництво [4, с. 43].

Існує ряд нових підходів, зокрема «атрибутивна» теорія, яка заснована на причинно-наслідкових взаємозв'язках, проте, що сталося, виходить із того, що вибір лідера , як і поведінка послідовників, обумовлені реакцією лідера на поведінку останніх.

Конкретна ситуація, вид діяльності, особливості співробітників і багато інших чинників обумовлюють оптимальне співвідношення кожного стилю в діяльності керівництва.

Для оцінки сучасної реалізації лідерства та керівництва загалом по Україні розглянемо стан їх розвитку на прикладі компаній «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед», що існує на українському ринку вже 25 років і встигла зробити не тільки великий внесок в інвестування економіки країни, але і в розвиток лідерського потенціалу як інструменту ефективного управління. Основною концепцією розвитку цього напряму всередині компанії є – LeadershipPipeline (розвиток каналу лідерства). Така модель дозволяє визначати тип конструктивного лідера, наприклад, емоційний або інтелектуальний, для кожного рівня організаційної структури, оцінювати

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стилів управління

Характеристики / Стилі	Авторитарний	Демократичний	Ліберальний
Владні повноваження	Зосередження всієї влади і відповідальності в руках лідера	Делегування повноважень із утриманням ключових позицій у лідера	Зняття лідером із себе відповідальності і зречення на користь групи або організації
Прийняття рішень	Приватне встановлення цілей і вибір засобів їхнього досягнення	Прийняття рішень розділене за рівнями на основі участі	Надання групі можливості самоврядування
Комунікативні потоки	Комунікації будуються переважно зверху	Комунікації будуються досить активно у двох напрямах	Комунікації будуються переважно по горизонталі
Сильні боки	Увага терміновості і порядку, передбачуваність результату	Посилення особистих зобов'язань із виконання роботи	Дозволяє почати справу так, як це бачиться без втручання лідера
Слабкі боки	Стримується індивідуальна ініціатива	Вимагає багато часу на прийняття рішень	Група може втратити напрям руху



Рис. 1. Управлінська решітка Р. Блейка, Дж. Моутона

Таблиця 2

Зведена анкета, яка містить оцінки співробітників «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед»

Вкажіть (за шкалою від 1 до 4) у відведеному місці відповіді на наступні питання: 4 – так; 3 – скоріше так, ніж ні; 2 – скоріше ні, ніж так; 1 – ні	Індекс впевненості	Індекс кар'єри	Індекс затишку	Індекс щастя	Сума по кожному індексу
1. Чи стабільно виплачується зарплата в компанії?	3,2				12,5
2. Чи є в компанії прозора система мотивації?	3,1				
3. Чи велика плинність персоналу в компанії?	2,7				
4. Чи донесло керівництво до співробітників зміст стратегії розвитку компанії загалом?	3,5				
5. Чи вдалося Вам вирости в цій компанії за термін роботи?		3,6			12,7
6. Чи знали співробітники компанії про вакансії, які відкривалися?		3,3			
7. Чи знаєте Ви приклади внутрішнього зростання співробітників?		3,2			
8. Компанія навчала співробітників чи ні?		2,6			
9. Чи є зона відпочинку в межах Вашого робочого місця?			2,8		10,4
10. У Ваш соціальний пакет входить корпоративний транспорт?			2,9		
11. Чи здійснюються додаткові виплати за лікарняним?			3,3		
12. У Вас гнучкий графік роботи?			1,4		
13. Чи часто компанія проводить корпоративні заходи?				3	11,9
14. У колективі дружна атмосфера?				3	
15. Чи відчуваєте Ви самореалізацію від роботи?				2,9	
16. На Вашу думку, Ви займаєтеся значущим справою в компанії?				3	

їх професіоналізм, планувати їх кар'єрне зростання й оцінювати отримані результати [13]. Реалізація лідерського потенціалу всередині «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» є пріоритетним напрямом, який дозволяє ефективно працювати в умовах нестабільного ринку, і в основі якого лежить ситуаційне лідерство та організаційне управління, відповідно до управлінської решітки Р. Блейка, Дж. Моутон.

Проведемо аналіз розвитку лідерства в управлінні запропонованої компанії на підставі індексу лідерства (інтегральний показник, що визначає ступінь розвитку лідерства в компанії). Для всеосяжної оцінки виділимо чотири якісних індекси, сума яких і буде складати індекс лідерства:

− індекс упевненості – характеризує стабільність всередині компанії й оцінює стабільність виплати заробітної плати, плинність і розвиток персоналу, обізнаність працівників про стратегію розвитку компанії;

− індекс кар'єри – оцінює можливості для кар'єрного росту співробітника, а також їх сприйняття компанії, як хорошого старту для своєї кар'єри;

− індекс комфорту – характеризує комфортність умови праці, створені компанією для своїх співробітників;

− індекс щастя – демонструє задоволеність працівників життям, що працюють у цій компанії [15].

Об'єктом нашого дослідження є відгуки співробітників компанії про роботу в «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед», поширено на загальнодоступних форумах. Дослідження проведено на основі аналізу коментарів за останні три роки, тобто з 2014 р. по 2016 р. Така, на перший погляд, суб'єктивна основа для оцінки індексу лідерства не повинна викликати сумнівів. У зарубіжній практиці аналіз організаційної середовища давно здійснюватися за допомогою виявлення думки співробітників, тому оцінки на основі сприйняття людей мають незаперечну вагу [14].

Максимальна кількість балів, яку може отримати компанія, за кожним із чотирьох якісних індексів дорівнює шістнадцяти, а значить максимальним значенням індексу розвитку лідерства всередині компанії буде шістдесят чотири. На підставі отриманої інформації складемо бланк із питаннями, які характеризують думку більшості співробітників в особі десяти відібраних, які залишили свій відгук про роботу на одному з форумах присвячених працевлаштуванню. Потім проведемо розрахунок, а саме: знайдемо середнє арифметичне з кожного питання у відповідній групі індексів, і зведемо отримані результати (таблиця 2).

Покладаючись на отримані результати, що представлені у вигляді таблиці 1, очевидно, що в «Кока-Кола Беверіджиз Україна» співробітники найбільше задоволені тим, як багато компанія вкладає в навчання та внутрішнє зростання своїх працівників. Про це свідчить найвищий бал серед запропонованих якісних індексів, а саме 12,7 з 16 можливих в індексі кар'єри. Йому трохи поступається індекс впевненості – 12,5 балів. Індекс щастя склав 11,9. Водночас динаміка відповідей загалом ідентична: на кожне питання співробітники розподілили однакову кількість балів. Найгірший бал із боку робітників отримав індекс затишку, що пов'язано з відгуками щодо браку гнучкого графіка, навіть загальної перевантаженості працівників протягом усього кар'єрного процесу, незалежно від займаної посади. Як результат, індекс, у межах якого визначається, чи подобається співробітникам атмосфера в компанії та інше, отримав найменшу кількість балів 10,4.

Таким чином, індекс лідерства за відгуками співробітників у «Кока-Кола Беверіджиз Україна» становить 47,5 (як сума чотирьох індексів) із 64 можливих балів. Відповідно до усіх можливих значень індексу лідерства, в компанії створені хороші умови для розвитку лідерського потенціалу співробітників.

Загалом можна сказати, що лідерство в українській дочірній компанії «Кока-Кола» досить на високому рівні. Створені необхідні умови розвитку лідерського потенціалу, зокрема програма «Розвиток каналу лідерства». Однак основною проблемою залишається підходи до реалізації лідерства, які на сьогодні не завжди носять систематичний і безперервний характер, такий підхід відбивається в плинності персоналу. Треба зауважити, що успішна практика материнської компанії «Кока-Кола» створювалася роками, були вкладені довгострокові інвестиції, і ніхто не чекав одномоментні результати, кожен курс був пов'язаний із попереднім і багато іншого, але головне, що все створювалася не хаотичними, а цілеспрямованими рухами. Цілком можливо, що «Кока-Колі Беверіджиз Україна» для досягнення стадії успіху в розвиненості лідерства, як і більшості інших великих українських компаній не вистачає досвіду в системі управління, напрацювати який можна лише під час інтенсивної роботи над розвитком лідерства.

Висновки. Отже, на сучасному етапі лідерство є не просто ефективним регулятором управлінської діяльності, а складовою частиною самого процесу управління. Керівник-лідер повинен уміти поєднувати в собі всі стилі управління, щоб орієнтувати підприємство на інтенсивний шлях розвитку.

На підставі оцінки стану лідерства в Україні було виявлено, що на національному ринку не існує найбільш оптимального підходу до розвитку і реалізації лідерства. Різні компанії країнимають власні програми та концепції успішного розвитку лідерського потенціалу, але використовують однакові інструменти задля досягнення мети – створення сильної команди лідерів. Аналіз розвитку лідерства серед співробітників ком-

панії «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» на підставі індексу лідерства показав, що загалом лідерство в українській дочірній компанії «Кока-Колі» досить на високому рівні, а саме: 47,5 із 64 можливих балів.

Однак на сьогодні в Україні існує ряд проблем реалізації лідерства, які пов'язані, по-перше, з культурною специфікою країни, по-друге, з відносно недовгим періодом існування національного бізнесу після розпаду СРСР, по-третє, зі складною економічною ситуацією в країні.

Вирішення цих проблем можливе на підставі власних досягнень і зарубіжного досвіду: децентралізація українськими підприємцями своїх компаній, надання більших повноважень лідерам, акцентувавши увагу на вибудовуванні системи розвитку і реалізації лідерського потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 12. – Ст. 462.
3. Тлумачний економічний словник : для студентів економічних вузів / А. Терехов, І. Зубарєв [и др.]. – К. : Квадрат, 1991. – 452 с.
4. Блейк Р. Наукові методи управління / Р. Блейк, Д. Мутон : пер. з англ. – Київ : Вища школа, 2013. – 274 с.
5. Глухов В. Менеджмент : учебник для вузов / В. Глухов. – СПб : Питер, 2008. – 608 с.
6. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Д. Гоулман : пер. с англ. А. Исаевой. – М. : «АльпинаПаблишер», 2012. – 301 с.
7. Дафт Ричард Л. Менеджмент : пер. с англ. Э. Короткова. / Ричард Л. Дафт. – СПб : Питер, 2012. – 863 с.
8. Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента : пер. с англ. / Питер Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2004. – 432 с.
9. Кудінова М. Лідерство як фактор ефективного управління організацією / М. Кудінова, В. Меденець, Д. Жмурко / Сучасні управлінські процеси в національній економіці : Матеріали науково-практичної інтернет-конференції (21 жовтня 2016 року). – Х. : ХНУ імені В. Каразіна, 2016. – С. 111–114.
10. Минцберг Г. Структура в кулаке : создание эффективной организации / Г. Минцберг : пер. с англ. – СПб : Питер, 2004. – 512 с.
11. Осовська Г. Управлення персоналом: дослідження, оцінка, навчання : підручник для бакалаврів / Г. Осовська, О. Осовська. – К. : Кондор, 2011. – 561 с.
12. Токарєва В. Особловості розвитку лідерства в Україні / В. Токарєва. –Донецьк: Альматео, 2005. – 328 с.
13. Офіційний сайт компанії «Кока-Кола Беверіджиз Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coca-colahellenic.com.ua/.
14. Найкращі практики з розвитку лідерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://axesgroup.ru/blog/2015/03/17/982646444/.
15. Рівень розвитку лідерства серед українських компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://amplua-in.ru/insights.

УДК 65.018.3

СТРАТЕГІЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

STRATEGIC INFORMATION DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Лінькова О.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Стаття присвячена визначенню стратегічного розвитку промислового підприємства та аналізу моделей управління розвитком. Проведено класифікацію особливостей викликів до промисловості загалом та підприємства зокрема. У роботі зазначено стратегічні напрями інформаційного розвитку вітчизняного промислового підприємства. Наведено можливі загрози щодо інформаційного розвитку промислових підприємств.

Ключові слова: *стратегічний розвиток, інформаційний розвиток, ресурси підприємства, інформаційні витрати, ефективний менеджмент.*

Статья посвящена определению стратегического развития промышленного предприятия и анализу моделей управления развитием. Проведена классификация особнностей вызовов к промышленности в целом и к предприятию в частности. В работе указаны стратегические направления информационного развития отечественного промышленного предприятия. Приведены возможные угрозы информационного развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: *стратегическое развитие, информационное развитие, ресурсы предприятия, информационные затраты, эффективный менеджмент.*

The article is devoted to defining the strategic development and analysis of industrial enterprise development management models. Classification features challenges to the industry in general and businesses in particular. The paper said the strategic direction of Information Development of domestic industrial enterprises. The following information about possible threats of industrial enterprises.

Keywords: *strategic development, information development, enterprise resources, information costs, effective management.*

Постановка проблеми. Основні проблеми управління промисловими підприємствами України пов'язані з неоптимальним використанням виробничого, інвестиційного, науково-технічного потенціалу. За останні роки економісти світу за ступенем доходності ресурсів, які використовують підприємства, на перше місце ставлять – інформацію. Саме тому рушійною силою для здійснення комплексних реформ у сфері підвищення ефективності управління має стати оновлення інформаційної компоненти у стратегічному розвитку підприємства промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. І.П. Булєєв, Н.Ю. Брюховецька детально розглянули значення стратегічного розвитку за основними аспектами, але поглибленого аналізу потребує складова інформаційного розвитку [1, с. 190]. В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздра, В.Д. Чекіна ґрунтовно вивчають вплив промислової політики на розвиток підприємств промисловості, але поза увагою авторів залишаються практичні аспекти реалізації заходів, які сприяють стратегічному інформаційному розвитку промислових підприємств [2, с. 135]. Систематизацією наукової бази механізмів розвитку промислових підприємств займаються Р.Н. Лепа, А.А. Охтень, Р.В. Прокопенко, проте доопрацювання потребує саме стратегічний інформаційний аспект розвитку [3, с. 132]. Вчені А.І. Амоша, А.А. Охтень, Д.Ю. Череватський запропонували основні заходи сприяння інноваційному розвитку промислових підприємств, але їх практична реалізація потребує економічних розрахунків щодо впливу інформаційних технологій на результат інновацій [4, с. 150]. О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савенко достатньо повно характеризують орієнтири стратегії розвитку, проте уваги потребує питання внутрішнього інформаційного потенціалу промислових підприємств України [5, с. 33].

Мета дослідження – визначити стратегічні напрями інформаційного розвитку промислового підприємства.

Постановка проблеми. Проаналізувати причини розвитку інформаційних технологій та їх вплив на розвиток промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні виклики для підприємств промисловості в Україні можна розділити на дві групи:

1) зовнішні – зростання дефіциту енергетичних ресурсів; порушення екологічного балансу; загострення цивілізаційного протистояння; незадовільна якість інститутів економічного розвитку;

2) внутрішні – брак у стратегії інформаційної складової розвитку; низька якість менеджменту; застрілі технології.

Головне завдання кожного вітчизняного промислового підприємства: закріплення продукції на світовому ринку виробничих товарів за базовими показниками економічності та інноваційності (вхід промислового підприємства до нових глобальних ланцюжків створення вартості).

Шляхи вирішення проблем вітчизняних промислових підприємств: оновлення зв'язків із наукою та збільшення розмірів фінансування наукових розробок; налагодження партнерства в межах країни та за кордоном; активізація інноваційної діяльності; збалансування податкової та кредитних систем; розвиток інноваційної інфраструктури; прийняття світової системи стандартизації. Інновації не тільки дозволяють збільшити продуктивність праці, а й збільшують дохід на душу населення, який створює нові ринки. Розвиток промисловості має риси: автоматизації виробництва; повторного використання ресурсів; залучення нових видів ресурсів та методів їхньої обробки; переміщення трудозатрат із виробничої в організаційну та наукові сфери.

Високотехнологічні, наукоємні галузі та машинобудування забезпечують інноваційне оновлення технологічного рівня виробництва за умов поліпшення інвестиційного клімату та умов ведення підприємницької діяльності (при обмеженнях, які змусять промислові підприємства проводити більш виважену амортизаційну політику, не допускати нецільового використання амортизаційних коштів та сприятимуть підвищенню їх конкурентоспроможності: мінімально допустимі терміни корисного використання основних засобів (ст. 145 Податкового кодексу України), максимальні терміни їх використання), а також технологічного прогнозування поширення високих технологій у промислові підприємства (з урахуванням управлінського впровадження технологій) [6, с. 20]. Критеріями надання пільг інвесторам у світі є: створення нових робочих місць, збільшення експорту наукоємної продукції, запровадження ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій, створення імпортнозамінюючих виробництв, обсяг реінвестування, тривалість інвестування.

Тлумачення поняття «розвиток» проводять за теоріями: систем, управління, організацій, розвитку. Аналіз визначень розвитку дозволяє об'єднати їх у групи:

– ототожнення з економічним зростанням (важливий темп зростання і повне використання ринкових можливостей);

– процес онтогенезу відповідно до стадії підприємства (складність визначення стадії розвитку підприємства);

– філогенез як оцінка стану підприємства в деякий час (аналіз динамічних процесів).

Основними підходами до управління є: процесний, системний, ситуаційний, синергетичний, стратегічний (різновиди шкіл: навчання, конфігурацій, дизайну, планування, позиціонування, підприємництва, пізнання, влади, культури, зовнішнього середовища). Можливі варіанти управління інформаційним стратегічним розвитком вітчизняних промислових підприємств:

– функціональний (визначення цілей та шляхів їхнього досягнення для кожного функціонального підрозділу: виробництво, маркетинг, інновації, фінанси, кадри);

– інноваційний (на основі життєвого циклу інновацій та управління проектами);

– маркетинговий (пріоритет ринкових взаємодій для балансування між поточними перевагами та довгостроковими);

– ресурсний (ефективність використання різних видів ресурсів).

Незалежно від обраного промисловим підприємством варіанту управління розвитком інформаційна компонента є основою успіху. Інформаційна компонента дозволяє: постійно проводити моніторинг середовища; здійснювати контроль відповідності стратегії вимогам конкретної ситуації; оперативно реагувати на умови, які швидко змінюється; цілеспрямовано змінювати параметри, структуру та властивості об'єктів управління; ефективно формувати механізм реалізації змін.

Класифікація моделей розвитку за типом математичного апарату [7, с. 81] дозволяє враховувати специфіку діяльності вітчизняних промислових підприємств. Моделі розвитку підприємств аналізують у взаємозв'язку із: соціально-економічними (оподаткування; зовнішньоекономічне регулювання; інвестування та фінансування; кредитуваня; ціноутворення; заробітна плата); маркетинговими; екологічними; інституційними умовами (швидкість переносу інновацій у продукцію, технології та процеси виробництва). Системний підхід до проведення заходів щодо інформаційного ровитку промислового підприємства дозволяє в разі впровадження в одному напрямі позитивних змін отримати загальні покращені результати роботи.

Відповідно до стратегії сталого розвитку «Україна–2020» першим напрямом зазначено

реформи пов'язані з управління промисловими підприємствами [8, с. 2]. Ефективну реалізацію реформ визначають інформаційним зануренням промислового підприємства, яке є критерієм оцінки витрат на інформацію та вибору стратегії розвитку. Стратегічними напрямами інформаційного розвитку промислового підприємства є: взаємодія з державними органами; інформатизація менеджменту; логістика; управління якістю та стандартизація процесів управління виробничими процесами.

Причини розвитку інформаційних технологій:

1) зростання ролі інформаційного продукту та його глобалізація (програмних засобів, баз даних, служб експертного забезпечення) – діяльність інтелектуальних працівників на промисловому підприємстві залежить від параметрів інформації, яка отримується;

2) розвиток здатності інформаційних технологій до сумісності фізичних і логічних елементів системи (поява стандартів на програмні та апаратні засоби, бази даних та мережі);

3) зміна структури витрат завдяки ліквідації посередників у різних сферах діяльності (звіти промислових підприємств, банківська, страхова, Інтернет-торгівля). Оплата посередницьких послуг замінюється витратами на впровадження нових технологій (переваги: дешевше, простота використання, більш широке поширення), які здатні забезпечити додаткову вартість інформації завдяки її обробці, зберігання, передачі та перетворення в корисні форми;

4) взаємопроникнення інформаційних технологій та їх використання під час інтелектуальної і маркетингової діяльностей, постачанні, збуті.

Галузі інформаційних технологій корисні для промислового виробництва:

– послуги зв'язку (проведення нарад, укладення контрактів);

– інформаційні послуги та забезпечення бізнесу (прикладні програми, засоби інтерактивного контролю, високоточні технології, прийняття управлінських рішень, моделювання, створення дослідних зразків продукції, аналіз, автоматизація, композитні матеріали та їх використання у виробництві, опрацювання замовлень);

– конторське обладнання (копіювання, друк).

Галузі бізнесу, які найбільш ефективно використовують досягнення інформаційних технологій у промисловості:

– моделювання (переваги: скорочення випробувань, часу і витрат на створення продукції, повне використання потенціалу робочих груп);

– електронна передача даних (переваги: підвищення ефективності управління підприємством завдяки прискоренню обміну інформацією між партнерами та створення робочих груп всередині підприємства, не об'єднаних територіально; розширення часу роботи над проектами);

– кооперацийні зв'язки промислових підприємств як усередині, так і за межами держави;

– сфера послуг (переваги: прискорення платежів, здешевлення вартості грошового обігу).

Формування інформаційної стратегії розвитку дозволить промисловому підприємству: ефективно використовувати природні ресурси, трудовий та виробничий потенціал, мінімізувати трансакційні витрати (вихід на міжнародні ринки інвестицій, технологій та збуту).

Стадії впровадження інформаційної стратегії розвитку: проектування; фінансування; управління; реструктуризація.

Реалізація інформаційного розвитку потребує: створення адміністративних структур; визнання менеджментом інформаційних технологій життєво необхідним фактором (концентрація фінансових ресурсів на стратегічних напрямах інформаційного розвитку підприємства); використання альтернативного механізму прогнозування пріоритетів.

Аналіз наукових робіт дозволяє виділити такі варіанти розвитку промисловості в Україні:

– на державному рівні створити умови та інфраструктуру (головна увага крупним промисловим підприємствам);

– запровадження регіональних кластерів та кластерів промислових підприємств (сценарний підхід);

– створення інвестиційних фондів для промисловості;

– рішення окремих завдань розвитку.

Запорукою успіху будь-якого з варіантів розвитку промисловості є міжнародна інтеграція та співпраця зі світовими лідерами (насамперед використання інформаційних продуктів на основі вже наявних господарських зв'язків), запровадження заходів із підвищення енергоефективності, а також інвестиційної підтримки інновацій, як збалансованої системи стратегічних дій.

Головні види вітчизняної промисловості: хімічна; металургійна; машинобудівна; електротехнічна. Переваги вітчизняної промисловості: низька вартість робочої сили у випадку високої кваліфікації; географічне розташування дає можливість брати участь у технологічних ланцюжках; наявність природних копалин та технології щодо первинної їхньої обробки; розвинуте промислове виробництво, реформування якого дешевше, ніж відкриття нового. Негативні риси підприємств промисловості в Україні: технологічне відставання від індустріально розвинених країн (третій – четвертий технологічний уклад); низька гнучкість виробництва; спеціалізація на низькотехнологічній та ресурсоміській продукції; енерго- та ресурсоємне виробництво; висока питома вага низько кваліфікованої праці; слабке використання потенціалу внутрішнього ринку.

П'ятий технологічний уклад спирається на розвиток комп'ютерної техніки, основними технологіями є інформатика, мікроелектроніка, використання супутникового зв'язку та альтернативних видів енергії. Шостий технологічний уклад

характеризується використанням робототехніки, нових матеріалів, універсальних методів обробки матеріалів, систем штучного інтелекту, інтегрованих високошвидкісних транспортних систем, інтеграції виробничих процесів з інформаційними мережами, головного навантаження виробництва нового продукту (переноситься з робочих на програмістів, які забезпечують автоматизацію виробництва). Саме запровадження технологічного п'ятого укладу є стратегічним орієнтиром вітчизняних промислових підприємств.

Перевагою запровадження інформаційних технологій є формалізація їх опису (галузі запровадження інформаційних технологій на промисловому підприємстві: управління, постачання, виробництво, збут, просування, дослідження).

Під час використання програмного забезпечення та активного запровадження інформаційних технологій існує можливість: втрати даних від дії комп'ютерних вірусів, які використовують його недоліки; шпіонажу конкурентів; дисбаланси різної природи. У зв'язку зі зростаючою вартістю інформації втрати дуже вагомі. Для захисту діяльності промислового підприємства необхідно використовувати комплекс дій, що спрямований на його стратегічний захист: використання програм-антивірусів; запровадження систем захисту інформації; вдосконалення програмного забезпечення; створення підрозділів економічної та інформаційної безпеки (головне завдання адаптація стратегії розвитку до викликів від: технологічних проривів, порушення рівноваги як на світових ринках, так і в колективі працюючих (інтереси робітників і зміна вимог ринку), появи нових конкурентів).

Рівні обґрунтування стратегії інформаційного розвитку промислового підприємства:

1) теоретичний: інституційна та системна методології обґрунтовують концепцію запровадження стратегії інформаційного розвитку промислового підприємства та виділяють напрями для пріоритетного дослідження на основі мотивації економічної поведінки господарюючих суб'єктів та формування нових потреб персоналу (зниження супротиву інноваційним змінам), визначають послідовність прийняття рішень щодо вирішення проблеми інформаційного розвитку промислового підприємства; теорія організацій та постіндустріального суспільства визначають напрями розвитку та взаємодії підприємств, а також дозволяють проводити аналіз окремих елементів у системі; методологія економіко-математичного моделювання дозволяє аналізувати процеси функціонування промислового підприємства та проводити оптимізацію процесів розвитку;

2) методичний: планування; прогнозування; нормування; ціноутворення; методи управління інформацією (своєчасне реагування на те, що відбувається в зовнішньому середовищі, шляхом обробки великої кількості управлінської інформації); методи реінжинірингу (перепроектування під час реалізації стратегії розвитку промислового підприємства); статистичний аналіз (залежність між показниками та їх тенденції, обґрунтування достовірності інформації); балансовий метод; оптимізаційні методи; інтерполяція; екстраполяція; рефлексивне управління (вплив на рішення різних осіб);

3) модельний: оцінка готовності підприємсва до реалізації стратегії інформаційного розвитку (оцінка світового досвіду реалізації інформаційної стратегії розвитку; оцінка потенціалу вітчизняних підприємств щодо реалізації інформаційної стратегії розвитку з урахуванням потреб світової економіки; визначення перспективних напрямів реалізації інформаційної стратегії розвитку промислового підприємства); оцінка конкурентоспроможності підприємства та збалансованості його цілей; вибір завдань інформаційної стратегії розвитку підприємства; адаптація підприємства до нових умов; управління персоналом промислового підприємства під час реалізації інформаційної стратегії розвитку.

Формування стратегії інформаційного розвитку потребує розрахунку показників за якими можна оцінити прогрес у її практичній реалізації та при цьому маневрувати використанням ресурсів (комплексну оцінку промислового підприємства; умов функціонування; завдань розвитку доцільно проводити за системою збалансованих показників, які відображають головні аспекти: фінанси, споживачі, бізнес-процеси, навчання, ровиток).

Головні цілі вітчизняних машинобудівних підприємств (отримання прибутку, зростання капіталізації, розширення бізнесу, розвиток) викликають протиріччя під час їх вибору:

1. Стратегічне – оперативне планування.

2. Стабільне зовнішнє середовище – не стабільні умови функціонування.

3. Напрями стратегічного розвитку затверджені власниками – напрями ровитку, які відповідать світовим тенденціям.

Заходи щодо формування стратегії інформаційного розвитку промислового підприємства з використанням процесного підходу (дотримуючись стандарту IDEF0 моделювання складних систем, що дозволить проаналізувати різні аспекти):

– визначення можливого місця вітчизняних промислових підприємств у системі світового розподілу праці (попит на світовому ринку на виробничі, кадрові та інші ресурси);

– прогноз світових змін у промисловості;

– оцінка потенціалу вітчизняних промислових підприємств (показники конкурентоспроможності (інноваційність технологій і продукції, тривалість виробництва, ступінь вертикальної та горизонтальної інтеграції, різноманіття продкції) та виробничих потужностей);

– порівняння потреб світової економіки з можливостями їх проведення.

Висновки. Отже, реалізація інформаційної стратегії розвитку промислового підприємства є основою підвищення його ефективності на світовому ринку. Запровадження інформаційного стратегічного розвитку дозволить досягти максимальних результатів щодо реформування підприємств промисловості. Під час практичної реалізації інформаційної стратегії розвитку на промисловом підприємстві може виникнути одна з ситуацій: потреба зміни цільових показників; перерозподілу різних видів ресурсів між запланованими заходами; об'єднання перших двох дій.

Напрями для проведення подальших досліджень: кількісне обґрунтування стратегії інформаційного розвитку промислового підприємства та оцінка ефективності управління залежно від витрат на інформацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методи розвитку та забезпечення капіталізації промислових підприємств в умовах інституціональних змін : моногр. / І.П. Булєєв, Н.Ю. Брюховецька та ін. ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Київ, 2016. – 312 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Buleev_Bryukhovetska_2016.pdf.

2. Національна модель неоіндустріального розвитку України : моногр. / В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздра, В.Д. Чекіна та ін. ; за заг. ред. В.П. Вишневського / НАН України, Інститут економіки промисловості. – Київ, 2016. – 518 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Vishnevskiy_Zbarazska_Zanizdra_Chekina_2016.pdf.

3. Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы: монография / Р.Н. Лепа, А.А. Охтень, Р.В. Прокопенко и др. ; под общ. ред. Р.Н. Лепы / НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Киев, 2016. – 162 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Lepa_Okhten_prokopenko2016.pdf.

4. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы: монография / В.П. Вишневский, А.И. Амоша, Л.А. Збаразская, А.А. Охтень, Д.Ю. Череватский ; под общ. ред. В.П. Вишневского и Л.А. Збаразской / НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Донецк, 2013. – 180 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Vishnevskiy_Zbarazska.pdf.

5. Собкевич О.В., Сухоруков А.І., Савенко В.Г. Розвиток промислового потенціалу України в процесі після кризового відновлення. – К. : НІСД, 2010. – 48 с.

6. Методичні рекомендації прогнозування інноваційної діяльності в промисловості / М.Т. Пашута, В.М. Толстов, О.М. Кондрашов. – К. : Науковий світ, 2006. – 73 с.

7. Раєвнєва О.В., Чанкіна І.В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки : Монографія. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2013. – 264 с.

8. Стратегія сталого розвитку «Україна–2020» схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10.

УДК 658.8

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF LOGISTICS SYSTEM OF AGRARIAN ENTERPRISE

Макаренко Н.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто й проаналізовано основні концептуальні підходи до оцінки ефективності логістичної системи. Запропоновано під час оцінювання ефективності логістичної систем застосовувати групу показників, що характеризують якість логістичного управління в різних сферах економічної діяльності аграрного підприємства. Визначено перспективність застосування логістичного підходу за умови його адаптації до особливостей аграрної галузі. Проведено оцінку ефективності функціонування логістичної системи приватного аграрного підприємства на основі витратних показників.

Ключові слова: *логістична система, ефективність, логістичне управління, витратні показники, аграрне підприємство.*

В статье рассмотрены и проанализированы основные концептуальные подходы к оценке эффективности логистической системы. Предложено при оценке эффективности логистической систем применять группу показателей, характеризующих качество логистического управления в различных сферах экономической деятельности аграрного предприятия. Определены перспективность применения логистического подхода при его адаптации к особенностям аграрной отрасли. Проведена оценка эффективности функционирования логистической системы частного аграрного предприятия на основе расходных показателей.

Ключевые слова: *логистическая система, эффективность, логистическое управление, расходные показатели, аграрное предприятие.*

The article discusses and analyzes the main conceptual approaches to evaluating the effectiveness of the logistics system. Offered to the effectiveness of the logistics group to apply indicators of the quality of logistics management in various sectors of economic activity of the agricultural enterprises. Determined promising logistic approach application subject to adapt to the characteristics of the agricultural sector. The evaluation of the efficiency of the logistics system of private agricultural company based consumables indicators.

Keywords: *logistic system, efficiency, logistics management, consumables indicators, agricultural enterprise.*

Постановка проблеми. У процесі функціонування логістична система аграрного підприємства перетворює вхідний логістичний потік у певний набір результатів логістичної діяльності на виході системи. Результати логістичної діяльності господарства характеризують рівень розробки логістичних стратегій, а також результативність реалізації цих стратегій на операційному рівні логістичної системи.

Визначення ефективності логістичної діяльності аграрного підприємства є одним із ключових завдань як для дослідження поточного стану логістичної системи, так і для формування логістичної стратегії аграрного підприємства. Важливе значення дослідження ефективності як із наукового, так із практичного погляду полягає у формуванні дієвої сукупності індикаторів стану логістичної системи. Така сукупність індикаторів необхідна аграрним підприємствам для побудови механізмів управлінських впливів на елементи логістичних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність логістичних систем досліджували багато вчених-економістів. До найбільш відомих належать праці О. Біловодської, О. Величка, А. Гаджинського, З. Герасимчука, Л. Забуранної, Є. Крикавського, О. Мороз, М. Окландера, Ю. Пономарьової, І. Савенка, Н. Тюріної, Л. Фролової, О. Хаджинової, Н. Чухрай, Л. Шевців та інших.

Однак залишились дискусійні питання як у трактуванні ефективності функціонування логістичної системи підприємства, так і в оцінці саме ефективності.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних підходів до оцінки логіс-

тичної системи на основі витратних показників ефективності управління логістичною системою аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато науковців основним критерієм ефективності логістичної системи вважають мінімізацію логістичних витрат. Цей підхід, безумовно, вкрай важливий у сучасних умовах, але, розглядаючи питання мінімізації витрат, іншим критерієм ефективності управління логістичною діяльністю є забезпечення необхідного рівня логістичного сервісу. Про це наголошує М. Кристофер, адже таку умову ефективності логістичної системи вважають необхідною [3, с. 285].

Ефективність логістичної системи Ю. Пономарьова визначають так: «Показник (або система показників), який характеризує рівень якості функціонування логістичної системи за заданого рівня загальних логістичних витрат» [7, с. 205]. Під час оцінювання автор пропонує використовувати витрати, задоволення споживачів (якість), час, активи. Витрати виражаються «або загальною грошовою сумою витрат, або грошовою сумою з розрахунку на одиницю продукції (питомі витрати), або часткою в обсязі продажів». Задоволення споживачів (якість) характеризують «здатність підприємства досягти повного задоволення запитів своїх споживачів».

На думку Л. Фролової, «balansed scorecard (BSC-модель) являє собою інтегрований набір фінансових і нефінансових показників, які дозволяють оцінити діяльність підприємства з виділенням чотирьох напрямів, а саме, взаємовідносин зі споживачами, внутрішніх процесів діяльності, фінансів, інновацій розвитку та підготовки товарів». Система BSC пов'язує не фінансові показники стратегічного та операційного рівня діяльності з фінансовими показниками, та, що найбільш важливо, з бізнес-процесами, що забезпечують логістичний сервіс споживачам. BSC-модель є інструментом системи управління. Ця модель орієнтує менеджмент «на адекватний стратегічний розвиток, який на відміну від традиційного управління зосереджений переважно на фінансових показниках». Система збалансованих показників дає можливість розширити інформаційні можливості управління, шляхом застосування нефінансових показників пыд час оцінювання результатів діяльності підприємства [10, с. 94].

Для визначення показників оцінки ефективності логістичної діяльності доцільно використовувати фінансові показники логістичної діяльності, зокрема логістичні витрати, а також техніко-експлуатаційні, часові та інші показники. Будь-яка оцінка ефективності має проводитись порівняно з визначеними цільовими показниками, які закріплюються на стратегічному рівні в загальногосподарській і логістичній стратегії, а також мають обґрунтоване значення.

Одним із найбільш перспективних і практично важливих напрямів розвитку методології дослідження ефективності логістичної діяльності підприємств є вмыщення до системи оцінок не тільки показників виконання логістичних функцій, а й показників ефективності логістичних процесів. Для формування показника ефективності логістичних бізнес-процесів можна скористатися моделлю, запропонованою М. Кристофером – діаграмою збалансованих переваг логістичної діяльності [3, с. 144].

Для того, щоб скористатись ідеєю діаграми збалансованих переваг для оцінки ефективності логістичних бізнес-процесів, необхідно для кожного з ключових показників ефективності ввести певний коефіцієнт. Цей коефіцієнт повинен відповідати таким вимогам:

– вираховуватись із доступних на відповідному рівні управління даних, що можуть бути виміряні за певний період;

– відображати рівень показника, що вимірюється щодо заданого стандарту;

– усі коефіцієнти ефективності повинні мати однакові одиниці виміру або бути безрозмірними, це дозволить отримати шляхом множення загальний показник ефективності.

Необхідно уточнити сутність кожного ключового фактору ефективності з діаграми збалансованих переваг для застосування їх в оцінці логістичних бізнес-процесів.

Першим ключовим фактором ефективності є якість обслуговування, що забезпечує досконале виконання замовлення. З позицій процесного управління, для забезпечення досконалого виконання замовлення необхідним і достатнім є виконання всіх операцій, що входять у процес із рівнем помилок не нижче визначеного. Якщо всі операції, з яких складається бізнес-процес, будуть виконані з мінімальним рівнем помилок, то і якість виконаного замовлення буде відповідати стандарту. Цей підхід відповідає положенням чинного стандарту ДСТУ ISO 9001-2001, яким регулюються системи управління якістю [6, с. 197].

Для визначення рівня якості обслуговування за цією методикою пропонують використовувати вимірювання фактичного рівня якості виконання логістичних операцій, а для прогнозного рівня якості обслуговування – ймовірність досягнення заданого рівня точності виконання логістичних операцій.

Другим ключовим фактором ефективності збалансованих переваг є час, що визначає тривалість логістичного ланцюга аграрного підприємства. Для оцінки ефективності логістичного бізнес-процесу за часом пропонують використати величину фонду робочого часу на виконання операцій. Ця величина є сумою всіх операцій, що виконують у бізнес-процесі всіма виконавцями та вимірюється в людино-годинах.

Третім ключовим фактором ефективності є логістичні витрати. Для оцінки ефективності логістичного бізнес-процесу пропонують зіставити фактичний та бюджетний рівень логіс-

тичних витрат. Щоб урахувати взаємний вплив трьох ключових факторів ефективності, слід представити загальну ефективність логістичного бізнес-процесу як добуток значень показників ефективності за кожним із цих факторів. Отже, ефективність логістичних бізнес-процесів можна визначити так [5]:

$$E_{лп} = K_т \times K_ч \times K_в, \quad (1),$$

де $E_{лп}$ – ефективність окремого логістичного бізнес-процесу;

$K_т$ – коефіцієнт точності виконання операцій, що характеризує рівень помилок щодо загальної кількості виконаних за визначений період операцій процесу;

$K_ч$ – коефіцієнт часової тривалості логістичного бізнес-процесу, що ілюструє фактичну тривалість логістичного бізнес-процесу відносно розрахункової тривалості;

$K_в$ – коефіцієнт виконання бюджету логістичних витрат бізнес-процесу, який характеризує відношення рівня фактичних логістичних витрат до рівня витрат, закладених у бюджеті такого бізнес-процесу.

Значення коефіцієнтів $K_т$, $K_ч$ та $K_в$ можуть бути як нижчими, дорівнювати, так і вищими за одиницю. Якщо значення коефіцієнтів $K_т$, $K_в$ та $K_ч$ дорівнюють одиниці. Це означає, що фактичні, якісні та часові параметри процесу відповідають стандарту. Значення коефіцієнтів $K_т$, $K_в$ та $K_ч$ більші за одиницю свідчать про виконання логістичних операцій бізнес-процесу з меншим, ніж допустимий рівнем помилок, меншою сумарною тривалістю операцій та нижчими витратами. У разі коли значення коефіцієнтів нижчі за 1, існує перевищення фактичного рівня помилок, часу та витрат над нормативними (стандартними) значеннями бізнес-процесу.

Універсальність такої управлінської системи, яку фахівці ще визначають як «логістичну парадигму управління» [4, с. 108] визначає і необхідність визначення найбільш універсальних критеріїв ефективності, які здані найбільш повно її охарактеризувати, враховуючи і той факт, що ця система має не тільки універсальний, але й усебічний управлінський характер. Усебічність логістичного управління пов'язана із вирішенням таких проблем, як контроль за матеріальним потоком і передача даних про нього в єдиний центр; визначення стратегії й технології фізичного переміщення продукції; розробка способів управління рухом продукції; встановлення норм стандартизації; визначення обсягу виробництва, транспортування й складування; розбіжностей між поставленими цілями й можливостями закупівлі та виробництва тощо.

Від того, наскільки якісно буде організована взаємодія цих елементів, і залежить ефективність управління логістичною системою, яку можна визначити як показник, який характеризує економічний результат, досягнутий завдки використанню саме логістичного підходу до управління агропромисловим виробництвом.

Водночас, на нашу думку, саме універсальний та всебічний характер логістичної парадигми управління призводить до того, що на

Таблиця 1

Основні підходи до визначення ефективності логістичної системи

Підхід до визначення ефективності	Переваги	Недоліки
Критерії оцінки: витрати, задоволення споживачів (якість), час, активи	Простий у розрахунку дозволяє системно підходити до аналізу проблем та здійснювати зіставлення отриманих результатів	Показники повинні застосовуватися лише порівняно з певними стандартами
Критерії оцінки: корисного економічного ефекту, якість при заданому рівні логістичних витрат, ефективність функціонування матеріального протоку логістичного ланцюзі.	Точність у розрахунках, можливість порівняти отримані результати з нормативними	Показники відбивають минулі результати, а не поточні; повільно реагують на зміни, залежать від бухгалтерських прийомів
Збалансована система показників	Визначаються переваги і недоліки системи, можливості використання і зменшення загроз, орієнтовані на стратегічні цілі підприємства, взаємозалежні та визначені за згрупованими ознаками	Є не досить дієві в короткостроковій перспективі, використовуються лише фінансові показники
Діаграма збалансованих переваг	Оцінка з позиції процесного підходу до управління логістичною діяльністю, використання для розрахунку доступних для підприємства даних	Потребує подальшого дослідження питання оцінки логістичних витрат у розрізі бізнес-процесу

цей момент не існує обґрунтованої та визнаної фахівцями методики оцінки ефективності логістичної системи. Аналізуючи безпосередньо сучасні підходи до визначення ефективності логістичної системи, цей висновок знаходить своє підтвердження (таблиця 1).

Найбільшого розповсюдження отримали такі критерії оцінки, як витрати на створення та утримання логістичної системи, задоволення споживачів якістю логістичного обслуговування, час логістичних операцій, вартість активів, створених за допомогою логістичних підходів до управління.

Зокрема, в роботі Ю. Пономарьова пропагується оцінювати ефективність управління на основі визначення швидкості проходження матеріальних запасів крізь логістичну систему. Безумовно, що такий підхід можуть застосовувати, але він характеризує окрему ланку логістичного управління – управління матеріальним потоком [7, с. 285].

М. Кислий та ін. пропонують оцінювати ефективність на основі показників оборотності і рентабельності фінансових ресурсів, які витрачені саме на логістику. Ці показники також характеризують ефективність управління логістичною системою, тобто як систему матеріальних потоків і пов'язаних із ними фінансових ресурсів [2, с. 193].

У роботі Л. Фролової запропоновано оцінювати ефективність управління логістичною системою на основі методу експертного опитування, що вже саме по собі має обмеження, пов'язані із суб'єктивним характером цієї оцінки [10].

Отже, показники визначення ефективності управління, наведені в цих роботах, не дозволяють одержати об'єктивну загальну оцінку ефективності логістичної системи, розглядати її ефективність як наслідок дії саме універсальної, всебічної економічної системи. Зі свого боку пропонуємо під час оцінювання ефективності логістичної систем застосовувати групу показників, що характеризують якість логістичного управління в різних сферах економічної діяльності аграрного підприємства [9].

Під час розробки запропонованої нижче системи показників виходимо з того, що ефективність логістичної системи – це насамперед співвідношення між заданим (цільовим) показником результату функціонування логістичної системи і фактично реалізованим. Усі показники для оцінки ефективності розраховують як відношення оптимального результату (100%) до витрат і отриманий показник характеризує ефективність управління логістичною системою щодо визначеного оптимуму.

Усі витратні показники, які характеризують витрати, доцільно класифікувати за напрямами логістичного управління, тобто йдеться про управління матеріальним, фінансовим та інформаційним потоками.

До першої групи належать показники, які безпосередньо пов'язані із процесом сільськогосподарського виробництва, проходженням матеріального потоку через виробничу систему [1, с. 33–37]:

1. Показник виконання виробничого плану. Для виміру ефективності виробничого планування розраховують коефіцієнт виконання виробничого плану (Квп, %). Період часу, прийнятий для оцінки – день, тиждень, місяць – розраховують як у натуральному, так і у вартісному вимірах за формулою:

$$Квп = \frac{100\%}{П_{пп} \div (Q_{фв} \div Q_{зв})}, \quad (2)$$

де $П_{пп}$ – плановий показник виконання виробничого плану (тис. грн):

$Q_{фв}$ – фактично виконаний обсяг виробництва, в ц або тис. грн;

$Q_{зв}$ – запланований обсяг виробництва, в ц або тис. грн.

2. Показник виконаних замовлень. Цей показник (*Квз*, %) характеризує рівень обслуговування споживачів. Його розраховують як відношення виконаних замовлень до всіх замовлень, визначають вираженням:

$$Квз = \frac{100\%}{П_{пз} \div (N_{вз} \div N_{рз})}, \quad (3)$$

де $П_{пз}$ – плановий показник виконання замовлень;

$N_{вз}$ – загальне число виконаних замовлень за проміжок часу *t*;

$N_{рз}$ – загальне число розміщених замовлень за проміжок часу *t*.

До другої групи показників пропонуємо віднести показники, які характеризують фінансової потоки, що супроводжують логістичну діяльність:

1. Показник оборотності капіталу. На фінансові показники діяльності аграрного підприємства має значний вплив скорочення часу обороту оборотного капіталу.

Логістика (або логістичний спосіб управління) може впливати на оборотний капітал аграрного підприємства в декількох напрямах: зменшення загального рівня запасів; зниження дебіторської заборгованості шляхом поліпшення оброблення замовлень замовників і досягнення повноти інформації для скорочення розбіжностей зі споживачами, підвищення задоволення споживачів і прискорення оплати покупцями рахунків; оптимізація циклічності, що впливає як на прискорення складського обороту, так і на прискорення обороту наявних коштів.

Показник тривалості одного обороту (*Обк*, %) дозволяє оцінити ефективність управління запасами готової сільськогосподарської продукції, а також сировини, матеріалів, незавершеного виробництва за формулою:

$$Обк = \frac{100\%}{П_{по} \div (B_{з} \div B_{рп})}, \quad (4)$$

де $П_{по}$ – плановий показник оборотності;

$В_з$ – поточна вартість запасу, тис. грн;

$В_{рп}$ – вартість реалізованої продукції, тис. грн.

2. Показник витрат на утримання запасів. Сукупність витрат на утримання запасів ($В_{зап}$, %) містить такі складові:

$$Взап = \frac{100\%}{П_{пвз} \times (В_с + В_{нп} + В_{зсп} + В_{ау} + Вр)}, \quad (5)$$

де $П_{пвз}$ – плановий показник витрат на управління запасами;

$В_с$ – витрати на організацію складських робіт (операції з переміщення запасів), тис. грн;

$В_{нв}$ – розрахунковий неодержаний відсоток на капітал, заморожений у формі складських запасів, тис. грн;

$В_{зсп}$ – зарплата складського персоналу, тис. грн;

$В_{ау}$ – адміністративно-управлінські витрати, тис. грн;

$В_р$ – витрати, пов'язані з ризиком втрат внаслідок псування, тис. грн.

3. Показник транспортно-експедиційних витрат. Ці витрати ($В_{ме}$) містять усі транспортні витрати з доставки продукції споживачам і такі складові:

$$Вте = \frac{100\%}{П_{птв} \div (В_т + В_е + В_с)}, \quad (6)$$

де $П_{птв}$ – плановий показник транспортних витрат, тис. грн;

$В_т$ – транспортні витрати, тис. грн;

$В_е$ – витрати експедирування, тис. грн;

$В_с$ – витрати страхування, тис. грн.

4. Показник витрат на закупівлю. Цей показник ($В_{зак}$) містить усі витрати на закупівлю сировини, вибір постачальника й обговорення контрактів, підготовку, розміщення і відстеження замовлень на закупівлю, витрати на доставку, операційні витрати тощо:

$$Взак = \frac{100\%}{П_{пвзз} \times \left(\sum \mathrm{QM_j} \times C_j\right)}, \quad (7)$$

де $П_{пвзз}$ – плановий показник витрат на закупівлю, тис. грн;

QMj – обсяг закуповуваних j-го найменування матеріалів, т;

Cj – вартість 1 тонни j-го найменування закуповуваних матеріалів, тис. грн.

До третьої групи показників належать показники, що характеризують якість управління інформаційними потоками.

1. Показник інформатизації логістичного процесу. Цей показник ($І_{лп}$) характеризує інтенсивність впровадження нових інформаційних технологій у процес управління логістикою:

$$Влп = \frac{100\%}{П_{пі} \div (В_{зп} + В_{км})}, \quad (8)$$

де $П_{пі}$ – плановий показник витрат на інформатизацію логістичного процесу;

$В_{зп}$ – витрати на програмне забезпечення, тис. грн;

$В_{км}$ – витрати на створення інформаційно-комп'ютерної мережі, тис. грн.

Загальний показник ефективності управління логістичною системою ($З_{еулс}$) може бути визначений у такий спосіб:

$$Зеулс = \frac{100\%}{П_{пл} \div К_{вп}\% \div К_{вз}\% \div О_{бк}\% \div В_{зап}\% \div В_{те}\% \div В_{мат}\% \div І_{лп}\%}, \quad (9)$$

де $П_{пл}$ – плановий показник економії ресурсів завдяки використанню логістичних підходів управління, тис. грн.

З цього виразу стає зрозумілим, що найвища логістична ефективність буде досягнута за умов досягнення 100% ефективності, коли показник $З_{еулс}$ буде дорівнювати «1», і чим ближче отримане значення буде до цього показника, тим вищою буде ефективність управління логістичною системою. Відхилення від «1» може бути із знаком «+», що свідчить про недостатній рівень фінансового забезпечення логістичного управління, тобто про можливість досягнення більшого ефекту від додаткових вкладень у логістику. Якщо відхилення має знак «–», можна

Таблиця 2

Ефективність функціонування логістичної системи аграрного підприємства

Показники	Факт 2016 р.	План 2017 р.	Відхилення плану від факту, +, -
Показники, що характеризують матеріальний потік і виробничу діяльність			
Показник виконання виробничого плану	0,77	0,94	0,17
Показник виконаних замовлень	0,98	1,00	0,02
Показники, що характеризують фінансовий потік			
Показник оборотності капіталу	1,84	1,95	0,11
Показник витрат на утримання запасів	1,34	1,28	-0,06
Показник транспортно-експедиційних витрат	1,17	1,10	-0,07
Показник витрат на закупівлю	1,21	1,18	-0,03
Показники, що характеризують інформаційний потік			
Показник інформатизації логістичного процесу	0,91	1,31	0,4
Загальний показник ефективності управління логістичною системою	0,83	1,06	0,22

стверджувати, що логістичне управління не забезпечене необхідним обсягом фінансових ресурсів, що потребує додаткових вкладень у логістичну систему.

Оцінка ефективності функціонування логістичної системи проведена на прикладі приватного підприємства «Надь» Лебединського району Сумської області в перспективі (таблиця 2).

Проведена оцінка ефективності функціонування логістичної системи аграрного підприємства вказує на наявність низки перспективних напрямів діяльності сільськогосподарського підприємства, у якому застосування логістичного підходу за умови його адаптації до особливостей аграрної галузі – не лише можливий, а й перспективний. При цьому загальний показник ефективності управління логістичною системою підприємства на перспективу збільшиться до рівня 1,06. Тому використана методика оцінки ефективності логістичної системи дозволяє оптимізувати процеси управління матеріальними потоками в межах сільськогосподарського підприємства, що передбачають його взаємодію з партнерами та інтегрованими логістичними ланцюгами просування аграрної продукції у сферу споживання.

Висновки. Отже, в авторській концепції пропонуємо визначати ефективність логістичної системи в традиційний спосіб – як відношення отриманого ефекту до рівня витрат на досягнення цього ефекту. Цей підхід дає змогу насамперед визначати ефективність управління логістичною системою на основі цільового підходу, тобто ця система дозволяє визначати, чи були досягнуті цілі, які ставилися перед логістичними підрозділами. Така система показників і методика розрахунку ефективності дозволяє, крім того, вивчати показник ефективності в динаміці, порівнювати між собою показники ефективності управління логістичною системою в сільськогосподарському підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуторов О. Формування ефективного механізму функціонування логістичних систем сільськогосподарських підприємств / О. Гуторов, Н. Прозорова // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 33–37.

2. Кислий В. Логістика : теорія та практика : навч. посібник / В. Кислий, О. Біловодська, О. Олефіренко, О. Смоляник. – К. : ЦУЛ, 2010. – 360 с.

3. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; под. общ. ред. В. Лукинского. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.

4. Логістика для економістів. Підручник / Є. Крикавський. – Друге видання, виправлене і доповнене. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 476 с.

5. Логістичний підхід як загальнонаукова методологія досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://allscience.info/load/dopovidi/logistika/logistichnij_pidkhid_jak_zagalnonaukova_metodologija_doslidzhen/8-1-0-549.

6. Новий курс : реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за ред. В. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

7. Пономарьова Ю. Логістика : навч. посібник / Ю. Пономарьова. – [вид. 2-ге]. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 328 с.

8. Просветов Г. Метематические методы в логистике: задачи и решения : учеб.-прак. пособ. – [2-е изд., доп.] Г. Просветов. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2009. – 304 с.

9. Системний підхід до управління матеріальними потоками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uadocs.exdat.com/docs/index-69066.html?page=2.

10. Фролова Л. Логістичне управління підприємством : теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 161 с.

УДК 658:004.056

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРОТИДІЇ ЗАГРОЗАМ ВТРАТИ ІНФОРМАЦІЇ

FORMATION OF A SYSTEM TO COUNTERACT THREATS TO INFORMATION LOSS

Мозгова Г.В.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Сквіра І.О.
студентка,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Стаття присвячена теоретико-методичному обґрунтуванню системи протидії загрозам втрати інформації. Визначено основні види загроз інформаційній безпеці на підприємстві. Виділено категорії інформації, яка не підлягає розголошенню. Обґрунтовані основні напрями захисту інформації. Встановлено, що використання сучасних інформаційних систем є одним з інструментів інформаційної безпеки підприємства, оскільки вони дозволяють зберегти від втрачання важливий інформаційний ресурс – корпоративні знання.

Ключові слова: *інформаційна безпека, загрози втрати інформації, комерційна таємниця, захист інформації, збереження інформаційних ресурсів.*

Статья посвящена теоретико-методическому обоснованию системы противодействия угрозам потери информации. Определены основные виды угроз информационной безопасности на предприятии. Выделены категории информации, не подлежащей разглашению. Обоснованы основные направления защиты информации. Установлено, что использование современных информационных систем является одним из инструментов информационной безопасности предприятия, поскольку они позволяют сохранить от потери важный информационный ресурс – корпоративные знания.

Ключевые слова: *информационная безопасность, угрозы потери информации, коммерческая тайна, защита информации, сохранность информационных ресурсов.*

The article is devoted to the theoretical and methodological justification of the system for countering threats to information loss. Identified the main types of threats to information security in the enterprise. Identified the categories of information that can not be divulged. Substantiated the main directions of information protection. It is established that the use of modern information systems is one of the tools of information security of the enterprise, since they allow saving from loss an important information resource – corporate knowledge.

Keywords: *information security, threats of loss of information, trade secrets, information protection, safety of information resources.*

Постановка проблеми. Інформація є активним елементом відтворювальних відносин і капіталом підприємства, здатним приносити дохід і забезпечувати ефективний результат на макро- і мікрорівнях. Як капітал підприємства, що приносить йому доход, інформаційно-ресурсний потенціал вміщений у загальну систему економічного аналізу й управління, а значить повинен мати систематичну фінансово-управлінську підтримку для оновлення, поповнення, оцінки корисності [1, с. 17]. Крім того, постає проблема захисту конфіденційної інформації, попередження її витоку, захисту програмних продуктів із метою забезпечення стабільного функціонування та динамічного розвитку підприємства. Це призводить до необхідності формування та підтримки системи протидії загрозам втрати інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню безпеки інформації присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них В. Бузмаков, В. Домарева, Т. Замкова, М. Зубок, Б. Кормич, А. Корченко, В. Лужецький, А. Литвинюк, Л. Маккарті, А. Печенюк, О. Степанова, А. Шумський, В. Фурашев, В. Цимбалюк та інші. Проте разом із швидким розвитком інформаційних технологій отримання, обробки, збереження, передачі інформації, з'являються і

нові загрози втрати інформаційного капіталу, що потребують подальшого дослідження та визначення інструментів захисту інформації.

Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування системи протидії загрозам втрати інформації: визначення основних видів загроз інформаційної безпеки на підприємстві, встановлення інформації, яка не підлягає розголошенню і на цій основі формулювання основних напрямів захисту інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному українському турбулентному ринковому середовищі, в умовах нестачі матеріальних ресурсів, головними факторами розвитку підприємств стають люди зі своїми знаннями та здібностями приймати рішення, технології, що дають можливість ефективно керувати діяльністю підприємств та процеси, які є набором взаємопов'язаних дій, що перетворюються на результат. Усі ці фактори реалізують свій ресурсний потенціал через інформацію.

Інформація як ресурс не замикається безпосереднім процесом виробництва. Переплетення і з'єднання потоків інформації не просто супроводжують, а спрямовують і координують рух ресурсів і продуктів, тобто є направляючим чинником у процесі управління [1, с. 8]. Тому від унікальності інформаційного ресурсу залежить рівень конкурентоспроможності підприємства. Це призводить до необхідності формування системи протидії загрозам втрати інформації.

У результаті дослідження інформації як ресурсу і капіталу підприємства, загроз її втрати та сучасних технологій формування та збереження, було запропоновано дві складові системи протидії загрозам втрати інформації:

1. Підсистема безпеки інформації – є відповіддю на зростання бажання конкурентів отримати цінний інформаційний ресурс, тобто є системою захисту інформації від зловмисників.

2. Підсистема збереження інформації – визначається наявністю в компанії неформалізованого, але дуже цінного інформаційного ресурсу у вигляді знання та досвіду працівників компанії, які можна втратити в разі звільнення фахівця, а також корпоративної інформації, яка отримується в процесі життєдіяльності компанії та може бути втрачена за умов відсутності систематичного підходу до її оновлення та збереження. Тобто є системою формування корпоративного знання.

У межах нашого дослідження ці дві підсистеми будуть проаналізовані окремо.

Безпека інформації – це стан збереження і захищеності інформаційних ресурсів, і процес при якому забезпечуються їх конфіденційність, доступність і цілісність. Безпека інформації на підприємстві – це сукупність заходів, що забезпечує безпеку даних клієнтів і співробітників, важливих електронних документів і комерційних таємниць [2]. Поширені види загроз інформаційної безпеки на підприємстві представлені в таблиці 1.

Аналіз інформації, представлений у таблиці 1, показує, що зовнішні загрози, як правило, визначені діями зловмисника, який шукає уразливості в інформаційній структурі, що можуть дати йому доступ до сховищ даних підприємства, ключових вузлів внутрішньої мережі, локальних комп'ютерів співробітників. При цьому зловмисник може користуватися таким інструментом, як шкідливе програмне забезпечення (віруси, трояни, комп'ютерні хробаки). Це призводить до необхідності використання підприємствами спеціально розроблених програми для захисту інформації. Тобто повинна

Таблиця 1

Види загроз інформаційній безпеці на підприємстві

Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
Використання вірусів для розвалу програмних операцій	Крадіжка і продаж конфіденційної інформації
Фізичне виведення з ладу комп'ютера або ліквідація встановленого програмного забезпечення	Кримінальні дії з використанням інфраструктури роботодавця
Заборона або блокування роботи користувачів системи програмними засобами	Поширення інформації обмеженого доступу
Виявлення, перехоплення і крадіжка секретних кодів і паролів	Без офіційного дозволу комунікації з пресою та конкурентами
Використання чутливості компонентів для злому програмного захисту з метою отримання несанкціонованих прав читання, копіювання, зміни та знищення інформаційних ресурсів, а також порушення прав їх доступності	Змови з метою отримання додаткової грошової винагороди
	Крадіжка інформаційних або матеріальних активів роботодавця
	Нелояльна поведінка співробітників
Прослуховування каналів передачі даних	Зловживання доступом співробітниками
Розвідувальна діяльність конкурентів	
Неправильна політика фірми в галузі безпеки	

Джерело: складено за [2–5]

бути впроваджена система безпеки інформації, яка буде спрямована на усунення зовнішніх загроз.

До внутрішніх загроз належать будь-які дії з інформацією, які можуть бути ініційовані співробітниками підприємства або іншими особами, що мають законний доступ до інформаційної системи. Самі співробітники також можуть передавати інформацію головним конкурентам. Тому на підприємстві на всіх рівнях важливо правильно організувати і впровадити систему менеджменту безпеки інформації.

Аналіз сучасного менеджменту безпеки інформації на українських підприємствах показав, що ще багато керівників не вважають за необхідне турбуватися про можливий витік інформації. Однією з причин є існування думки, що важливої інформації на підприємстві немає. Але це є помилкою, оскільки навіть процес переговорів із клієнтами повинен супроводжуватися заходами з захисту інформації. Другою поширеною помилкою є підхід крайньої інформаційної закритості підприємства. Це теж може призводити до негативних наслідків, адже брак достатньої відкритої інформації про підприємство може призвести до падіння довіри з боку клієнтів.

Такі помилки в менеджменту безпеки інформації спричинені, зокрема тим, що не має чіткої уяви з боку керівництва підприємств, що таке конфіденційна інформація, яка інформація справді повинна не підлягати розголошенню.

Конфіденційна інформація – це інформація, доступ до якої здійснюється строго обмеженим і відомим колом осіб з умовою, що інформація не буде передана третім особам без згоди власника інформації. У цій статті в категорію конфіденційної інформації містить інформацію, що підпадає під визначення комерційної таємниці.

Комерційна таємниця – режим конфіденційності інформації, що дозволяє її власникові при наявних обставинах збільшити доходи, уникнути невиправданих витрат, зберегти положення на ринку товарів і послуг або отримати іншу комерційну вигоду [4]. Під комерційною таємницею підприємства розуміють відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства, розголошення або витік яких може завдати шкоди його інтересам. Інформація, яка не підлягає розголошенню на підприємстві, систематизована в таблиці 2.

Підприємство може забезпечити юридичний захист своєї інформації, що становлять комерційну цінність тільки в разі встановлення на підприємстві режиму комерційної таємниці та проведення всіх необхідних заходів щодо забезпечення захисту інформації. Якщо такий режим не введений, то це означає, що компанія не зробила необхідних дій для захисту власних секретів і не може претендувати на юридичний захист власних інтересів із боку держави.

Також останнім часом згадки про витік інформації з самих різних комерційних та некомер-

Таблиця 2

Інформація, яка не підлягає розголошенню на підприємстві

Види інформації	Характеристика
Загальна інформація	Документи про комерційні переговори.
	Зведені звіти по фінансовій діяльності підприємства.
	Методи ціноутворення.
	Відомості про організацію праці та про добір працівників.
	Інформація про умови зберігання документів.
	Документи, пов'язані з маркетинговими дослідженнями.
	Бізнес-плани розвитку організації.
	Відомості про контракти підприємства: кредитні договори з банками; договори купівлі і продажу.
	Інформація про постачальників і клієнтів.
	Аналітичні дані про ринок.
	Інформація про перспективне географічне положення просування продукції підприємства.
	Заходи, які використовують конкуренти щодо своїх супротивників.
	Інформація про місце зберігання вантажів, часу і маршрутах їх перевезення.
Інформація особистого характеру	Розклад і адреси зустрічей – ділових і особистих.
	Інформація про людські слабкості.
	Дані про друзів, подруг, місцях проведення дозвілля, способи і маршрутах пересування.
	Інформація про цінності.
	Проблеми в родині.

Джерело: складено за [4; 5]

ційних організацій у новинах стають фактично щоденними. У зв'язку із зростанням таких випадків зростає інтерес до систем, які могли б запобігти подібного роду інцидентам.

Загрозам інформаційної безпеки, які визначені в статті, можна протистояти за допомогою спеціальних заходів. Основні напрями захисту безпеки інформації на підприємстві представлено в таблиці 3.

Підсистема збереження інформації повинна формуватися виходячи з визначення інформаційних ресурсів підприємства.

Таблиця 3

Основні напрями захисту безпеки інформації на підприємстві

Напрям	Опис загрози	Інструменти подолання загроз
Контроль і захист робочих місць	У будь-якій організації співробітники використовують для роботи безліч пристроїв – стаціонарні комп'ютери, ноутбуки.	Захист усіх робочих пристроїв. Контроль робочих місць. Контроль або заборона використання зйомних пристроїв. Безпека доступу до Інтернету. Шифрування інформації, яка зберігається на пристроях. Контроль програм, які використовують.
Захист від цільових атак	Цілеспрямована атака завжди призначена для заподіяння шкоди конкретній організації. Викрадення або маніпуляції з даними, порушення бізнес-процесів.	Перешкоджання – посилення системи безпеки, підвищення інформованості співробітників про чинні загрози. Виявлення вразливостей у системі безпеки і спроб проникнення в мережу. Негайна реакція на атаку і зменшення пов'язаної з нею шкоди. Прогнозування – оцінка ризиків для безпеки в поточній діяльності.
Захист центрів обробки даних	В організації може використовуватися приватний або комерційний центр обробки даних. Постає завдання щодо забезпечення безпеки і цілісності інформації, що зберігається в ньому.	Захист для найбільш поширених програм, які одночасно виконують кілька операційних систем на одному і тому ж комп'ютері. Захист різних систем зберігання корпоративного рівня без зниження швидкості доступу.
Захист віртуальних засобів	Технології віртуалізації підвищують ефективність і продуктивність. Віртуалізація охоплює все більше ділянок бази, тому віртуальне середовище стає складніше.	Встановлення захисного програмного забезпечення на віртуальному пристрої – це забезпечить захист всіх віртуальних машин, що працюють на ньому.
Захист мобільного та онлайн-банкінгу	Клієнти все більше здійснюють банківські операції, використо-вуючи комп'ютер або телефон. Вони деколи поводяться легковажно щодо безпеки їх комп'ютерів і мобільних пристроїв.	Встановлення програми, яка блокує доступ до онлайн-систем клієнтів банку, у яких заражений пристрій.
Безпека мобільних пристроїв	Кіберзлочинці все частіше атакують мобільні пристрої, які легко втратити. Зловмисники можуть дістати несанкціонований доступ до корпоративних систем і даним.	Захист мобільних пристроїв – технології мобільної безпеки забезпечують багаторівневий захист від новітніх загроз. Управління мобільними пристроями – управління функціями мобільного пристрою, дозволяє віддалено управляти пристроєм у разі його зникнення.
Експертиза в галузі кібербезпеки	Постійно з'являються нові складні загрози, прийоми для обходу існуючих технологій захисту. Фахівці з інформаційної безпеки повинні знати передові методи захисту, які лежать в основі ефективної корпоративної стратегії протидії кіберзагрозам.	Тренінги й онлайн-навчання, яке містить: тестування на проникнення, аналіз захищеності додатків дозволяє виявити уразливості в них будь-якого типу, розслідування інцидентів та аналіз шкідливого програмного забезпечення дозволяють відтворити детальну картину інциденту інформаційної безпеки.
Упровадження технічних засобів захисту інформації	Можливість витоку інформації з основних каналів.	Електромагнітні засоби – установка спеціального обладнання для запобігання знімання індуктивних наводок. Віброакустичні засоби – захист приміщень від прослуховування всіма засобами віброакустичного знімання інформації.

Джерело: складено за [3; 5; 6]

Інформаційні ресурси можна охарактеризувати, як весь наявний обсяг інформації в інформаційній системі [7]. Вони складаються з внутрішньої та зовнішньої інформації. До внутрішньої належить інформація про: співробітників підприємства, асортимент продукції, витрати, технологічні процеси, техніку продажу, методи розподілу продукції. До зовнішньої належить інформація про: ситуацію на внутрішньому і міжнародному ринку, наявних і потенційних конкурентів, тенденції розвитку в діловому середовищі країни, покупців, попит, потреби клієнтів, зміни в законодавстві.

Основними завдання формування і розвитку інформаційних ресурсів є:

– підвищення якості одержуваної інформації з мікро- та макросередовища;

– підвищення швидкості обробки і надання інформації, необхідної для прийняття рішень на всіх рівнях управління;

– підвищення якості бази корпоративного знання.

Знання – це форма існування результатів пізнавальної діяльності людини [8]. Структура знання містить у собі: теоретичні знання, емпіричні та корпоративні. Корпоративні знання характеризуються системою накопичення і передачі технологічної, виробничої, організаційної, функціональної, ділової та іншої інформації серед співробітників із метою розвитку і вдосконалення підприємства. Корпоративні знання формуються з:

– знань бізнес-процесів підприємства: фінансова, юридична документація, навички і досвід персоналу;

– знань корпоративної культури: корпоративні стандарти взаємодії персоналу з клієнтами підприємства в різних ситуаціях;

– навичок застосування інформаційних технологій для автоматизації діяльності підприємства;

– особистих знань співробітників.

Зростаючі об'єми інформації, яка супроводжує процеси розробки, прийняття та реалізації рішень, призводять до необхідності формування підсистеми збереження інформації за допомогою сучасних автоматизованих інформаційних систем. На кожному підприємстві використовують інформаційні системи, які відрізняються за ступенем автоматизації, можливістю задовольнити інформаційні потреби управління підприємством.

Таблиця 4

Приклади програмних продуктів, які дозволять автоматизувати підсистему збереження інформації

Програмний продукт	Характеристика
OneDrive для бізнесу	За допомогою цього продукту кожен відділ може створювати свої окремі захищені сховища в хмарному сервісі OneDrive, де зберігаються всі документи, презентації, фото і відео файли, і всі, кому це потрібно, мають доступ до сховища з будь-якого місця і пристрою. Є можливість не переписувати інформацію з ноутбука на флешку, з флешки на ноутбук, а просто викладати все на OneDrive, переглядати і редагувати ці файли вдома, на зустрічі з клієнтом або у відрядженні.
SharePoint	Використовується для зберігання процесів і знань. На її базі може функціонувати «бібліотека підприємства», а також система дистанційного навчання персоналу. SharePoint має зручний інтерфейс і юзабіліті, надає широкі можливості для роботи і зберігання всієї необхідної документації. У бібліотеці зберігається вся документація (положення, процедури). Система дозволяє зберігання кожної редакції документа, роботу відразу декількох користувачів над редагування змісту.
Cobra++	Об'єднує можливості документообігу та переваги технології workflow для інформаційної підтримки корпоративних систем управління підприємством. Ключовим елементами системи є інформаційна підсистема, що дозволяє швидко і якісно створювати інформаційні ресурси. Має такі підсистеми: моделювання та управління бізнес-процесами; формування потоку завдань на кожному робочому місці підприємства; обміну даними з іншими системами; аналізу накопичених даних, забезпечення спільної роботи співробітників підприємства за встановленим регламентом.
Microsoft Dynamics CRM	Характеризується поєднанням додатків, необхідних для ефективного ведення бізнесу з ядром у вигляді CRM-системи. Дозволяє управляти сервісом, продажами, соціальними мережами та маркетингом. Управління сервісом представляє механізм автоматизованого обслуговування клієнтів, який містить у собі управління черговістю обробки запитів, планування необхідних ресурсів, а також формування ресурсу у вигляді бази знань. Microsoft Dynamics CRM забезпечує менеджерів із продажу швидким доступом до потрібних даних у режимах онлайн і оффлайн, тому вони можуть працювати ефективніше.

Джерело: розроблено за [8–12]

У таблиці 4 приведено приклади програмних продуктів, які дозволять автоматизувати підсистему збереження інформації та надана їх коротка характеристика.

Застосування будь-якого програмного продукту надає такі можливості у збереженні та відновленні інформації:

– єдина точка входу – співробітник завжди знає, де знайти необхідну інформацію, зручний інтерфейс, мінімум витрат часу;

– підвищення знань співробітників із продуктів, процесів, документообігу;

– підвищення ефективності процесів продажів у режимі онлайн;

– підвищення рівня залученості і задоволення співробітників;

– внутрішня соціальна мережа, яка допомагає співробітникам спілкуватися, ділитися інформацією та ідеями.

Висновки. Отже, інформаційна безпека підприємства є складною проблемою, яка вимагає сучасних рішень. Можна стверджувати, що для успішного функціонування підприємства питання формування системи протидії загрозам втрати інформації повинно вирішуватися вже на стадії створення компанії.

Оптимальною формою побудови системи протидії загрозам втрати інформації може стати система, яка має дві складові: підсистему безпеки інформації та підсистему збереження інформації, що передбачає визначення основних видів загроз інформаційній безпеці на підприємстві, встановлення категорії інформації, яка не підлягає розголошенню, впровадження організаційних та технічних інструментів подолання загроз, використання сучасних інформаційних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мозгова Г. Регулювання інформаційного середовища маркетингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Г. Мозгова. – Харків, 2006. – 19 с.

2. Батюк А. Інформаційні системи в менеджменті : підручник / А. Батюк, З. Двуліт, К. Обельовська, І. Огороднік, Л. Фабрі. – Львів : Інтелект-Захід, 2004. – С. 343–384.

3. Біленчук П. Комп'ютерна злочинність : навчальний посібник / П. Біленчук, Б. Романюк, В. Цимбалюк. – Київ : Атіка, 2002. – 240 с.

4. Зубок М. Безпека банківської діяльності : навчальний посібник / М. Зубок. – К. : КНЕУ, 2002. – 190 с.

5. Кормич Б. Інформаційна безпека : організаційно-правові основи : навчальний посібник / Б. Кормич. – К. : Кондор, 2005. – 382 с.

6. Лужецький В. Інформаційна безпека : навчальний посібник / В. Лужецький, О. Войнович, А. Дудатьєв. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 2009. – 240 с.

7. Новаківський І. Інформаційні системи в менеджменті : системний підхід : навчальний посібник / І. Новаківський, І. Грибик, Т. Федак. – Львів : Видавництво «Національний університет Львівська політехніка», 2010. – 202 с.

8. Зацихайло Д. Корпоративне управління : навчальний посібник / Д. Зацихайло, О. Кібенко, Г. Назарова. – Х. : Ескада, 2003. – 688 с.

9. Програмний продукт OneDrive для бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://onedrive.live.com.

10. Програмний продукт SharePoint інструменти для командної роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://products.office.com/ru-ru/sharepoint/collaboration.

11. Програмний продукт Cobra++ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.scregul.ru/.

12. Програмний продукт FreshOffice [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.freshoffice.ru/.

13. Програмний продукт Microsoft Dynamics CRM [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://crm.ua/.

УДК 336.14:352

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

PROBLEMS OF FORMATION AND USE OF LOCAL BUDGETS

Татарин Н.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Муляр В.І.
студентка,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті висвітлено питання розмежування доходів і видатків між державним та місцевими бюджетами, складання місцевих бюджетів в сучасних умовах та проблеми їх горизонтального фінансового вирівнювання. Також проведено аналіз механізму функціонування і виконання місцевих бюджетів та розробка конкретних пропозицій щодо його вдосконалення.
Ключові слова: *бюджет, формування, використання, місцеві бюджети, податки, удосконалення, фінансове вирівнювання.*

В статье рассмотрены вопросы разграничения доходов и расходов между государственным и местными бюджетами, составления местных бюджетов в современных условиях и проблемы их горизонтального финансового выравнивания. Также проведены анализ механизма функционирования и выполнения местных бюджетов и разработка конкретных предложений по его совершенствованию.
Ключевые слова: *бюджет, формирование, использование, местные бюджеты, налоги, совершенствование, финансовое выравнивание.*

The article highlights the issue of demarcation of income and expenses between the state and local budgets, drafting local budgets in the present conditions and problems of horizontal fiscal equalization. Also, the analysis of the functioning and performance of local budgets and develop concrete proposals for improvement.
Keywords: *budget, formation, use, local budgets, taxes, improvement, financial equalization.*

Постановка проблеми. Сьогодні з особливою гостротою постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а тому і видатків кожного виду бюджету, а що найголовніше – доходів між різними ланками бюджетної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та використання коштів місцевих бюджетів перебувають в центрі уваги багатьох науковців, а саме О.Д. Василика, Л.А. Дробозіної, О.П. Кириленко В.М. Опаріна, О.Р. Романенка та інших. Рівень дослідження цієї теми показує, що окремі аспекти формування та використання місцевих бюджетів досі залишаються невирішеними, тому є потреба в подальшому вивченні проблеми.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. На основі викладеного можна сформулювати завдання статті, які полягають в дослідженні економічного змісту місцевих бюджетів та їх ролі у соціально-економічних процесах, розгляді процесу складання, затвердження та виконання місцевих бюджетів, дослідженні проблем формування і використання коштів місцевих бюджетів, розробленні пропозицій щодо вдосконалення наявного механізму функціонування місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідне місце в системі регулювання економіки держави, створення сприятливого фінансового середовища для швидкого розвитку ринкових відносин, забезпечення макроекономічної рівноваги в економіці належить бюджету. Він є невід'ємною частиною ринкових відносин і одночасно важливим інструментом реалізації державної політики.

Місцеві бюджети є основним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, що спрямовуються на суспільне споживання. Через місцеві бюджети суспільні фонди споживання розподіляються в територіальному і соціальному розрізах. Разом з іншими ланками бюджетної системи місцеві бюджети є одним з головних інструментів реа-

лізації на практиці програми економічного і соціального розвитку як регіонів, так і країни загалом [1].

Важливою передумовою побудови демократичної держави є фінансова незалежність органів місцевого самоврядування. Фінансовий бік незалежності місцевих органів влади є визначальним, адже від фінансових можливостей залежать в кінцевому підсумку їх реальні владні функції.

Механізм перерозподілу бюджетних коштів між різними ланками бюджетної системи, що діяв раніше, не відповідав принципам самостійності та фінансової незалежності місцевих органів влади. Переважали здебільшого адміністративні методи управління, внаслідок чого відносини між центральними та регіональними органами влади мали адміністративний характер.

Ступінь фінансової незалежності місцевих органів влади характеризує незалежність держави загалом, потенційні можливості її економічного розвитку, рівень демократичних прав і свобод громадян. Держава не може успішно розвиватись та економічно процвітати, не даючи гарантій фінансової незалежності місцевим органам влади. Фінансову незалежність місцевого самоврядування треба розглядати насамперед як економічний простір для його діяльності у межах певної території на принципах економічної ефективності та економічної доцільності.

Таким чином, під фінансовою незалежністю місцевого самоврядування розуміється можливість самостійного вирішення питань комплексного фінансового забезпечення економічного і соціального розвитку даної території, що входять до компетенції відповідного рівня місцевого управління. Фінансові системи, на яких базуються ресурси, доступні місцевій владі, повинні бути відповідним чином диверсифіковані і життєздатні, щоб давати їм змогу максимально відстежувати реальну еволюцію видатків на виконання своїх завдань [2, с. 76].

Підтримка фінансово слабше забезпеченої місцевої влади має здійснюватися через створення програм фінансового вирівнювання або інших аналогічних заходів, спрямованих на підтримку впливу нерівномірності розподілу потенційних джерел фінансування і фінансового тягаря, який вона змушена нести. Зазначені програми та заходи не повинні обмежувати свободу дій місцевої влади в межах її повноважень.

Місцева влада має бути відповідним чином поінформована щодо того, як здійснюється розподіл ресурсів, що потрапляють у її розпорядження.

За можливості субсидії, що надаються місцевим органам влади, не повинні бути спрямовані на фінансування окремих проектів. Надання субсидії не повинно обмежувати свободу дій місцевої влади в межах її повноважень. Для отримання позик для інвестування капіталу місцева влада мусить мати доступ до національних ринків капіталу у межах, визначених законодавством.

Одна із основних особливостей унітарної держави – концентрація дій регіональних і місцевих органів управління на виконанні базових напрямів економічної політики центру. Але для досягнення єдності цілей переконання і бажання недостатньо; для цього потрібні і відповідні економічні можливості, які залежать від обсягів доходів регіональних бюджетів. Водночас слід зазначити, що розширення прав і обов'язків органів місцевої влади в умовах, що склалися, не завжди відповідає їх економічним можливостям, а питання поповнення доходів місцевих бюджетів, як і раніше, залишаються актуальними.

Прийняті Верховною Радою України Закони «Про місцеве самоврядування в Україні» і «Про бюджетну систему України» визначають, що «місцеві ради народних депутатів у межах своєї компетенції самостійно розробляють, затверджують і виконують бюджети відповідних територій». Здавалося б, що все логічно, але «межі своєї компетенції» так замикаються на рівні Кабінету Міністрів і Верховної Ради України, що ось уже протягом кількох років і держава загалом, і регіони зокрема «звично» затверджують бюджети зі значними запізненнями, а в деяких випадках і наступного року. Немає необхідності говорити про те, як негативно це впливає на розвиток економіки. Але такого стану на регіональному і місцевому рівнях могло б і не бути, якби кожна ланка бюджетної системи мала чітку, визначену законом доходну базу.

Нині, на жаль, наявна система формування коштів місцевих бюджетів має ряд серйозних недоліків:

1) високий ступінь концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;

2) регулюючі доходи що відіграють домінуючу роль у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів, тоді як частка закріплених за територіями податкових платежів низька;

3) практично щорічна зміна видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів;

4) відсутність єдиних та досить стабільних нормативів (наприклад, на кілька років) відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів;

5) відсутність єдиних правил ув'язки доходів місцевих бюджетів і регіональних податкових надходжень, а також науково обґрунтованої методики міжрегіонального перерозподілу доходів.

Сьогодні найбільш проблемним є питання взаємовідносин між бюджетами різних рівнів щодо розподілу між ними доходів і видатків. Окремої уваги заслуговують місцеві податки і збори. Як показали результати досліджень, міс-

цеві платежі не відіграють будь-якого суттєвого значення у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів.

Слід зазначити, що сьогодні триває активна робота з удосконалення чинного законодавства щодо місцевих податків і зборів. За умови впровадження нових і ліквідації наявних малоефективних платежів у розрахунку на рік (за підрахунками Державної фіскальної служби) можна було б досягти подвійного приросту їх надходжень.

Незважаючи на велике різноманіття місцевих податків у розвинутих країнах вирішальне фіскальне значення (насамперед на муніципальному рівні) мають тільки деякі з них, перш за все помайнові податки. Це не дивно, оскільки оподаткування майна гарантує стабільне надходження доходів до бюджету. Крім того, податок на майно, використовуючись для фінансування державних послуг у конкретному регіоні, врешті-решт сприяє підвищенню ринкової вартості цього майна. Тим самим він забезпечує взаємозв'язок між сплаченими податками і одержаними благами, що є важливим принципом організації ефективної системи оподаткування. Нарешті, до позитивних рис цього податку слід віднести те, що нерухомість не може бути переміщена, а тому, як правило, можливі міжрегіональні відмінності в його ставках не викликають небажаних наслідків. Водночас організувати ефективне помайнове оподаткування непросто. При цьому обов'язково виникають технічно складні проблеми повного охоплення об'єктів оподаткування, точної оцінки їх вартості та дійового механізму стягнення податків. Крім того, слід враховувати, що, за свідченням американських вчених, податок на майно не користується популярністю, оскільки ним оподатковується така форма матеріальних цінностей, яку можна приховати.

В Україні ситуація ускладнюється слабкою розвиненістю ринку нерухомості, відсутністю необхідних інформаційно-довідкових систем, які б характеризували оподатковуване майно, відсутністю досвіду оцінки і переоцінки вартості об'єктів, високими темпами інфляції та іншими факторами. Все ж таки майно є найперспективнішим об'єктом для розвитку місцевого оподаткування.

Одним із додаткових джерел доходів органів місцевого самоврядування міг би стати випуск облігацій. Світова практика доводить, що доцільно використовувати подібне джерело у випадках, коли існують потенційні можливості використання такого виду доходів для фінансування видатків на капітальні вкладення.

З метою вивільнення коштів із місцевого бюджету на дотації житлово-комунальному господарству можливим було б застосування місцевими органами влади концесій – контрактів про надання суспільних послуг з умовами про інвестування капіталу. При цьому місцевим органам влади можна передати право встановлювати і збирати плату за користування або мито, оплачені за послуги. Оскільки договори про концесію охоплюють дуже тривалі періоди (щонайбільше 35 років), потрібні чітке регулювання щодо якості надання послуг і договір про закінчення двох контрактів.

Найкращі приклади концесій – це підприємства інфраструктури (зокрема, готелі) та комунікаційні споруди. Коли уряд має право і повноваження забезпечити послугами, але йому часто бракує фінансових ресурсів для капіталовкладень та надання послуг, як у секторі водопостачання або утилізації відходів, то підписують договори про концесію. Таким способом переваги ефективних прибуткових організацій вдається поєднати з державною відповідальністю за надання послуг [2, с. 55].

Для стимулювання місцевих органів влади стосовно поновлення частин своїх бюджетів та проведення активної інвестиційної діяльності на місцях вже сьогодні повинні бути переглянуті відповідні статті законів, що регламентують правила формування та виконання місцевих бюджетів, деякі з них не відповідають принципам самостійності та фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

Важливо зазначити, що реформування системи формування місцевих бюджетів повинно ґрунтуватись лише на тих заходах, які б заохотили місцеві органи влади до пропорційного виконання як державного, так і місцевих бюджетів. Тільки такі заходи дадуть ефект. Одним із таких методів могло б бути запровадження порядку здійснення видатків державного бюджету шляхом використання поточних надходжень у регіонах для здійснення поточних видатків державного бюджету. Інакше кажучи, для виконання функцій органів влади України слід залишати у регіонах певну частку коштів державного бюджету без їх спрямування до центру та у зворотному напрямку. Реалізація запропонованого методу дасть змогу вдосконалити чинну систему здійснення видатків державного бюджету, підвищити оперативність і ефективність управління наявними фінансовими ресурсами держави та зацікавити місцевих керівників у збільшенні надходжень до державного бюджету. Особливе значення цей підхід матиме для фінансування соціальних потреб, оскільки буде усунуто різницю у відповідальності місцевого керівництва за виконання фінансового плану органів управління держави та місцевих органів. Стосовно відповідальності органів влади перед громадянами акцент буде зміщено у регіони, що відповідає елементарній логіці.

Формування регіонального бюджету на основі зазначеного принципу тісніше пов'яже його з результатами економічного розвитку регіону, дасть змогу вже на етапі бюджетного планування зіставляти розмір територіальних доходів із доходами регіонального бюджету,

планувати видатки бюджету, визначати напрями виявлення резервів в регіональній економіці. Підвищаться зацікавленість і відповідальність місцевих органів влади за кінцеві результати економічного розвитку території.

У ході перебудови механізму формування бюджетів повинна бути вирішена низка питань, зокрема такі: яка частка бюджетних доходів повинна спрямовуватись до державного бюджету, яка залишатись на місцях; у зв'язку з цим яким повинен бути норматив відрахувань від територіальних бюджетних доходів (що знайде своє відображення у нормах відрахувань від загальнодержавних податків і зборів). Щодо цього можливі такі варіанти.

1. Норматив відрахувань у відсотках від загальної суми територіальних бюджетних доходів встановлюється для регіонального бюджету, а частина коштів, що залишилась, спрямовується до вищестоящих бюджетів.

2. За встановленими нормативами у відсотках від загальної суми територіальних бюджетних доходів кошти спрямовуються до вищестоящих бюджетів, а частина коштів, що залишилась, – до місцевих бюджетів.

3. Для вищестоящих бюджетів встановлюється фіксований норматив (у грошових одиницях) коштів, що перераховується до цих бюджетів, всі інші кошти спрямовуються до місцевих бюджетів.

Необхідно також визначити, єдиний чи диференційовані норматив слід застосовувати. Якщо встановити єдиний для всіх регіонів норматив формування бюджетів, то у зв'язку з річними рівнями економічного і соціального розвитку в деяких регіонах бюджет, сформований по зазначеному нормативу, буде менше досягнутого, а в деяких – більше. Для усунення цих протиріч є декілька шляхів.

1. Можливе виділення із вищестоящих бюджетів дотацій і субвенцій тим регіонам, в бюджеті яких буде недостатньо коштів для фінансового забезпечення нормативів забезпеченості.

2. Для регулювання місцевих бюджетів повинен бути створений фонд міжтериторіального фінансового вирівнювання.

Проблеми місцевих фінансів накопичувались десятиріччями; нині вони перетворились на великий клубок протиріч і невирішених питань за досить значного нестатку фінансових ресурсів як у центрі, так і на місцях. Тому з усією гостротою постало питання про необхідність проведення реформи місцевих фінансів, яка повинна супроводжуватись законодавчим закріпленням прав, повноважень і обов'язків місцевих адміністрацій.

Звичайно, бюджетна реформа не вирішить всіх питань, але проблема ефективного витрачання коштів та зміцнення дохідної частини місцевих бюджетів йде за нею. Вирішення багатьох проблем щодо формування і використання коштів місцевих бюджетів значною мірою визначило б розширення економічної самостійності регіонів країни. Однак головним питанням у формуванні фінансів адміністративно-територіальних одиниць залишається об'єктивність у визначенні розмірів їхніх бюджетів з урахуванням науково обґрунтованих нормативів бюджетної забезпеченості на одного жителя. Але, на жаль, в Україні ще немає розроблених нормативів, тому нині фінансове вирівнювання можливо здійснювати з урахуванням середніх по місцевих бюджетах доходів і видатків, а також з урахуванням відносної податкоздатності кожної адміністративно-територіальної одиниці.

Використання щодо місцевих бюджетів району індивідуальних нормативів відрахувань до загальнодержавних податків приводить до того, що в кожному з них залишається різна частина зібраних податків, динаміка доходів у розрахунку на одиницю податкових надходжень є досить суперечливою і важко передбачуваною.

Усі зроблені останніми роками спроби змінити підходи до формування місцевих бюджетів України не торкнулися суті системи бюджетного планування. Суть цієї системи полягає в тому, що витрати місцевих бюджетів визначаються насамперед наявністю об'єктів місцевого господарства, а також закладів і організацій освіти, культури, охорони здоров'я, що перебувають у підпорядкуванні місцевих органів влади. Потім доходи місцевих бюджетів приводяться у відповідність з плановим рівнем їх витрат, причому з великим впливом суб'єктивного фактору [3, с. 65].

Однією із спроб виходу з ситуації, що склалася у фінансовому вирівнюванні місцевих бюджетів, є застосування математичної формули, що дає змогу об'єктивно підійти до визначення обсягів місцевих бюджетів. Зазначена формула, запропонована комісією Верховної Ради України по бюджетній політиці, має такий вигляд [3, с. 67]:

$$Gi = (E / P – R / Px * Fci) * Pi,$$

де Gi – дотація місцевому бюджету (+), кошти передані (-); E/P – середні по місцевим бюджетам району видатки на душу населення; R/Px – середні по місцевим бюджетам району доходи на душу населення; Pi – населення відповідної місцевої Ради; Fci – відносна податкоздатність кожної місцевої Ради у вигляді коефіцієнту, який показує, як доходи населення кожної місцевої Ради відносяться до показника середніх доходів на душу населення загалом по місцевих Радах.

Проведені за допомогою цієї формули розрахунки дають змогу привести видатки відповідних місцевих Рад до рівня середніх по місцевих Радах, а також визначити обсяги коштів, що передаються до районного бюджету з урахуванням середніх по місцевих Радах доходів на душу населення та коефіцієнту податкоздатності відповідної Ради.

Звісно, запропонована методика фінансового вирівнювання території має і недоліки.

Головний із них полягає в тому, що розрахунок планових видатків, а отже, і дотації (або коштів переданих), проводиться на основі середніх по місцевих Радах видатків на душу населення. А тому в деяких випадках середні видатки можуть і не відповідати мінімально необхідному рівню для місцевих Рад. Інший недолік полягає в тому, що зазначена методика не має стимулюючих факторів для місцевих Рад щодо поповнення ними дохідної частини своїх бюджетів, оскільки їхні видатки будуть профінансовані на рівні середніх по місцевих Радах.

Для усунення зазначених недоліків під час розрахунків видаткової частини місцевих бюджетів за відповідною методикою до уваги слід брати не середні по місцевих Радах видатки на душу населення, а науково обґрунтований норматив бюджетної забезпеченості. Зрештою, ситуація з інфраструктурою міст та сіл в Україні досить невтішна. При цьому очевидною стала тенденція до різкого скорочення видатків, які можна віднести до інвестиційних.

Нарешті, треба створювати нормативну базу з метою правового оформлення системи фінансового вирівнювання. Вона має чіткіше визначити компетенцію місцевих органів влади та держави, розмежовувати джерела їх доходів. Доцільно було б прийняти спеціальний закон про місцевий бюджет, де були б чітко визначені основні доходи й видатки місцевих бюджетів, порядок їх виконання тощо, рамковий закон про основи надання бюджетних трансфертів. Можливо, необхідні й спеціальні закони де б визначалося, в яких випадках і які види бюджетних трансфертів можуть отримувати місцеві колективи, яка процедура надання їх, контролю за використанням тощо.

Створення мобільної системи фінансового вирівнювання місцевих бюджетів має сприяти збільшенню рівня зростання бюджетних видатків на функціонування й розвиток сфери матеріальних послуг для населення, а також господарської активності районів.

Висновки. В результаті проведеного дослідження виявлено, що місцеві бюджети є головним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, спрямованих на суспільне споживання. Дослідження процесу формування місцевих бюджетів довело, що нині місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою і соціальною сферою на своєму рівні.

Аналіз проблем функціонування місцевих бюджетів базового рівня бюджетної системи, а також теорії та практики існування бюджетних систем дає змогу зробити висновки щодо здійснення заходів, спрямованих на покращення умов формування місцевих бюджетів.

По-перше, необхідно чітко розподілити компетенції щодо розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування, а також поступово здійснювати перехід до децентралізації державних фінансів.

По-друге, необхідно вдосконалити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання.

Таким чином, вирішення цих та інших проблем стосовно формування і використання коштів місцевих бюджетів значною мірою визначило б розширення економічної самостійності регіонів країни. Адже те, наскільки вони політично незалежні і фінансово забезпечені, справляє істотний вплив на формування демократичних, ринково орієнтованих систем і підвищує шанси на успіх реформ.

Місцева влада часто постає перед необхідністю робити непростий вибір місцевих податків, цілей, на які будуть спрямовані її видатки, та методів управління і стимулювання процесів економічного розвитку. З цієї причини фінансування і формування бюджету місцевої влади є однією з найважливіших сфер державних фінансів, тому потребує свого подальшого дослідження та пошуку нових підходів до реформування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=2542-14.

2. Макогон В.П. Методологічні аспекти формування доходів місцевих бюджетів / В.П. Макогон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2009_4/12.pdf.

3. Унгурян П.Я. Бюджетна децентралізація / П.Я. Унгурян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/politika/ byudzhetna-decentralizaciya-yaku-provodit-uryad-dozvolilanapovniti-miscevi-byudzheti-nardep-422949.html?sw=close.

УДК 331.48 (477)

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ КОМПЕНСАЦІЙНОГО ПАКЕТА

METHOD OF FORMING COMPENSATION PACKAGE

Брижань І.А.
доктор економічних наук, доцент,
керівник проектного офісу у Полтаві,
Німецьке товариство міжнародного співробітництва

Міняйленко І.В.
старший викладач кафедри
економіки підприємства та управління персоналом,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Назаровська В.М.
студентка,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

У статті визначено сутність, структуру компенсаційного пакета. Досліджено теоретичні та методичні основи формування компенсаційного пакету з використанням системи грейдів. Обґрунтовано етапи впровадження грейдингу на підприємстві та їх зміст. Визначено ключові чинники оцінки посад. Запропоновано методику формування компенсаційного пакета для підприємств України, що дасть змогу диференціювати та обґрунтовувати розмір заробітної плати адміністративно-управлінського персоналу.

Ключові слова: *компенсації, система компенсацій, компенсаційний пакет, основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, грейди, категорії грейдів, чинники оцінки посад.*

В статье определены сущность, структура компенсационного пакета. Исследованы теоретические и методические основы формирования компенсационного пакета с использованием системы грейдов. Обоснованы этапы внедрения грейдинга на предприятии и их содержание. Определены ключевые факторы оценки должностей. Предложена методика формирования компенсационного пакета для предприятий Украины, что позволит дифференцировать и обосновывать размер заработной платы административно-управленческого персонала.

Ключевые слова: *компенсации, система компенсаций, компенсационный пакет, основная заработная плата, дополнительная заработная плата, грейды, категории грейдов, факторы оценки должностей.*

In the article the essence, the structure of the compensation package. The theoretical and methodological basis of forming compensation package using grade system. The stages of implementation of grading the company and their contents. The key factors of job evaluation. A method of forming a compensation package for enterprises of Ukraine, which will differentiate and justify wage administrative and managerial personnel.

Keywords: *compensation, compensation system, compensation package, basic salary, additional salary, grade, grade categories, job evaluation factors.*

Постановка проблеми. Нині не достатньо досліджено в теорії актуальний науковий напрям, що пов'язаний з визначенням ролі компенсаційного пакета як інструмента, який забезпечує ефективне управління персоналом, не вдосконалений методологічний і методичний апарат, який використовується для розроблення мотиваційної моделі. Оскільки персонал є основним джерелом функціонування підприємства, виробництва продукції та виконання його місії, за допомогою системи грейдів можна оцінити вклад кожного працівника підприємства.

Складність проблем формування компенсаційного пакета підприємства полягає у чіткому дотриманні технології та розрахунку грейдів для кожної категорії працівників, що обумовлюють актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність створення компенсаційного пакета полягає у виконанні послідовності процесу управління: планування, прогнозування, контроль, організація, комунікація і мотивація підприємницької діяльності. Дослідженнями у сфері формування компенсаційного пакету

займалися українські вчені, зокрема І. Новак [1], І. Поваріч, С. Бабін і С. Бабіна [7], І. Алієв і Н. Горєлов [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На думку І. Поваріч, С. Бабін і С. Бабіна, до компенсацій належать усі винагороди фінансового характеру, тобто такі, які можуть бути оцінені в грошовому виразі і які одержує працівник від роботодавця протягом існування між ними соціально-трудових відносин. Також існує інша думка вчених І. Новак, С. Мельника, В. Матросова і Д. Чумакова, які «компенсаційний соціальний пакет» виокремлюють разом з конкурентним соціальним пакетом в складі мотиваційного соціального пакета; а також соціальні виплати та блага, які роботодавець надає найманим працівникам понад заробітну плату. Але ними не було сформульовано чітко проблеми формування системи компенсаційного пакета, щоб використати його для підприємства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні і методичній розробці системи компенсаційного пакета підприємства на основі формування грейдів.

Практичне використання результатів і впровадження сформованої методики дасть змогу вдосконалити систему компенсаційного пакета, обґрунтувати заробітну плату персоналу підприємства та оптимізувати трудові витрати.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компенсаційний пакет – це те, що роботодавець готовий надати працівникові за використання його компенсацій відповідно до домовленості під час працевлаштування. Компенсаційний пакет набуває на сучасному етапі розвитку економіки у світі великого значення, коли поява нових, молодих підприємств часто супроводжується відсутністю традицій і технологій розроблення та вдосконалення системи винагороди, адекватної ринковим стосункам [2]. Тому українським роботодавцям необхідно якнайшвидше пристосовуватись до ситуації задля того, щоб залучати у свої компанії висококваліфікованих кадрів, які будуть приносити прибуток компаніям, задовольняючи власні потреби та потреби роботодавців.

Варто зазначити, що під час формування компенсаційних пакетів необхідно враховувати не тільки специфіку підприємства і галузей ринку, у яких воно функціонує, але й специфіку окремих посад і навіть окремих спеціалістів з їх індивідуальними особливостями і потребами.

Дотримання правил розроблення системи компенсаційного пакета орієнтоване на отримання інформації про виплати, тобто компенсації, попередження персоналу підприємства про зміни в управлінні та ротації персоналу, спрямоване на досягнення потрібного результату, що пов'язано з грошовими виплатами та результатом і якістю праці персоналу чи окремого підрозділу.

Технологія формування компенсаційного пакета має будуватися з урахуванням таких принципів: комплексність, що припускає оптимальне поєднання всіх його видів, індивідуальний підхід, зрозумілість, постійний пошук нових складових (рис. 1) [3].

Розглянемо більш детально кожний з етапів технології розроблення та впровадження компенсаційного пакета.

Етап 1 – аналітичний. Перш ніж розпочинати розроблення та реалізацію будь-якої технології, потрібно провести попередню діагностику, котра виявить наявні на підприємстві проблеми. На підставі отриманих результатів керівництво приймає управлінське рішення, яке спрямоване на усунення слабких місць та сприяє подальшому розвитку підприємства.

Етап 2 – проектний. Провівши оцінку стану компенсаційної політики підприємства і виявивши проблеми в її функціонуванні, необхідно розробити комплекс управлінських рішень щодо впровадження компенсаційного пакета в практичну діяльність підприємства на основі розробленої методики [1].

Етап 3 – підготовчий. На цьому етапі відбувається підготовка організаційних умов для впровадження технології компенсаційного пакета, що включає призначення керівника та створення відповідного підрозділу, у функціональні обов'язки якого входять розробка, впровадження і використання в практичній діяльності обраної технології. Для цього необхідно внести зміни в організаційну структуру та організувати структурний підрозділ, який буде займатися цими питаннями.

Етап 4 – моделюючий. На цьому етапі необхідно обрати підхід до формування компенсаційного пакета. Моделювання відбуватиметься за допомогою використання системи грейдів, що є бальною системою нарахування компенсацій, виплат, бенефісів. В подальшому буде застосовуватися поділ персоналу на категорії підрозділів підприємства. Для цього пропонується використовувати такі його види:

– перший підхід (базовий) – усі працівники користуються однаковим набором пільг і послуг, що входять у «компенсаційний пакет»;

– другий підхід (диференційований) – послуги розподіляються залежно від статусу та категорії працівника;

– третій підхід (накопичувальний) – обсяг послуг поступово збільшується залежно від стажу роботи на підприємстві, посади працівника та інших характеристик;

– четвертий підхід (критеріальний) – співробітники підприємства самі обирають пакет додаткових винагород, які найбільшою мірою відповідають їх особистим потребам;

– п'ятий підхід (комплексний) – включає окремі компоненти чотирьох попередніх.

На 5 етапі відбувається оцінка довготривалої ефективності соціально-економічного про-

екту. Поняття «ефективність» у найзагальнішому вигляді означає «можливість отримувати потрібні результати, наслідки» [9].

Етап 6 – підсумовуючий. Підведення підсумків впровадження та функціонування компенсаційного пакета включає аналіз і обговорення запланованих та досягнутих результатів, ухвалення управлінських рішень, які спрямовані на коректування виявлених недоліків і проблемних ситуацій. Формування компенсаційного пакета є ефективним інструментом механізму управління соціально відповідальним підприємством. Однак його подальше використання потребує повернення до першого етапу (під час проведення постійного моніторингу) або до другого етапу (якщо є необхідність виправлення певних недоліків) [8].

Аналіз складу компенсаційних пакетів, які надаються найманим працівникам підприємств України показав, що роботодавці підходять до надання додаткових благ диференційовано, а найширший компенсаційний пакет у працівників тих підрозділів, які займаються продажем товарів. Тому можна виділити два види грейдингу, які в системі грейдів поєднуються між собою:

1) грейдинг посад: за складністю, відповідальністю;

2) грейдинг співробітників: за рівнями професіоналізму, результативності тощо; застосовується зазвичай в невеликих компаніях, основу яких складають працівники зі схожим функціоналом (дизайн-студії, консалтингові компанії тощо) [2].

На етапі визначення значущості та цінності посад передбачається встановлення у кількісному вираженні важливості посади для підприємства. Найбільш доцільним є метод бального оцінювання, що полягає у побудові декількох шкал для оцінки посади (заснованих на чинниках, що компенсуються), визначенні правил при-

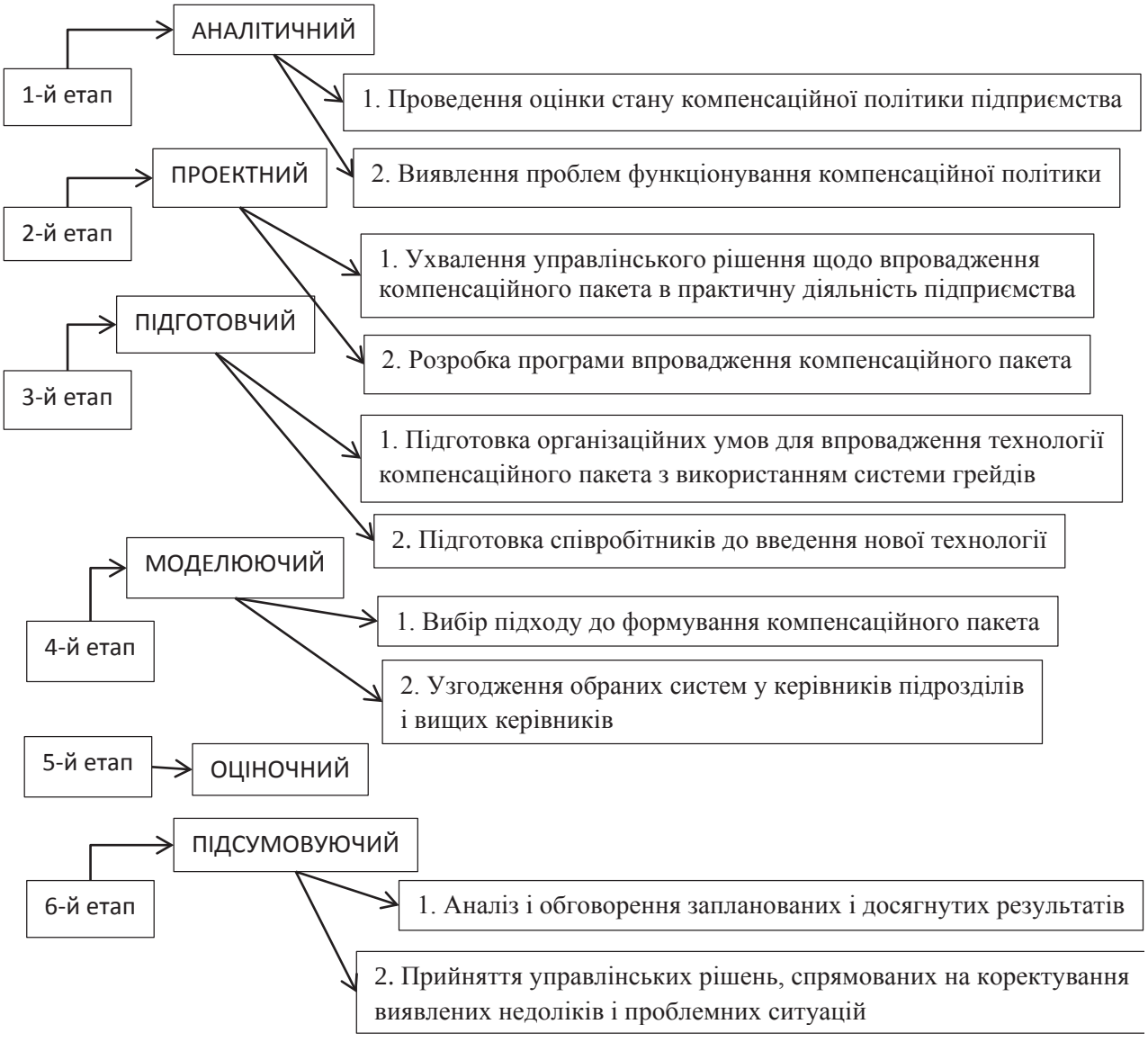


Рис. 1. Технологія формування компенсаційного пакета

своєння балів, експериментуванні з довжиною шкали, кількістю та вмістом. Ключові чинники, які впливають на формування оцінки окремого підрозділу чи посади, наведено у табл. 1.

Чинники оцінки посад за умовами праці, складністю роботи, досвідом роботи, технічним знанням галузі, рівнем спеціальних знань, рівнем відповідальності, управлінням праців-

Таблиця 1

Ключові чинники оцінки посад

Рівень	Опис
Управління працівниками	
А	Працівники відсутні, не існує необхідності управляти працівниками
Б	Відсутні прямі підлеглі, періодична координація робіт інших співробітників в рамках проекту
В	Координація дій робочої групи (2–3 працівника)
Г	Управління групою підлеглих з метою регулярного виконання функціональних задач
Д	Управління підрозділом (вплив, контроль, постановка задач, мотивація та лідерство); існування вертикальних та горизонтальних взаємодій
Е	Керівництво групою підрозділу, переважно вертикальні взаємодії
Рівень відповідальності	
А	Відповідальність тільки за свою роботу, за результат своєї ділянки
Б	Відповідальність за результати окремих дій під контролем лінійного менеджера
В	Відповідальність за результати регулярних дій в рамках функціональних обов'язків
Г	Розробка рішень щодо результатів робочої групи або підрозділу, узгодження рішень з безпосереднім керівництвом
Д	Повна відповідальність за результати праці підрозділу, матеріальні цінності, організаційні витрати
Е	Повна відповідальність за всі результати напряму робіт (групи підрозділів)
Самостійність в роботі	
А	Відсутня необхідність у прийнятті самостійних рішень, дотримання певних інструкцій, обмеженість повноважень, наявність постійного контролю
Б	Приймаються стандартні рішення під контролем керівника, нестандартні ситуації вирішуються керівником
В	Цілі визначаються керівництвом, планування та організація роботи проводиться працівником самостійно, самостійна підготовка рішень, рішення приймаються керівництвом
Г	Формулюються тільки спільні цілі, працівником проводиться самостійна розробка методів і засобів досягнення цілей (виходячи з політики організації)
Д	Працівник знаходиться практично під самоконтролем, самостійно встановлює цілі і завдання відповідно до стратегії організації
Е	Розробка загальної політики дій групи підрозділів, участь у розробленні стратегії
Досвід роботи	
А	Досвід роботи не потрібен
Б	Необхідний досвід роботи, не обов'язково в цій галузі
В	Потрібен спеціальний досвід роботи в цій галузі від 1-го до 2-х років
Г	Потрібен великий досвід роботи в цій галузі (від 3-х років)
Д	Потрібен значний досвід не тільки в цій галузі, але й в суміжних галузях
Е	Крім професійного досвіду, необхідний значний досвід практичного одночасного управління великою кількістю проектів
Рівень спеціальних знань	
А	Досить середньої або незакінченої вищої освіти, спеціальних знань не потрібно
Б	Необхідна вища освіта, необов'язково профільна, наявність базового рівня володіння спеціальними методиками і технологіями
В	Вища профільна освіта бажано, вільне володіння спеціальними методиками і технологіями
Г	Вища профільна освіта, потрібні поглиблені спеціальні та базові знання в суміжних галузях
Д	Вища профільна освіта, спеціальні знання щодо розробок у професійній галузі, необхідність наукового ступеня
Е	Вища профільна освіта і додаткова кваліфікація в галузі управління організацією та персоналом

Продовження таблиці 1

Технічні знання галузі	
А	Досить базових технічних знань
Б	Необхідно мати визначений перелік обов'язкових технічних знань у професійній галузі
В	Технічних знань повинно бути достатньо, щоб виконувати доручені частини проекту самостійно
Г	Технічних знань повинно бути достатньо, щоб виконувати доручені частини проекту самостійно та керувати працею співробітників над проектом
Д	Технічних знань повинно бути достатньо, щоб керувати проектом самостійно та розподіляти проектні задачі між співробітниками
Е	Технічних знань повинно бути достатньо, щоб керувати кількома проектами самостійно
«Ціна помилки»	
А	Помилки впливають на власну роботу і на роботу співробітників в рамках робочої групи
Б	Помилки призводять до збоїв у роботі співробітників в рамках всього підрозділу
В	Помилки можуть призвести до фінансових втрат у масштабі підрозділу
Г	Помилки можуть призвести до фінансових втрат у досить великих розмірах
Д	Помилка може не тільки призвести до великих збитків, але й порушити роботу ряду підрозділів
Е	Помилки можуть призвести до фінансових втрат у масштабі всієї компанії
Складність роботи	
А	Одноманітна робота, постійне виконання одиничних операцій
Б	Робота більше різноманітна, ніж одноманітна, виконання декількох функцій, що не вимагають особливих зусиль
В	Різноманітна робота, що вимагає використання елементів аналізу, логічних міркувань і вибору шляхів вирішення поставлених завдань
Г	Робота вимагає детального аналізу, вибору способів вирішення різних проблем, координації з суміжними підрозділами
Д	Робота пов'язана з творчим підходом до пошуку та системному аналізу інформації, з виокремлення, постановкою і формулюванням проблем, розробкою шляхів вирішення проблем
Е	Робота пов'язана зі стратегічним баченням розвитку її напрямів, інтеграція підходів до вирішення проблем різних підрозділів
Умови праці	
А	Праця в умовах високого рівня комфорту
Б	Праця в умовах середнього рівня комфорту
В	Праця в задовільних умовах
Г	Праця у непередбачуваних умовах
Д	Праця в умовах ризику
Е	Праця в умовах високого ризику

никами тощо застосовуватимуться для визначення значущості кожного працівника, кожного структурного підрозділу. У подальшому дослідженні було розглянуто етапи впровадження та врахування грейдів в системі компенсаційного пакета (рис. 2) [3].

У сучасних умовах обґрунтований компенсаційний пакет виступає одним із факторів конкурентоспроможності підприємства, що дає змогу мотивувати, розміщувати, розвивати персонал і на цьому фундаменті досягати стратегічних цілей [4].

За алгоритмом бальної оцінки можна визначити результативність праці кожного працівника (рис. 3).

При цьому кожному чиннику може присвоюватись бал залежно від ступеня складності та прояву рівня: А – 1 бал, Б – 2–3 бали, В – 4–5 балів, Г – 6–7 балів, Д – 8–9 балів, Е – 10 балів. Розрахунки балів для кожної посади здійснюються за такими формулами:

$$Bi = wi \times zj; \quad (1)$$

$$Bsi = \Sigma Bi , \quad (2)$$

де *Bi* – підсумковий бал за фактором;

wi – вага рівня в балах;

zj – значущість (вага) фактора за 10-бальною шкалою;

Bsi – сумарний бал посади;

n – кількість чинників.

Результатом цього етапу є формування таблиці з перерахованими чинниками та з визначенням кількості балів за наростаючим принципом.

1. Вибір достовірних показників оцінки згруповано за трьома видами: показники результатів діяльності; показники трудової поведінки; показники індивідуальних рис характеру виконавців (особистісних, ділових, організаційних).

Вирішальну роль відіграють показники результатів діяльності, оскільки в них не лише відображено трудовий внесок працівника, але й опосередковано вплив показників інших груп, а саме трудової поведінки та рис характеру [5].

Керівники підрозділів самостійно визначають коло основних показників результатів діяльності, проте вони неодмінно мають відбивати кількість (обсяг) виконаних робіт; якість виконання робіт; своєчасність виконання. До розроблення системи цих показників бажано залучати підлеглих, а також консультуватись з фахівцями, які відповідають за роботу персоналу. Показники трудової поведінки та рис характеру слід визначати залежно від того, як вони впливають на результати праці індивіда та колективу загалом.

Загальна кількість оціночних показників не повинна бути надто великою, можна обмежитись, скажімо, десятьма достовірними показниками [6].

2. Вибір критеріїв і методів оцінки. Кожний показник бажано оцінювати за десятибальною системою: від «1» – найгірше виконання до

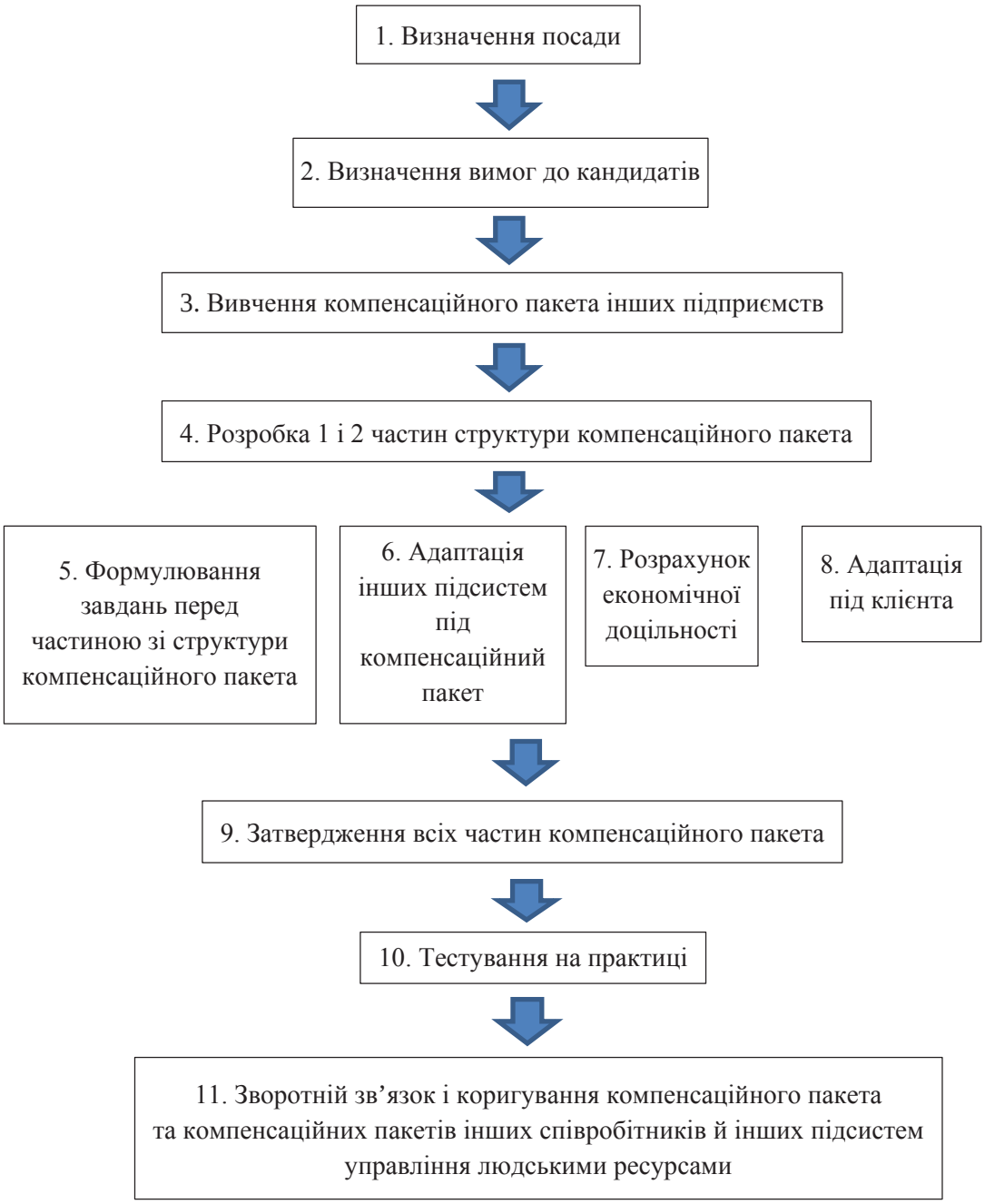


Рис. 2. Етапи проведення грейдів у системі компенсаційного пакета

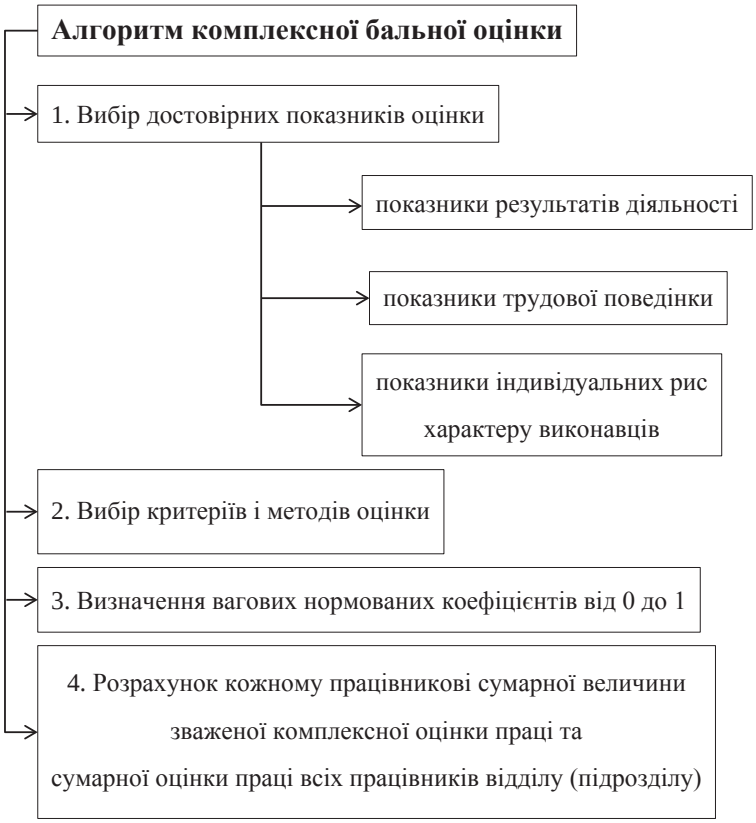


Рис. 3. Алгоритм комплексної бальної оцінки

«10» – найкраще. При цьому задля подолання суб'єктивізму потрібно визначити відповідність рівня виконання (або виявлення поведінки чи характеру) і рівня оцінки.

3. Визначення вагових нормованих коефіцієнтів від 0 до 1 так, щоб у сумі всі вони становили одиницю. Якщо вага показника «обсяг виробітку», припустимо, 0,4, удвічі більша вага показника «ініціативність», то останній має ваговий коефіцієнт 0,2 [7].

3. Розрахунок кожному працівникові сумарної величини зваженої комплексної оцінки праці та сумарної оцінки праці всіх працівників відділу (підрозділу).

Соціальні виплати, або бенефіси, надаються всім працівникам підприємства, які працюють більше трьох років. До них відносять безкоштовне користування водноспортивним комплексом, п'ятдесятивідсоткова оплата харчування у столовій, а винагородою за кращу результативність праці є безкоштовна путівка на власну базу відпочинку.

Можна зробити висновок, що завдяки розробленому компенсаційному пакету підприємство зможе диференціювати заробітну плату відносно вкладу кожного працівника та оптимізувати трудові витрати. Так можна відстежити тенденцію, наскільки працівник виконує поставлені підприємством завдання, а також вплив результату на роботу підприємства.

Висновки. Поетапне формування компенсаційного пакета дасть можливість оцінити вклад кожного працівника в отримання результатів діяльності підприємства, оптимізувати фонд заробітної плати. Впровадження цієї розробки дасть змогу прозоро визначати розмір премій кожного працівника підприємства та отримувати соціальні винагороди. У подальших розвідках необхідно розмежувати формування структури компенсаційного пакета для робітників та адміністративно-управлінського персоналу, оскільки визначення їх результативності, цінності і значущості для різних категорій персоналу має свої особливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Носак // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 2. – С. 6–10.

2. Колот А. Мотивація персоналу : [підручник] / А. Колот, С. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2013. – 397 с.

3. Михайлова Л. Управління персоналом : [навч. посіб.] / Л. Михайлова. – К. : Центр навчальної літератури, 2015. – 248 с.

4. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / [Н. Верхоглядова, Д. Ядранський, Н. Іваннікова]. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2014. – 384 с.

5. Компенсаційний пакет підприємства: підходи до формування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2940/1/Dytko.pdf.

6. Алиев И. Политика доходов і заработной платы : [учебник] / И. Алиев, Н. Горелов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. – 382 с.

7. Розробка і реалізація компенсаційної політики організації : [монографія] / [І. Поваріч, С. Бабин, С. Бабина]. – К. : Академія природознавства, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rae.ru/monographs/111.

8. Бабиніна Л. Компенсаційна модель оплати праці: теорія, методологія і корпоративний досвід : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.05 «Економіка та управління народним господарством (економіка праці)» / Л. Бабиніна. – К., 2012. – 55 с.

9. Федченко А. Компенсаційний пакет організації: підходи до формування / А. Федченко // Вісник ВДУ. Серія: Економіка та управління. – 2008. – № 1. – С. 114–122.

УДК 658.11:658.15

РОЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ЧИННИК УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ROLE APPROACH IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AS A FACTOR OF SUCCESSFUL ENTERPRISE

Орлова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та підприємництва,
декан факультету заочного та дистанційного навчання,
Прикарпатський інститут імені Михайла Грушевського
Міжрегіональної академії управління персоналом

У статті обґрунтована необхідність удосконалення на українських підприємствах системи управління персоналом залежно від актуальних вимог сьогодення та економічних умов, в яких вони діють. Вдосконалення повинне здійснюватись з урахуванням досвіду управління на ІТ-підприємствах та базуватись на стандарті COBIT 5. На особливу увагу заслуговують визначення та конкретизація відповідних ролей серед персоналу підприємства. Зокрема, ролей управлінської ланки, до яких відносяться формування, визначення і забезпечення виконання своїх ролей рештою персоналу підприємства для досягнення його тактичних, оперативних і стратегічних цілей.

Ключові слова: *підприємство, управління персоналом, керівництво, управління, рольовий підхід, життєвий цикл управління.*

В статье обоснована необходимость усовершенствования на украинских предприятиях системы управления персоналом в зависимости от актуальных требований времени и экономических условий, в которых они действуют. Совершенствование должно осуществляться с учетом опыта управления на ИТ-предприятиях и базироваться на стандарте COBIT 5. Особого внимания заслуживают определение и конкретизация соответствующих ролей среди персонала предприятия. В частности, ролей управленческого звена, к которым относятся формирование, определение и обеспечение выполнения своих ролей остальным персоналом предприятия для достижения его тактических, оперативных и стратегических целей.

Ключевые слова: *предприятие, управление персоналом, руководство, управление, ролевой подход, жизненный цикл управления.*

The article provides rationale for the need to improve enterprise personnel management systems in Ukraine, depending on the current requirements and the present economic conditions in which they operate. Improvements should be carried out by taking into account the experience in the IT business management and based on the Soviets 5 standard. The definition and specification of appropriate management roles for enterprise personnel are worth noting. In particular, managerial roles, which include the formation and determination of the performance of its roles by the rest of the personnel to achieve its tactical, operational and strategic goals.

Keywords: *enterprise, personnel management, management, role approach, life cycle of management.*

Постановка проблеми. Успішність діяльності кожного без винятку підприємства залежить від системного підходу як до управління підприємством загалом, так і до управління його персоналом зокрема. Адже персонал в наш час розглядається як головна рушійна сила розвитку, формування та реалізації потенціалу підприємств. Від нього залежить досягнення тактичних (потенціал), оперативних (прибуток) і стратегічних (безперервний розвиток) цілей підприємства.

Загалом ефективність управління підприємством залежить від ефективності управління персоналом, а тому ці два управлінські процеси повинні бути збалансованими та передбачати досягнення спільної мети функціонування підприємства. При цьому персонал повинен бути чітко структурований відповідно до ролей вищого керівництва та вертикалі управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання удосконалення системи управління персоналом на підприємствах постійно знаходяться в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних науковців (О. Бойко, О. Соловей [4, с. 50–59], Ю. Дем'яненко, Н. Ковальська, О. Крушельницька [8], Г. Побережна [9, с. 78–83], Е. Демінг,

М. Хаммером, Дж. Чампі, Н. Ващенко [5, с. 266–273], О. Єгоршин, Ю. Одегов, Т. Зайцева [7], Т. Базаров, О. Ветлужських, М. Мескон, Ф. Хедуорі, П. Друкер [6], М. Армстронг [3, с. 94–101], Е. Берн, Л. Стаут, Д. Кіркпатрік, Е. Флемхольц [10] та ін.). Проте залежно від динамічності розвитку суспільства та мінливих економічних умов мають змінюватись й використовувані підходи до управління персоналом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині в Україні найбільш успішною можна вважати діяльність та функціонування підприємств сфери ІТ. Все завдяки тому, що модель організації роботи таких підприємств, модель роботи з персоналом та управління ним суттєво відрізняється від решти підприємств, в яких частково або повністю зберігся ще «радянський» підхід до управління підприємством і персоналом. Управління в ІТ-підприємствах побудовано на принципах, визначених стандартом CobiT. У CobiT детально описано цілі і принципи управління, об'єкти управління, чітко визначені всі ІТ-процеси (завдання), що протікають в компанії, і вимоги до них, описаний можливий інструментарій (практики) для їх реалізації [1; 2]. Все це сприяє побудові конструктивного діалогу між усіма учасниками бізнесу: топ-менеджерами; керівниками середньої ланки (ІТ-директором, начальниками відділів); безпосередніми виконавцями (інженерами, програмістами та ін.); аудиторами. Тому врахування досвіду ІТ-підприємств для перебудови підприємствами інших галузей своєї діяльності є вкрай важливим, оскільки допоможе будь-якому підприємству ефективно вирішувати важливі питання бізнесу, пов'язані із керівництвом та управлінням, повною мірою використовувати переваги, пов'язані з інформацією, тим самим отримуючи максимум вигод та підвищуючи власну конкурентоспроможність.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності вдосконалення внутрішніх інститутів управління персоналом для досягнення основних стратегічних цілей підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перебуваючи в сучасному глобальному економічному оточенні, підприємства зобов'язані суворо дотримуватися все більшої кількості законів і регулюючих норм. Відомі корпоративні скандали та банкрутства останніх років викликали стурбованість вищих керівників підприємств впливом на бізнес посиленням законодавства.

Зацікавлені особи хочуть бути впевненими в тому, що підприємства відповідають вимогам законів та норм і дотримуються правил якісного керівництва у своїй господарській діяльності. Крім того, існує потреба в тому, щоб контракти, які укладаються між підприємствами, чиї бізнес-процеси інтегруються, відповідали таким вимогам в галузі інформаційної безпеки, як конфіденційність, інтелектуальна власність і безпека.

Керівники підприємства повинні враховувати необхідність забезпечення дотримання зовнішніх вимог вже на етапі стратегічного планування, тому що інакше витрати на виправлення помилок будуть занадто високими. Керівники повинні задавати певний тон поведінки, засновувати політики і процедури для управлінської ланки і співробітників, що забезпечують досягнення цілей підприємства, мінімізацію ризиків та дотримання вимог. Вищому менеджменту підприємства доводиться шукати баланс між продуктивністю і дотриманням вимог так, щоб досягнення цілей щодо продуктивності не вело до порушення правил, і, навпаки – щоб суворе дотримання законів не надто обмежувало потенціал розвитку і гнучкості бізнесу.

У сфері управління підприємством мають місце як проблеми, пов'язані із ситуацією в країні, а саме недостатність фінансових ресурсів, недосконаліть законодавчої бази щодо управління персоналом, так і проблеми внутрішніх інститутів управління, а саме недостатній розвиток організаційних структур управління, опір змінам, нерозвиненість або відсутність корпоративної культури підприємства, недостатнє інформаційне забезпечення управління персоналом.

Враховуючи вищевикладене, розглянемо моделі життєвого циклу управління із проекцією їх етапів на внутрішні інститути управління підприємством.

Життєвий цикл управління починається з етапу накопичення інформації (першого етапу), причому процеси збору інформації формалізовані. На цьому етапі важливими є способи збору та організації інформації, для чого можна застосувати інформаційні технології. Інформація має збиратись з різноманітних джерел, частина з них знаходиться в Інтернеті у відкритому доступі, а частина зберігається в так званих сірих базах (з нестандартним кодуванням інформації), куди доступ за звичайними запитами неможливий і потрібно застосовувати елементи бізнес-розвідки. Проте легальний моніторинг Інтернету дає можливість збору до 96% потрібної інформації. Цей етап сьогодні дає добрі результати для тих підприємств, які мають потужні аналітичні системи. В структурі внутрішніх інститутів управління аналітична інформація повинна надходити до членів правління та наглядової ради. Перші оформлюють інформацію у необхідну форму для подання її генеральному директору, а другі на її основі оцінюють попередні дії ради директорів.

Наступний етап (другій етап) – формування єдиного образу ситуації, цілісної картини реальності. Сучасні технології OLAP-кубів дещо допомагають у формуванні такої картини, але цю роботу неможливо перекласти на комп'ютери повністю, тому важливим елементом етапу є людина з евристичними здібностями. Форму-

вання єдиного образу ситуації надзвичайно важливе, тому що з розрізнених фрагментів попереднього етапу формується структура зв'язків між фактами, без якої подальші етапи управління неефективні. Задачу творчого формування образу виконує, як правило, генеральний директор Правління, який за своїм статусом володіє максимальною інформацією та повинен приймати остаточне управлінське рішення.

Третій етап – етап планування, на якому відбувається оптимізація фундаментальних рішень. Автоматизація суттєво пришвидшила цей процес, тепер для адекватного управління потрібно формувати оптимізаційну структуру протягом декількох днів. Цю роботу виконують директори – члени ради директорів (звичайно, за допомогою менеджерів середнього ланцюга на базі сучасних програм бізнес-прогнозів).

Четвертий етап – етап прийняття рішення, повна відповідальність за яке знов лягає на генерального директора. Суттєвим моментом цього етапу є формальне незнання поведінки конкурентних підприємств, тому доводиться приймати рішення в умовах неповноти інформації. Адекватність рішення повністю залежить від людини. Головними вимогами до генерального директора є широта поглядів та здатність знову ж таки до творчого мислення.

П'ятий етап – етап дій. Цей етап добре піддається повній автоматизації, тому швидкість його виконання залежить тільки від рівня комп'ютеризації інформаційних процесів підприємства (за незмінних зовнішніх умов). Займаються впровадженням цього етапу директори правління (ради директорів).

Весь цикл безперервно повторюється у часі, виграють ті підприємства, в яких цей цикл проходить за менший інтервал часу або в яких рішення і дії є більш адекватними. Можливий ще один спосіб перемоги в бізнесі – це зрив життєвого циклу конкурента. Це може відбуватись на другому та четвертому етапах, де результат дій залежить від людини. Потрібно організувати зовнішню інформацію таким чином, щоб людина – генеральний директор – прийняла невірне рішення (рис. 1).

Представлений вище цикл називається циклом «Червона зірка» і був розроблений професором Варшавським. Є більш відомий у менеджменті цикл – цикл Бойда, який був адаптований з «Червоної зірки» до американської ментальності. Цикл Бойда складається з чотирьох етапів; на відміну від циклу Варшавського, він не містить другого етапу – формування цілісної картини ситуації. Цей цикл широко відомий:

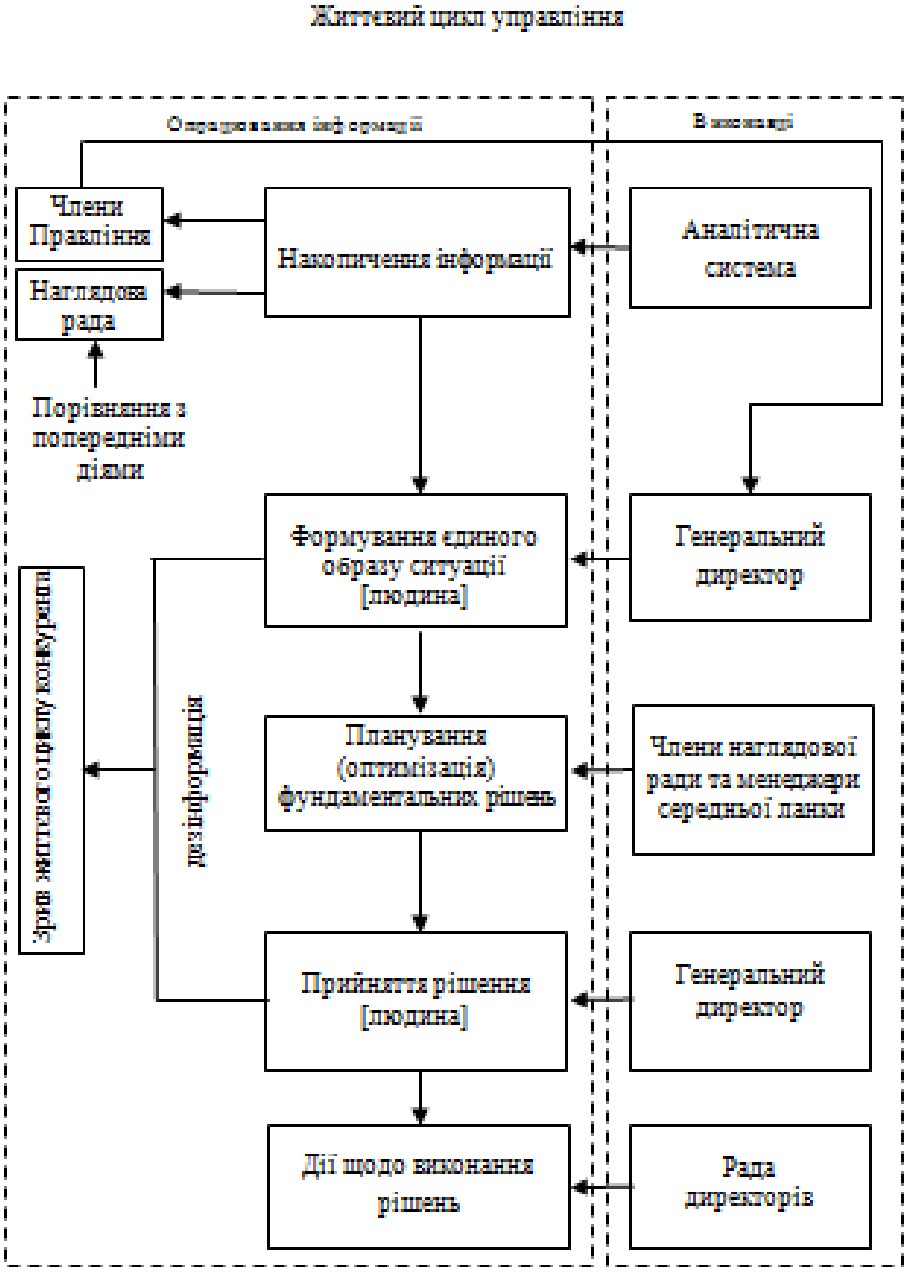


Рис. 1. Дії персоналу підприємства відповідно до «рольового» підходу щодо реалізації життєвого циклу управління

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Плануй – Вирішуй – Дій – Перевіряй. Детально прописаний цикл Бойда в стандарті CobiT 4.1.

COBIT 5 містить вказівки на перелік ролей управлінського персоналу підприємства і структур, що необхідно для вдосконалення внутрішніх інститутів управління підприємства. Вказані ролі необов'язково співпадають з фактичними ролями на підприємстві, проте вони можуть допомогти у складанні списку ролей і структур. Для управління підприємством це означало б введення у штат ради директорів ще директорів, що відповідають за вказані бізнес-процеси. Коротко опишемо всі ролі для структур.

1) Рада директорів – група вищих виконавчих та операційних директорів підприємства, які відповідають за керівництво підприємством і контролюють ресурси підприємства.

2) CEO – вищий керівник підприємства, що відповідає за управління підприємством.

3) CFO – вищий керівник підприємства, що відповідає за всі аспекти управління фінансами, включаючи фінансові ризики, контроль, точність та надійність рахунків підприємства.

4) COO – операційний директор – вищий керівник підприємства, що відповідає за операційну діяльність підприємства.

5) CRO – вищий керівник підприємства, що відповідає за управління ризиками в масштабі всього підприємства.

6) CIO – вищий керівник підприємства, що відповідає за відповідність IT-стратегії та бізнес-стратегії, також за планування, забезпечення IT-ресурсами і рішень для підтримки виконання бізнес-задач.

7) CISO – директор з інформаційної безпеки – вищий керівник підприємства, що відповідає за безпеку інформації підприємства.

8) Керівник бізнес-підрозділу – вищій керівник підприємства, що відповідає за щоденну діяльність бізнес-підрозділу.

9) Власник бізнес-процесу – особа, що затверджує параметри виробництва виконання задач процесу, міри щодо вдосконалення процесу та змін в процесі.

10) Стратегічний комітет по IT – група вищих керівників підприємства, призначених Радою директорів для того, щоб забезпечити впевненість Ради директорів у тому, що їх інформують з важливих питань, пов'язаних з IT.

11) Управляючій комітет програм/проектів – група зацікавлених осіб та експертів, які затверджують рекомендації з питань програм і проектів, включаючи управління і моніторинг планів, виділення ресурсів, створення цінностей та управління ризиками програми чи проекту.

12) Рада з архітектури – група зацікавлених осіб та експертів, які затверджують рекомендації з питань архітектури, політики і стандарти архітектури.

13) Комітет з управління ризиками підприємства – група керівників, які затверджують рішення, що необхідні для спільної роботи та пошуку компромісів, підтримують діяльність по управлінню ризиками на рівні підприємства (ERM). Для консультування Комітету може бути створена окрема Рада по IT-ризикам.

14) Керівник служби управління персоналом – вищий керівник підприємства, що затверджує плани і політики в галузі управління персоналом підприємства.

15) Забезпечення відповідності вимогам – підрозділ підприємства, що відповідальний за розроблення рекомендацій щодо відповідності законодавству, регулятор вимог та контрактних обов'язків.

16) Аудит – підрозділ підприємства, що відповідає за проведення внутрішніх аудитів.

17) Керівник підрозділу архітектури – керівник, що відповідає за процес управління архітектурою підприємства.

18) Керівник підрозділу розробки – керівник, що відповідає за процеси розробки рішень.

19) Керівник підрозділу IT-експлуатації – керівник, що відповідає за операційне середовище та інфраструктуру IT.

20) Проектний офіс – підрозділ, що відповідає за підтримку менеджерів проектів і програм, за збір, оцінку і звітність щодо ведення проекту.

21) Відділ управління інвестиціями (VMO) – секретаріат по управлінню портфелями інвестицій і послуг, відповідає за розроблення рекомендацій щодо можливостей інвестування і бізнес-обґрунтування, рекомендацій щодо методів і контролю практики керівництва, а також управління, звітність стану і отримання віддачі від інвестицій.

22) Сервіс-менеджер – співробітник, що керує розробкою, впровадженням, оцінкою та поточним управлінням нових продуктів і послуг для конкретного замовника.

23) Менеджер з інформаційної безпеки – співробітник, що управляє безпекою інформації на підприємстві, проектує, контролює і оцінює її.

24) Менеджер з неперервності бізнесу – співробітник, що управляє можливостями організації щодо управління неперервності бізнес-діяльності, проектує, контролює і оцінює їх для забезпечення роботи критично важливих функцій підприємства після збоїв.

25) Менеджер по управлінню персональними даними – співробітник, що відповідає за моніторинг ризиків і впливу законів про захист персональних даних на бізнес. Інша назва – менеджер з захисту даних.

Ряд позитивних прикладів важливості ефективного керівництва, як і деякі труднощі діяльності підприємств всесвітнього масштабу, що відбулись за останні десятиріччя, змусили підприємства приділяти суттєво більшу увагу поняттю «керівництво». COBIT 5 пропонує цілісну методологію, що має допомогти у розв'язанні задач керівництва, управлінні персоналом на підприємстві. Методологія COBIT 5 універсальна і може бути корисною підприєм-

ствам будь-якого масштабу і сфери діяльності. В основу методології покладено 5 принципів:

1) відповідність потребам зацікавлених сторін;
2) комплексний погляд на підприємство;
3) застосування єдиної інтегрованої методології;
4) забезпечення цілісності підходу;
5) розподіл керівництва і управління.

Зупинимося детальніше на другому принципі «Комплексний погляд на підприємство». Методологія COBIT 5 розглядає підприємство комплексно, пропонує цілісний і системний погляд на керівництво, управління та управління персоналом (рис. 2).

Як можна побачити, перелік функціональних служб на сучасному підприємстві великий, практично жодне підприємство не має структури, що повністю включає в себе перелічені ролі та структури. Для успішного управління персоналом пропонуємо врахувати і впровадити принцип 5, який запроваджується стандартом COBIT 5 і полягає у відмінності ролей керівництва та управління.

В розумінні COBIT 5 різниця між керівництвом і управлінням полягає у таких положеннях: керівництво забезпечує впевненість у досягненні цілей підприємства шляхом збалансованої оцінки потреб зацікавлених сторін, наявних умов та можливих варіантів; встановлення напряму розвитку через прийняття рішень, постійного моніторингу відповідності фактичної продуктивності і ступеню виконання вимог встановленим напрямам та цілям підприємства [1; 2].

Здебільшого обов'язки з керівництва в організації виконує Рада директорів, яку очолює Голова Ради директорів.



Рис. 2. Керівництво, управління, ключові ролі, види діяльності та відносини в управлінні персоналом підприємства згідно з COBIT 5

Джерело: побудовано автором на основі [1]



Рис. 3. Взаємозв'язок та послідовність інформаційних потоків між процесами керівництва, управління та управління персоналом

Управління – це планування, побудова, виконання і відслідковування діяльності персоналу відповідно до напряму, який заданий керівництвом, для досягнення цілей підприємства. Здебільшого обов'язки управління на підприємстві виконують виконавчі директори, яких очолює генеральний директор.

З визначень керівництва та управління ясно, що вони включають у себе різні види діяльності, відповідальність за виконання яких лягає на різні особи. Але, враховуючі задачі керівництва (оцінювати, скеровувати та відслідковувати), можемо сказати, що для забезпечення ефективності і раціональності системи керівництва треба організувати взаємодію між керівництвом та управлінням. На високому рівні це представлено у вигляді факторів впливу: процесів, інформації, організаційної структури, принципів – політики та підходів, культури – етики та поведінки, осіб – навичок та компетенцій, послуг та інфраструктури.

Рекомендовано впроваджувати процеси керівництва і управління персоналом на підприємстві так, як показано на рис. 3.

Висновки. У сучасних умовах господарювання для підвищення ефективності діяльності підприємства та спроможності конкурувати на ринку доцільно змінити парадигму управління ним, орієнтовану на запровадження системи управління персоналом з урахуванням ролей управлінського персоналу та структур відповідно до COBIT 5.

Перш за все для успішного управління персоналом підприємства потрібно врахувати і впровадити принцип відмінності ролей керівництва та управління. Задачі керівництва – оцінювання, скеровування та відстеження. Задачі управління – планування, створення, використання, моніторинг, що разом формує рольовий підхід до системи управління персоналом підприємства.

Життєвий цикл управління відображений у таких стандартах, як COBIT 4.1, COBIT 5, хоча й присвячений IT-управлінню, але його основні ідеї необхідно переносити на структуру внутрішніх інститутів управління персоналом підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. COBIT 5: Бизнес-модель по руководству и управлению ИТ на предприятии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wikiitil.ru/books/Cobit-5_frm_rus_0813.pdf.

2. COBIT 5: модель оценки процессов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cleverics.ru/subject-field/articles/554-cobit5-pam.

3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. ; под ред. С. Мордовина. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 315 с.

4. Бойко О. Застосування маркетингу в сфері управління персоналом / О. Бойко, О. Соловей // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(1.1). – С. 50–59.

5. Ващенко Н. Сутність парадигми «управління підприємством через управління персоналом» / Н. Ващенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 266–273.

6. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.

7. Зайцева Т. Управление персоналом. Серия: профессиональное образование / Т. Зайцева, А. Зуб. – М. : Форум, 2009. – 336 с.

8. Крушельницька О. Управління персоналом : [навчальний посібник] / О. Крушельницька, Д. Мельничук. – 2-ге вид., переробл. й доп. – К. : Кондор, 2006.

9. Побережна Г. Мотивація як складова ефективного управління персоналом організації / Г. Побережна // Економіка АПК. – 2000. – № 1. – С. 78–83.

10. Фламгольц Э. Управление стратегическими изменениями: от теории к практике / Э. Фламгольц, И. Рэндл ; пер. с англ. под ред. Н. Яцука. – М. : Эксмо, 2012. – 320 с.

УДК 656.71

ПРОЕКТ ВСТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДПРАВКАМИ ПАСАЖИРІВ У МІЖНАРОДНОМУ АЕРОПОРТУ «ЗАПОРІЖЖЯ»

PROJECT OF DEPARTURE CONTROL SYSTEM INSTALLATION I N INTERNATIONAL AIRPORT “ZAPORIZHZHYA”

Павелко В.Ю.
кандидат економічних наук,
генеральний директор,
ТОВ «Запорізька хендлінгова компанія»,
Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»

У статті обґрунтована необхідність встановлення систем електронної реєстрації та оформлення пасажирів і багажу не тільки для провідних, але й для регіональних аеропортів України. Автором на прикладі Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» доведено, що запровадження систем управління відправками пасажирів сприятиме залученню авіакомпаній до виконання авіарейсів, приведе до покращення якості обслуговування пасажирів та авіакомпаній, вдосконалення аеропортової інфраструктури та збільшить неавіаційні доходи аеропорту.

Ключові слова: *оформлення пасажирів та багажу, система електронної реєстрації, система управління відправками, регіональний аеропорт, електронний квиток.*

В статье обоснована необходимость установки системы электронной регистрации и оформления пассажиров и багажа не только для ведущих аэропортов, но и для региональных аэропортов Украины. Автором на примере Международного аэропорта «Запорожье» обосновано, что внедрение систем управления отправками пассажиров будет содействовать привлечению авиакомпаний к выполнению авиарейсов, улучшению качества обслуживания пассажиров и авиакомпаний, усовершенствованию инфраструктуры аэропортов и повысит неавиационные доходы аэропорта.

Ключевые слова: *оформление пассажиров и багажа, система электронной регистрации, система управления отправками, региональный аэропорт, электронный билет.*

The article substantiates the necessity of installing a system for electronic registration and registration of passengers and luggage not only for leading airports, but also for regional airports in Ukraine. The author on International Airport “Zaporizhzhya” example has proved that installation of departure control system will contribute to attraction air companies to regional airport, to increase services’ quality, to development of the airport infrastructure and for increase of non-aviation income as well.

Keywords: *registration of passengers and luggage, system of electronic registration, departure control system, regional airport, e-ticket.*

Постановка проблеми. З метою оптимізації процесів реєстрації та обслуговування пасажирів іноземні та українські авіакомпанії запроваджують системи продажу електронних квитків та системи електронної реєстрації пасажирів, зокрема самостійної (онлайн-реєстрація пасажирів). Відповідно, авіакомпанії вимагають від аеропортів встановлення систем електронної реєстрації та управління відправками пасажирів.

Така практика поширена в усіх аеропортах закордоном та вже запроваджена в провідних аеропортах України, однак у регіональних аеропортах України вона не набула розповсюдження, не застосовується та потребує подальшого розроблення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здійснений аналіз досліджень і публікацій робіт іноземних та вітчизняних вчених доводить, що питанням розвитку інформаційних технологій приділено багато уваги. Крім того, питання розвитку інформаційних технологій у наданні послуг достатньо розглянуто та висвітлено у роботах іноземних та вітчизняних вчених, таких як, зокрема, Б. Тейлор, Т. Кеглер, Р.А. Браймер, В.П. Тихомирова, А.В. Хорошилова, Н.І. Плотнікова.

В економічній літературі, присвяченій розвитку та управлінню аеропортовими комплексами, більшість досліджень стосується управління формами власності [1; 2], взаємодії управління аеропорту та авіакомпаній [3], інвестиційної привабливості [4] тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень з питань розвитку ринку інформаційних послуг, інвестування та розвитку аеропортів, проблема подальшого розвитку регіональних аеропортів України шляхом запровадження електронної системи управління відправками достатньо не розглянута та потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розробка рекомендацій щодо запровадження системи управління відправками пасажирів в регіональних аеропортах України на прикладі Міжнародного аеропорту «Запоріжжя».

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові тенденції розвитку цивільної авіації зумовлюють необхідність застосування автоматизованих систем, зокрема, з оформлення пасажирів та багажу. Цей тип автоматизованих систем набув особливого значення із запровадженням електронних білетів.

Якщо спочатку запровадження систем DCS (Departure Control System – система управління відправленням) в аеропортах було спрямовано на полегшення роботи агента з реєстрації шляхом автоматизації процесу отримання списку пасажирів та подальшого оформлення посадкових талонів та багажних бирок, то у технології електронного квитка DCS стала одним із обов'язкових елементів, що забезпечує взаємозв'язок із сервером електронних квитків авіакомпанії [5].

Згідно з рекомендацією 1797 IATA (International Aviation Transport Association – Міжнародна асоціація повітряного транспорту) аеропортам необхідно здійснити оснащення відповідним обладнанням, що дає змогу здійснювати реєстрацію та оформлення пасажирів та багажу з електронними квитками у разі використання цієї технології авіаперевізниками [6]. Повітряний Кодекс України також передбачає запровадження систем управління відправками пасажирів у аеропортах України [7].

Реєстрація пасажирів на рейс здійснюється через комп'ютерну систему управління відправки пасажирів, встановлену в аеропорті. Для перевезення пасажирів та оформлення багажу авіаперевізник або агент з обслуговування відповідно до договору перевезення забезпечує проведення реєстрації пасажирів та оформлення багажу із застосуванням автоматизованих систем контролю відправлень (DCS). Реєстрація та оформлення пасажирів та багажу за наявності електронного квитка здійснюються на підставі документа, що посвідчує особу пасажира та не вимагає квитка в паперовому вигляді [8].

Через необхідність у використанні різних DCS в аеропортах існує багато автоматизованих систем відправлень, якими користуються авіакомпанії (LIASON, SITA, REGINA, ASTRA, AMADEUS тощо).

З метою гармонізації та запровадження єдиної системи для усіх авіакомпаній в аеропортах була розроблена система, яка об'єднує різні DCS авіаперевізників, відома як CUPPS (Common Use Passenger Processing System – система обробки пасажирів загального користування) система (раніше CUTE – Common Use Terminal – термінал загального користування).

Компанія "RESA", яка є найбільшим світовим постачальником програмного забезпечення для цивільної авіації, розробила систему CREWS, яка є повноцінною CUPPS-системою, з метою організації використання стійок реєстрації та виходу на посадку (а також підключеного до них обладнання) різними авіакомпаніями, хендлінговими компаніями та службами аеропорту. Система дає можливість прямого доступу до програмного забезпечення авіакомпанії з будь-якого комп'ютера (робочої станції), що знаходиться в аеропорту та на який встановлено відповідне ліцензійне програмне забезпечення [9].

Провідні аеропорти України (Бориспіль, Київ (Жуляни), Одеса, Львів та Харків), маючи сучасні аеровокзальні комплекси та розвинуту інфраструктуру, вже встановили та використовують системи CUPPS/CUTE, однак у інших аеропортах України вона ще відсутня, що знижує ефективність та стримує розвиток регіональних аеропортових комплексів.

Запровадження системи електронної реєстрації та оформлення пасажирів і багажу буде актуальним, зокрема, для розвитку Міжнародного аеропорту «Запоріжжя», який за підсумками 2016 року посів 7 місце серед аеропортів України за обсягом пасажиропотоку, продемонструвавши зростання у 2,2 рази порівняно із 2015 роком [10].

Нині з Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» виконуються регулярні та чартерні авіарейси до м. Києва, Турецької Республіки (Анталія та Стамбул), Республіки Білорусі та Єгипту. Рейси виконуються українськими авіакомпаніями «Мотор-Січ», «Міжнародні авіалінії України», «Роза Вітрів», «Азур Ейр Україна», «Атлас Джет Україна» та іноземними "Turkish Airlines", "Pegasus Airlines", "Cargo Air" тощо. Кожна з авіакомпаній користується окремою системою реєстрації DCS, що викликає багато складнощів та ускладнює обслуговування пасажирів та багажу.

За підсумками 2016 року послугами аеропорту скористалися 275 421 пасажирів. Планом роботи на 2017 рік заплановані зростання пасажиропотоку до 360 000 пасажирів та розширення географії польотів, зокрема відкриття авіарейсів до Тунісу, Чорногорії та Ізраїлю.

Наявна практика надання послуг у міжнародних аеропортах України передбачає обов'язок та право управляючої компанії (власника аеропорту) забезпечити умови для обслуговуючих компаній для електронної реєстрації та оформлення пасажирів та багажу, а також забезпе-

чення умов авіакомпаніям для самостійної реєстрації пасажирів.

Міжнародний аеропорт «Київ» надає стійки для електронної реєстрації пасажирів та оформлення багажу для резидентів та нерезидентів України за встановленим тарифом 6,00 дол. США без ПДВ за надання однієї стійки реєстрації за 10 хв. або їх час [11].

Міжнародний аеропорт «Львів» надає стійки для електронної реєстрації пасажирів та оформлення багажу для резидентів та нерезидентів України за встановленим тарифом 21,60 дол. США без ПДВ за надання однієї стійки реєстрації за 30 хв. або їх час [12].

Міжнародний аеропорт «Харків» надає можливість для доступу до системи електронної реєстрації CUTE за встановленим тарифом 0,50 дол. США без ПДВ за одного зареєстрованого пасажира [13].

Проектом розвитку та безперебійного забезпечення діяльності Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» передбачено встановлення 6 стійок реєстрації та 2 стійок виходу на посадку для міжнародного терміналу, а також 2 стійок реєстрації для терміналу внутрішніх авіаліній та обладнання їх системою обробки пасажирів загального користування CREWS multi DCS (CUPPS/CUTE).

З метою комплектування зазначених стійок необхідне придбання обладнання, яке наведено у табл. 1.

Додатково необхідне встановлення спеціалізованого ліцензійного програмного забезпечення, яке наведене у табл. 2.

Щорічна підтримка програмного забезпечення з другого року користування сплачується додатково та становить 5 900,00 євро на рік.

Для забезпечення роботи стійок для електронної реєстрації та оформлення пасажирів і багажу їх необхідно обладнати доступом до мережі Інтернет, телефонним зв'язком та електроенергією (табл. 3).

Для обслуговування стійок для електронної реєстрації та оформлення пасажирів і багажу

Таблиця 1

Необхідне обладнання для комплектування стійок реєстрації та стійок виходу на посадку

№	НАЙМЕНУВАННЯ	КІЛЬКІСТЬ, од.	ВАРТІСТЬ, євро в т. ч. ПДВ	ВСЬОГО, євро, в т. ч. ПДВ
1	Дерев'яні стійки	10	70,00	700,00
2	Робоча станція (комп'ютер з монітором)	10	795,00	7 950,00
3	Сервер DL380 G9	2	13 386,00	26 772,00
4	Сервер DL160 G9	1	3 592,00	3 592,00
5	Принтер для друку посадкових талонів	8	1 650,00	13 200,00
6	Принтер для друку багажних бирок	8	1 650,00	13 200,00
7	Клавіатура зі зчитувачем	8	835,00	6 680,00
8	Сканер посадкових талонів	2	1 587,50	3 175,00
9	Транспортні витрати	1	2 400,00	2 400,00
ВСЬОГО				**77 669,00**

Таблиця 2

Необхідне програмне забезпечення для комплектування стійок реєстрації та стійок виходу на посадку

№	НАЙМЕНУВАННЯ	КІЛЬКІСТЬ, од.	ВАРТІСТЬ, євро без ПДВ	ВСЬОГО, євро без ПДВ
1	Ліцензія CREWS multi DCS	10	3 300,00	33 000,00
2	Технічна підтримка	1	13 500,00	13 500,00
ВСЬОГО				**44 000,00**

Таблиця 3

Річні витрати на зв'язок та електроенергію

№	НАЙМЕНУВАННЯ	МІСЯЧНІ ВИТРАТИ, євро в т.ч. ПДВ	РІЧНІ ВИТРАТИ, євро в т.ч. ПДВ
1	Електроенергія	50,00	600,00
2	Телефонний зв'язок	10,00	120,00
3	Доступ до мережі Інтернет	15,00	180,00
ВСЬОГО			**900,00**

досить наявних працівників та немає необхідності в додатковому залучені фахівців.

Впровадження електронної системи реєстрації та оформлення пасажирів і багажу пов'язані з фінансовими витратами та потребують певного часу, що дає змогу для оцінки ефективності використовувати показники реалізації інвестиційного проекту.

Одним із основних показників економічної ефективності інвестиційних проектів є чиста поточна (приведена / дисконтована / теперішня) вартість (цінність/дохід) (Net Present Value (NPV)).

$$NPV = \sum_{i=1}^{n} \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^{n} \frac{Inv_i}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

де NCF_i – чистий грошовий потік для *i*-го періоду;

I_{nvi} – інвестиції для *i*-го періоду;

r – ставка дисконтування (вартість залученого капіталу);

i – період здійснення проекту.

Термін, протягом якого інвестор може відшкодувати початкові затрати, забезпечивши при цьому бажаний рівень доходності, називається терміном окупності інвестицій.

$$DPP = \sum_{i=1}^{n} \frac{NCF_i}{(1+r)^i} / \sum_{i=1}^{n} \frac{Inv_i}{(1+r)^i}. \quad (2)$$

Вартість однієї ліцензії на програмний продукт CUTE становить 3 300 дол. США, загальна вартість дорівнює 33 000 Євро. Технічний супровід оплачується додатково і складає 13 500 дол. США. Щорічна підтримка програмного забезпечення з другого року користування сплачується додатково та становить 5 900,00 євро на рік.

Національний банк України на дату розрахунків встановив офіційний курс гривні до іноземної валюти: 2 703,18 грн. за 100 дол. США та 2 885,65 за 100 Євро.

Таблиця 4

Витрати на реалізацію проекту із впровадження електронної системи реєстрації у КП «Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»», грн. без ПДВ

ЗМІСТ ВИТРАТ	СУМА, грн. без ПДВ
Витрати на ліцензію	952 264
Технічне обслуговування	389 562
Основні фонди проекту	1 867 712
Витрати на електроенергію і зв'язок	21 642
Разом	**3 231 180**

Орієнтовані витрати на реалізацію проекту із впровадження електронної системи реєстрації наведено в табл. 4.

Чистий грошовий потік – це сума амортизаційних відрахувань та прибутку даного періоду.

Відповідно до Податкового Кодексу «електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та / або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2 500 гривень», амортизуються строком, що визначається правовстановлюючим документом, але не менше 2 років. Нарахування амортизації здійснюється прямолінійним методом [14].

Сума амортизаційних відрахувань на перший рік реалізації інвестиційного проекту становить 1 069 846 грн. (табл. 5).

Таблиця 5

Сума амортизаційних відрахувань за проектом впровадження електронної системи реєстрації, грн. без ПДВ

ЗМІСТ	СУМА, грн. без ПДВ
Витрати на ліцензію	952 264
Технічне обслуговування	389 562
Основні фонди проекту	1 867 712
Разом витрати, що амортизуються	3 209 538
Сума амортизаційних відрахувань	1 069 846

Відповідно до розробленого проекту передбачено встановлення тарифу для резидентів та нерезидентів для доступу до системи електронної реєстрації CUTE / CUPPS у розмірі 0,50 дол. США без ПДВ за одного зареєстрованого пасажира. Таким чином, враховуючи запланований обсяг пасажиропотоку на виліт з Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» у 2017 році 180 000 осіб обслуговуюча компанія або авіакомпанія (у випадку самостійної реєстрації) сплатить на користь аеропорту 90 000,00 дол. США без ПДВ, або 2 432 862 грн. за курсом НБУ на дату розрахунків.

Таблиця 6

Розрахунок чистої поточної вартості проекту впровадження електронної системи реєстрації, грн. без ПДВ

Рік	Притоки				Дисконтовані відтоки	Разом NPV
	Прибуток	Амортизація	Разом притоки	Дисконтовані притоки		
1-й	2 432 862	1 069 846	3 502 708	2 918 923	2 637 697	281 226

Ставку дисконтування (вартість залученого капіталу) визначаємо з урахування облікової ставки НБУ на момент розрахунку (14%) та індексу інфляції (8,5%), і вона, відповідно, становить 1,225 [15].

Чиста поточна вартість є додатною величиною, що свідчить про ефективність інвестиційного проекту (табл. 6).

$$NPV = \frac{3502708}{1{,}225} - \frac{3231180}{1{,}225} = 281\ 226. \quad (1)$$

Відповідно, строк окупності проекту:

$$DPP = \frac{2918923}{2637697} = 1{,}106,$$

тобто 11 місяців. (2)

Чиста теперішня вартість (*NPV*) інвестиційного проекту з впровадження електронної системи реєстрації та оформлення пасажирів і багажу у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» становить 281 226 грн., строк окупності дорівнює 11 місяців, що свідчить про доцільність реалізації цього проекту.

Висновки. Сучасний стан розвитку авіаційної галузі зумовлює необхідність застосування автоматизованих систем, зокрема, з оформлення пасажирів та багажу. Такий тип автоматизованих систем набув особливого значення із запровадженням електронних білетів та зростанням пасажиропотоку в аеропортах, причому це актуально не тільки для провідних, але й для регіональних аеропортів України.

Проведені розрахунки запровадження системи управління відправками CUTE/CUPPS у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» свідчать про доцільність встановлення цієї системи із строком окупності в 11 місяців.

Крім того, запровадження систем електронної реєстрації та оформлення пасажирів і багажу сприятиме залученню авіакомпаній до виконання авіарейсів із регіональних аеропортів України, приведе до покращення якості обслуговування пасажирів та авіакомпаній, а також вдосконалення аеропортової інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць І.О. Управління формами власності міжнародних аеропортів / І.О. Геєць, Н.О. Жорняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_2/Geets_211.htm.

2. Волобуев В.Р. Региональные аэропорты и МВЛ: поддержка государства / В.Р. Волобуев // Развитие аэропортов : сб. науч. труд. – Вып. 6. – М. : Аэропорт Партнёр, 2008. – С. 10.

3. Полянська Н.О. Вплив процесу глобалізації на суб'єктів авіаційного ринку / Н.О. Полянська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. – № 1. – К. : НАУ, 2008. – С. 42–52.

4. Акімова Т.А. Аналіз зарубіжного досвіду інвестування в розвиток аеропортів / Т.А. Акімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_2/Akimova_211.htm.

5. Павелко В.Ю. Підвищення ефективності регіональних аеропортів України шляхом встановлення системи управління відправками пасажирів / В.Ю. Павелко // Економічний вісник. – 2017. – № 7.

6. Офіційний інтернет-сайт IATA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iata.org/whatwedo/workgroups/Pages/cuwg.aspx.

7. Повітряний кодекс України від 19 травня 2011 року № 3393-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3167-12.

8. Правила повітряних перевезень пасажирів та багажу, затверджені Наказом Міністерства інфраструктури України від 30 листопада 2012 року № 735 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z2219-12?test=dCCMfOm7xBWM91yEZiqb8bIfHI4/Ys80msh8Ie6.

9. Офіційний інтернет-сайт компанії "RESA" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.resa.aero.

10. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avia.gov.ua/uploads/documents/11308.pdf.

11. Офіційний інтернет-сайт Міжнародного аеропорту «Жуляни» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iev.aero/ru/partners/tariffs.

12. Офіційний інтернет-сайт Міжнародного аеропорту «Львів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lwo.aero/uk/Аеропортові+збори.

13. Офіційний інтернет-сайт Міжнародного аеропорту «Харків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hrk.aero/wp-content/uploads/reg10feb2017_ru.pdf.

14. Податковий Кодекс України. Стаття 145. Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів. Методи нарахування амортизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tc.asta.edu.ua/dkpku/komentar/3_s145/3_s145.htm.

15. Офіційний інтернет-сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

УДК 339.138:631.1

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ПЛАНУВАННЯ, МАРКЕТИНГУ ТА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

IMPROVEMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES ON THE BASIS OF PLANNING, MARKETING AND COMPETITIVE ADVANTAGES

Постол А.А.
кандидат економічних наук, докторант,
Херсонський державний аграрний університет

У статті виявлено особливості, виклики та ризики функціонування аграрних підприємств в умовах загострення конкурентної боротьби на аграрних ринках. Визначено необхідність стратегічного управління їх розвитком та удосконалення його технологій. Їх складовими розроблено стратегічне планування, маркетинг, врахування конкурентних переваг. Обґрунтовано, що управлінські стратегії мають стосуватися не тільки виробничих, але й соціальних та екологічних аспектів розвитку підприємств агросфери.

Ключові слова: *аграрні підприємства, стратегічне управління, чинники, зовнішнє середовище, стратегічне планування, ресурси, маркетинг, конкурентоспроможність.*

В статье выявлены особенности, вызовы и риски функционирования аграрных предприятий в условиях обострения конкурентной борьбы на аграрных рынках. Определена необходимость стратегического управления их развитием и совершенствования его технологий. Их составляющими разработаны стратегическое планирование, маркетинг, учет конкурентных преимуществ. Обосновано, что управленческие стратегии должны касаться не только производственных, но и социальных и экологических аспектов развития предприятий аграрной сферы.

Ключевые слова: *аграрные предприятия, стратегическое управление, факторы, внешняя среда, стратегическое планирование, ресурсы, маркетинг, конкурентоспособность.*

The peculiarities, the challenges and risks of functioning of agrarian enterprises in the conditions of competition in agricultural markets in the article. The necessity of strategic management of their development and the improvement of its technology. Their components developed strategic planning, marketing, accounting, and competitive advantage. It is proved that management strategies need to address not only production, but also social and environmental aspects of enterprises development of agrarian sphere.

Keywords: *agricultural enterprises, strategic management, factors, external environment, strategic planning, resources, marketing, competitiveness.*

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняних аграрних підприємств у період трансформації тісно пов'язаний з посиленням впливів глобальних та регіональних інтеграційних процесів на сільськогосподарське виробництво та ринки, удосконаленням інструментів ринкового механізму господарювання, необхідністю зростання їх конкурентоспроможності в умовах загострення конкуренції. Українські науковці та практики активно використовують світовий досвід як в управлінні аграрною економікою, так і в управлінні суб'єктами аграрного господарювання. Однак поверхове копіювання іноземних стратегій поведінки чи навіть доопрацювання і пристосування до вітчизняних умов не завжди приводить до бажаних результатів.

Специфіка проблем трансформаційних процесів, що відбуваються в українській економіці агросфери, вимагає власного науково обґрунтованого вирішення сучасних економічних завдань. При цьому відповідність сучасної парадигми знань з управління стратегічним розвитком аграрних підприємств наявному стану аграрних соціально-економічних відносин у нашій країні та закономірностям їх розвитку суттєво впливає на ефективність системи стратегічного управління та на розвиток вітчизняних аграрних підприємств. Еволюція системи стратегічного управління в Україні має відбуватися не тільки шляхом наукових розробок, але й шляхом використання практичного досвіду ведення агробізнесу у системі «населення – виробництво – довкілля».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою наукових досліджень та вирішення проблем стратегічного управління розвитком аграрних підприємств стали роботи О. Виханского, О. Гудзинського, Я. Кашуби, Л. Мармуль, Г. Осовської, О. Писаревського, І. Тищенко, А. Чикуркової, З. Шершньової та інших науковців. Значний внесок у стратегічний менеджмент зробили І. Ансофф, Ф. Вірсем, Г. Минцберг, Дж. Мур, Г. Лемпел, М. Портер, К. Прахалад, М. Трейсі, Г. Хамел та інші вчені. Вимагають подальших наукових досліджень питання розроблення технологій стратегічного управління розвитком підприємств, що передбачають розв'язання проблеми їх реалізації аграрними підприємствами як суб'єктами господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стратегічне управління аграрними підприємствами з огляду на обмеженість їх ресурсів у сучасних умовах ринкової конкуренції, особливо малих та середніх, повинне ґрунтуватися на розробленні стратегічних планів та завдань розвитку з урахуванням не лише виробничих, але й соціальних та екологічних його чинників. Також необхідно враховувати кількісні параметри зовнішнього середовища аграрної діяльності, маркетингові стратегії збуту продовольчої продукції з метою виявлення конкурентних переваг суб'єкта господарювання та їх використання в умовах гострої конкурентної боротьби на аграрних ринках.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Основною метою роботи є обґрунтування стратегічного управління розвитку аграрних підприємств на засадах розроблення стратегічних планів, обґрунтування маркетингових стратегій, інструментів раціонального ресурсокористування, оптимальних управлінських рішень не тільки у виробництві, але й відносно соціальної та екологічної складових їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання, знецінення національної валюти, інфляції, нерівної конкуренції з великими агрохолдингами фінансово-економічний стан більшості українських виробників сільськогосподарської продукції є незадовільним. Це дає підстави оцінювати питання фінансово-інвестиційного забезпечення їх економічного розвитку як першочергове. Беззаперечним є той факт, що розвиток аграрних підприємств відбувається в умовах мінливого економічного, соціального, правового та екологічного середовища. Тому трансформування структури та організації підприємств агробізнесу стає необхідним управлінським рішенням під час виникнення значних диспропорцій між внутрішнім та зовнішнім середовищем їх розвитку. Воно спрямовується на модернізацію, підвищення адаптаційних можливостей підприємств, що є однією з основ підвищення їх ефективності [1].

На нашу думку, основним вектором управління розвитком аграрних підприємств є забезпечення їх конкурентоспроможності та життєздатності загалом. Надійність, стійкість, живучість та вмотивованість до розвитку – основні складові життєздатності, які віддзеркалюють різні аспекти підприємництва. Тому для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств та досягнення ефективного їх функціонування необхідно застосовувати підходи стратегічного планування.

Водночас різноманітність трактування стратегічного планування приводить до відсутності єдиного та однозначного тлумачення цього поняття [2, с. 17]. Дослідивши його змістовність, можна зробити висновок, що стратегічне планування – це набір дій і рішень керівництва підприємства, які спрямовані на розроблення специфічних стратегічних планів, спрямованих на досягнення поставлених цілей та місії. Стратегічне планування базується на основі взаємозв'язку зовнішніх та внутрішніх економічних процесів. Перш за все стратегія підприємства ідентифікує головні напрями розвитку та встановлює основні цілі, які спрямовані на загальну стратегію розвитку агросфери, шляхом координації зусиль усіх підрозділів та узгодження центрів їх відповідальності.

В основу розроблення стратегій за такого підходу мають бути покладені програми розвитку економічної системи, картини майбутнього, управлінські рішення, використання ресурсів. Головною основою для побудови стратегії є розробка методів посилення конкурентних переваг з метою швидкої адаптації до зовнішнього середовища. В сучасних умовах стратегії вітчизняних аграрних підприємств повинні базуватися на інвестиційно-інноваційних рішеннях та розроблятися на основі нововведень. Власне інвестиційні рішення є логічним підґрунтям для прийняття стратегічних рішень. Складання стратегічних планів базується на детальному прогнозі майбутнього стану, аналізі загроз та переваг у зовнішньому середовищі підприємства, глибокому дослідженні сучасних процесів його функціонування.

Метою кожного суб'єкта аграрного сектору, що функціонує в умовах конкуренції, є забезпечення виживання та розвитку підприємства [3, с. 547]. Для досягнення цієї мети аграрне підприємство потребує створення конкурентних переваг та їх реалізації, що можливе лише за умови розроблення ефективних стратегій розвитку. Отже, одними з ключових етапів стратегічного планування є розробка та реалізація стратегій. Варто зауважити, що підприємству необхідно ув'язати загальну стратегію загалом та розробити єдиний план розвитку, якому будуть слідувати усі логічні підрозділи господарської одиниці. Кожне аграрне підприємство здійснює власний стратегічний вибір, враховуючи свої можливості, загрози, слабкі та сильні

сторони. Таким чином, неможливо розробити загальну стратегію для всіх господарств, представлених на ринку.

Слід визнати, що більшість вітчизняних аграрних підприємств лише нещодавно почали освоювати технологію стратегічного управління. Тому часто досконалі на папері стратегічні плани, на підготовку яких підприємства витрачали багато часу та коштів (зокрема, запрошуючи зовнішніх консультантів), у результаті залишаються нереалізованими. Тобто наявність стратегії ще не означає, що аграрне підприємство здійснює стратегічне управління. А формальне існування стратегічного менеджменту не захищає повністю аграрне підприємство від невдач [4, с. 167]. Основними причинами неефективної реалізації стратегій на аграрних підприємствах є:

1) Невідповідність наявних організаційних структур, які слабо піддаються змінам відповідно до обраної стратегії та обґрунтування стратегічних змін;

2) недостатнє розуміння керівниками конкретних завдань і термінів досягнення цілей, а також того, які конкретні зміни необхідні в поведінці та діях кожного з них;

3) низька ефективність механізмів моніторингу результативності реалізованих стратегій і внесення необхідних коригувань у разі виявлення відхилень;

4) недостатнє опрацювання питань ідентифікації, забезпечення і розподілу необхідних ресурсів для реалізації стратегій, зокрема фінансових, інформаційних, людських і ресурсів часу;

5) відсутність системи колективного прийняття рішень про напрями стратегічного розвитку підприємства;

6) відсутність у колективі почуття відповідальності за досягнення стратегічних цілей впродовж усього періоду їх реалізації;

7) неготовність керівників до подолання опору, пов'язаного з новими стратегічними змінами;

8) недостатність досвіду і кваліфікації керівників у стратегічному управлінні;

9) недостатня ефективність збутової діяльності, нерозвиненість маркетингової діяльності;

10) велика диференціація продукції за асортиментом, каналами збуту та просуванням на ринку, що обумовлює рекламомісткість продукції та невідповідність рекламних замовлень сезонним коливанням їх реалізації;

11) значні витрати, пов'язані з переорієнтацією виробництва та реалізацією окремих видів продукції, послуг.

Сутність стратегічного управління в аграрних підприємствах полягає у формуванні уяви про конкурентне середовище підприємства та виробленні гіпотез перспектив його розвитку у цьому середовищі [5]. Формування таких уявлень базується на аналізі й обґрунтуванні так званого формального стратегічного планування, структури управління підприємством та механізмів взаємодії окремих підрозділів, побудованих так, щоб забезпечити розроблення довгострокової стратегії та її реалізацію через поточні виробничо-господарські плани.

Отже, стратегічне управління має включати стратегічне планування і тактико-оперативне управління реалізацією сформульованої стратегії. При цьому створюються адекватні і гнучкі структури управління. Стратегічне управління не слід розглядати як результат еволюції планування. Швидше, це система, яка викликана глибокими об'єктивними змінами в навколишньому середовищі підприємства і є орієнтованою на майбутній ринок. При цьому вона має вирішувати не тільки виробничі, але й соціально-економічні та екологічні завдання аграрного господарювання.

Таким чином, стратегічне управління є важливою компонентою сучасного менеджменту [6]. Його суть полягає в тому, що на підприємствах існують чіткі стратегічні плани розвитку, сформовані, відповідно до них, структури управління, системи і механізми взаємодії окремих планів, спрямованих на забезпечення довгострокової стратегії, на перемогу в конкурентній боротьбі і створення управлінського інструментарію для реалізації цих стратегій. Крім того, вказана сутність характеризується специфічними цілями та ефективністю, пріоритетним врахуванням зовнішнього середовища, а здобуття та утримання конкурентних переваг розглядається як засіб досягнення стратегічних результатів діяльності аграрного підприємства – забезпечення прибутковості, сталого розвитку, соціальної відповідальності.

В сучасних ринкових умовах виникає необхідність вирішення проблем адаптації аграрних підприємств до зовнішніх змін у процесі досягнення цілей їх подальшого розвитку [7, с. 20]. У зв'язку з цим стратегічне управління набуває особливої актуальності, зростає його роль та значення для процесу розроблення та реалізації їх стратегії. Через складні умови господарювання в аграрному секторі, брак коштів, стрімкий розвиток інноваційних процесів та конкурентну боротьбу підприємствам важко застосовувати стратегічне управління.

Існує низка причин такого становища, до яких можна віднести відсутність чітко сформованого методологічного базису, недостатні знання персоналу з теорії і практики стратегічного управління, психологічний «бар'єр» щодо інновацій та ряд інших проблем. На цьому етапі недостатньо висвітлені питання механізму розроблення та реалізації стратегії. Це ускладнює практикам вибір реально дієвих інструментів стратегічного управління в аграрному секторі. На нашу думку, основою стратегічного управління є стратегічний набір аграрного підприємства [8, с. 134]. Він передбачає комплекс підприємницьких, організаційних та соціальних напрямів його діяльності.

Доцільна й обґрунтована стратегія є першим результатом і досить ефективним механізмом стратегічного управління, що мобілізує використання всіх ресурсів, конкурентних переваг та можливостей аграрного підприємства в напрямах, що приводять до підприємницького успіху. Незважаючи на те, що зарубіжні дослідники Дж.Г. Бойетт, П.Ф. Друкер, М.Е. Портер виявляють досить типовий склад і спрямованість стратегій, система стратегій кожного підприємства має свої типові відмінності, які визначаються не тільки національно-державними принципами ведення агробізнесу, але й галузевими та потенційними можливостями кожного суб'єкта господарювання окремо [9; 10].

Тому менеджерам необхідно відслідковувати зміни в зовнішньому середовищі для того, щоб своєчасно внести корективи у вибраний курс підприємства. Вони мають добре знати особливості діяльності свого підприємства, його сильні та слабкі сторони для передбачення змін, які принесуть успіх. Досягнення поставленої мети аграрними підприємствами можливе лише за умови виконанні сформованих стратегічних завдань до управління їх диверсифікованою діяльністю.

Від вирішення цієї проблеми залежать продовольча безпека держави, ефективність функціонування аграрних підприємств, їх доступ до міжнародних ринків, здатність конкурувати з іноземними виробниками та задовольнити потреби споживачів у якісній продовольчій продукції за доступною ціною. Основним завданням стратегічного управління на аграрних підприємствах є досягнення цілей шляхом оптимального використання внутрішнього потенціалу з урахуванням факторів їх зовнішнього середовища й зміни майнового й виробничого потенціалу відповідно до вимог зовнішнього середовища, яке змінюється під час забезпечення конкурентоспроможності й ефективного функціонування на продовольчому ринку. При цьому підприємства і зовнішнє середовище перебувають у постійній взаємозалежності.

Таким чином, можна стверджувати, що, відповідно до швидкоплинного зростання ринкових змін та підвищенні рівня конкуренції, основною метою стратегічного управління є досягнення оптимального рівня ефективності і конкурентоспроможності підприємства з урахуванням при цьому найсуттєвіших зовнішніх та внутрішніх умов. Слід зауважити, що на цьому етапі стратегічне управління є одним із найважливіших чинників успішного виживання та розвитку підприємств в сучасних ринкових умовах, які постійно змінюються.

Стратегічне управління базується на таких передумовах, як чітке визначення досягнення мети в майбутньому; усвідомлення, що основні проблеми криються у зовнішньому середовищі; вміння своєчасно розпізнавати проблеми та оволодіти механізмом їх вирішення або зменшення негативного впливу; прийняття управлінських рішень з урахуванням відповідності між можливостями, які перебувають поза організацією та її сильними сторонами; налаштування поточного управління на конкретизацію стратегічного [11, с. 24]. Підсумовуючи викладене, слід відзначити, що сутність стратегічного управління в аграрних підприємствах полягає у здійсненні завдань стосовно стратегічного аналізу, розроблення, реалізації і контролю за реалізацією стратегії; досягненні ринкових переваг; розкритті перспективних напрямів діяльності підприємства; досягненні поставлених цілей з урахуванням при цьому найсуттєвіших зовнішніх та внутрішніх умов; досягненні конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість сталого розвитку в довгостроковій перспективі; розробленні та реалізації системи стратегій.

Висновки. Для вибору ефективної стратегії розвитку або для формування власного стратегічного плану функціонування аграрного підприємства необхідно, щоб керівник, який буде приймати стратегічне рішення, володів технологією стратегічного управління. Він має розуміти принципи побудови стратегії, аналізувати фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання на діяльність; бути здібним до стратегічного мислення. При цьому важливим інструментом стратегічного мислення залишається стратегічне планування, яке має охоплювати не тільки виробництво, але й соціальні та екологічні аспекти сільськогосподарської діяльності, а саме вирішення проблем зайнятості та підвищення рівня життя населення, функціонування сільських територій; ресурсозбереження та відтворення довкілля.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ліпєц Ю. Впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах України як прогресивного напряму їх розвитку / Ю. Ліпєц [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ipdo.kiev.ua/files/articles/but4.pdf.

2. Кашуба Я. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва / Я. Кашуба // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 16–18.

3. Осовська Г. Менеджмент організацій : [навч. посіб.] / Г. Осовська, О. Осовський. – К. : Кондор, 2005. – 860 с.

4. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / [Л. Довгань, Ю. Каракай, Л. Артеменко]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

5. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaan.gov.ua/sites/default/files/strateg_do_2020r.pdf.

6. Кіндрацька Г. Стратегічний менеджмент / Г.І. Кіндрацька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.library.if.ua/book/44/3014/3015.html.

7. Хвесик М. Стратегическое планирование и управление в системе регионального агропромышленного комплекса / М. Хвесик // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 1. – С. 18–23.

8. Пастухова В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : [монографія] / В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

9. Бойетт Дж.Г. Путеводитель по царству мудрости. Лучшие идеи мастеров управления / Дж.Г. Бойетт, Дж.Т. Бойетт. – М. : Олимп-бизнес, 2009. – 416 с.

10. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Е. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.

11. Шпикуляк О. Ефективність управління аграрним підприємством / О. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 22–25.

УДК 332.1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ОБ'ЄДНАНЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM TO INCREASE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES UNDER ASSOCIATION TERRITORIAL COMMUNITIES

Співак С.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Синькевич Н.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

У статті запропоновано організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах добровільного об'єднання територіальних громад. Проаналізовано основні проблеми, які виникають на шляху становлення «ефективних» підприємств в умовах децентралізації. Розроблено алгоритм формування механізму управління конкурентоспроможністю, а також наведено систему показників для оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *механізм, управління, конкурентоспроможність, алгоритм, об'єднання територіальних громад, підприємство.*

В статье предложен организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности предприятия в условиях добровольного объединения территориальных общин. Проанализированы основные проблемы, возникающие на пути становления «эффективных» предприятий в условиях децентрализации. Разработан алгоритм формирования механизма управления конкурентоспособностью, а также приведена система показателей для оценки конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: *механизм, управление, конкурентоспособность, алгоритм, объединение территориальных общин, предприятие.*

In the article proposes the organizational and economic mechanism of increasing competitiveness in conditions of a voluntary association of territorial communities. Analyzed the main problems arising on the way to the formation of "effective" enterprises in the conditions of decentralization. The algorithm for the formation of a mechanism for managing competitiveness is developed and a system of indicators to assess the enterprise competitiveness is presented.

Keywords: *mechanism, management, competitiveness, algorithm, territorial community, enterprise.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах реалізації реформ децентралізації швидкими темпами розвиваються технології та удосконалюються методи управління підприємствами. Основною рушійною силою розвитку підприємства є конкуренція, яка змушує керівників постійно шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності. Складні та нестабільні суспільно-політичні умови, в яких функціонують підприємства, вимагають нових механізмів вирішення питання не лише підвищення конкурентоспроможності, але й існування та регіонального розвитку підприємств. У науковій літературі описано велику кількість методів та окремих показників для оцінки конкурентоспроможності підприємства. Проте нині не існує єдиного механізму здійснення оцінки та прийняття рішень щодо підвищення конкурентоспроможності для підприємств в умовах трансформаційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретико-мето-

дологічних засад конкурентоспроможності підприємств та регіону зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як, зокрема, Б. Андрушків, А. Воронкова, П. Друкер, Ю. Іванов, М. Кизим, С. Клименко, М. Портер, В. Пономаренко, А. Ткачук, О. Тридід, Р. Фатхудінов, С. Хамініч, Й. Шумпетер [1–5]. У працях зазначених науковців розглянуто сутність конкурентоспроможності, види конкурентних переваг та механізми їх формування, конкурентні стратегії, методи оцінювання конкурентоспроможності тощо. Проте питання підвищення ефективності підприємств та формування комплексного організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності в умовах добровільного об'єднання територіальних громад вимагають подальших досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо розкриті роль механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах добровільного об'єднання територіальних громад та можливі перспективи у цій сфері. Недостатній рівень наукової розробленості проблеми та безперечна практична значущість для розвитку економіки України загалом зумовили вибір теми дослідження та визначили її мету.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у дослідженні стану, тенденцій регіонального розвитку та діяльності промислових підприємств в умовах адміністративно-територіальної реформи, а також формуванні організаційно-економічного механізму розвитку підприємств в умовах трансформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними із головних показників, які виражають сутність ринкових відносин, є конкурентоспроможність та конкуренція на ринку між підприємствами. Підприємство є головною ланкою ринкової економіки, тому високий рівень конкурентоспроможності підприємства дає змогу сформувати конкурентну економіку регіону, галузі та країни загалом [4].

Необхідність формування ефективного механізму підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства очевидна та повинна враховувати велику кількість факторів, що впливають на стан і розвиток виробничої системи адміністративного району. Серед них слід назвати кваліфікацію кадрів, фізичне та моральне старіння технологій, зниження швидкості адаптації підприємства до нових умов господарювання, зниження внутрішньої конкуренції.

Нами визначено основні причини виникнення цих проблем в умовах добровільного об'єднання територіальних громад [6]:



Рис. 1. Алгоритм управління конкурентоспроможністю підприємства

1) невідповідність програм реформування економіки і результатів їх виконання визначеним техніко-економічним та соціальним пріоритетам;

2) невизнання під час формування державної політики об'єктивної нерівності умов відтворення виробництва у різних адміністративних районах;

3) недостатній рівень фінансової підтримки виробництва та соціальної сфери окремих населених пунктів як складової добровільного об'єднання територіальних громад;

4) відсутність практичних програм стимулюванням впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво;

5) відсутність паритетних економічних відносин між аграрним сектором, промисловістю та іншими галузями економіки;

6) недостатній рівень державної підтримки облаштування сільських територій;

7) відсутність умов для підвищення рівня продуктивності праці, створення нових робочих місць та підвищення рівня доходів тощо.

Оскільки основним завданням будь-якого підприємства є утримання кращої конкурентної позиції на ринку, стратегічними цілями підвищення конкурентоспроможності підприємства є формування, підтримка та розвиток стратегічних конкурентних переваг. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення та вдосконалення механізму підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства з урахуванням всіх наявних бар'єрів.

Розглянемо алгоритм формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства (рис. 1).

Для прийняття управлінських рішень з підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснити декілька кроків, а саме спочатку визначити основну мету, виявити та оцінити фактори, які впливають на ефективність підприємства, оцінити ефективність розроблених заходів та прийняти рішення щодо реалізації заходів для підвищення рівня конкурентоспроможності відповідного підприємства.

У процесі реалізації адміністративно-територіальної реформи проблемі забезпечення конкурентоспроможності бюджетоутворюючих підприємств необхідно приділити особливу увагу. Тому впровадження організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств повинно проходити три етапи.

На першому етапі необхідно забезпечити:

– проведення організаційної та інформаційно-роз'яснювальної роботи із забезпечення виконання програми реформ;

– удосконалення організаційно-правового механізму ефективного функціонування підприємств в умовах об'єднаної територіальної громади;

– розробку та затвердження програм виробництва і постачання;

– підвищення стандартів якості на основні види до міжнародних вимог;

– забезпечення захисту їх інтересів товаровиробників із просування продукції на внутрішній і зовнішній ринки.

На другому етапі забезпечуються підготовка та виконання науково-технічної програми, виконання передбачених соціальних і виробничих показників.

На третьому етапі передбачаються:

– забезпечення виконання визначених заходів за кожним напрямом розвитку виробничого сектору та територіальних громад;

– досягнення запланованих обсягів виробництва продукції;

– забезпечення роботи з розвитку та благоустрою району;

– створення соціальних, економічних та інших передумов для забезпечення необхідних умов проживання та праці населення об'єднання територіальних громад.

Висновки. Отже, необхідне впровадження принципово нової для України соціально-економічної стратегії та державницької ідеології, що опирається на впровадження найбільш досконалих механізмів управління розвитком підприємництва в умовах трансформаційної економіки, які можуть бути закріплені в пропонованій нами Економічній Конституції України [4].

Усі ці та інші обставини зумовлюють необхідність активізації економічних реформ, розроблення й упровадження нових організаційно-економічних механізмів, які, ґрунтуючись на економічних закономірностях, регламентуватимуть діяльність економічних суб'єктів на мікро-, макро- і мезорівнях, галузей і регіонів. Власне, тоді реформи матимуть результат.

Таким чином, створюються передумови для стабільного соціально-економічного розвитку підприємств, адміністративних районів, держави, зростання міжнародного авторитету України у світовому співтоваристві, створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення в національну економіку зарубіжних інвестицій, створення спільних підприємств та конкурентоспроможної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навчальний посібник] / [С. Клименко, О. Дуброва, Д. Барабась та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

2. Портер М.Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М.Е. Портер; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 380 с.

3. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации : [учебное пособие] / Р. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

4. Наративи з проблем формування інституційних засад формування Економічної Конституції України / за заг. ред. Б. Андрушківа. – Тернопіль : ТзОВ «Терног раф», 2013. – 552 с.
5. Інноваційна політика / [Б. Андрушків, Н. Кирич, Ю. Вовк та ін.]. – Тернопіль : ТзОВ «Терног раф», 2012. – 484 с.
6. Стратегія розвитку адміністративного району / [С. Співак, Б. Андрушків, Г. Мельник та ін.]. – Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2017. – 456 с.
7. Інноваційні засади формування концепції Комплексної науково-технічної програми: «Нова економіка Тернопільської області» / за ред. Б. Андрушківа – Тернопіль : Астон, 2014. – 208 с.
8. Герасимчук В. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / В. Герасимчук. – К., 2005. – 167 с.

УДК 658.012.2

СТАЛІСТЬ ЯК ОСНОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

SUSTAINABILITY AS MAIN CHARACTERISTIC OF CONTROL MECHANISM OF THE ECONOMIC SECURITY ENTERPRISE

Судакова О.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Сипало М.В.
магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Федоренко Т.О.
студент,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Мироненко О.В.
студент,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Для підвищення ефективності управління і забезпечення необхідного рівня економічної безпеки для підтримки життєво важливих функцій підприємства і реалізації його потенціалу було розроблено теоретичні положення щодо управління сталістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування.

Ключові слова: *сталість, економічна безпека підприємства, економічна безпека розвитку підприємства, система управління економічною безпекою підприємства, управління рівнем економічної безпеки.*

Для повышения эффективности управления и обеспечения необходимого уровня экономической безопасности для поддержки жизненно важных функций предприятия и реализации его потенциала были разработаны теоретические положения относительно управления постоянством работы предприятия для обеспечения экономической безопасности его развития. При этом постоянство рассматривается как способность системы сохранять движение намеченной траекторией, то есть поддерживать намеченный режим функционирования.

Ключевые слова: *постоянство, экономическая безопасность предприятия, экономическая безопасность развития предприятия, система управления экономической безопасностью предприятия, управление уровнем экономической безопасности.*

To increase the efficiency of management and provide the necessary level of economic security, to support the vital functions of the enterprise and the realization of its potential have been developed theoretical principles concerning the management stability of the enterprise to ensure economic security for its development. This consistency is considered as the system's ability to keep the intended path of movement, it means, to maintain the intended mode of operation.

Keywords: *stability, economic security of the enterprise, economic security of the enterprise development, management system of economic security of the enterprise, management of economic security.*

Постановка проблеми. Підвищення агресивності зовнішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. Тому в сучасних умовах для національних підприємств особливу актуальність набули питання забезпечення економічної безпеки саме процесів їх розвитку, що вимагає якісно

нового підходу до ідентифікації сутності економічної безпеки. Її варто розглядати не тільки як забезпечення стану найкращого використання ресурсів щодо запобігання загроз підприємництву, але й як створення умов стабільного, ефективного функціонування й одержання прибутку. Саме підтримка сталості процесів розвитку і буде основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий вклад у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як, зокрема, Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова [1–7].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити для того, щоб вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишилася невирішена проблема – управління сталістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки розвитку підприємства в умовах нестабільного економічного середовища, що й зумовило вибір теми статті.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є розробка теоретичних положень щодо управління сталістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах структурно-інноваційних трансформацій економіки для національних підприємств особливу актуальність набули питання забезпечення економічної безпеки саме процесів їх розвитку, що вимагає якісно нового підходу до ідентифікації сутності економічної безпеки. Її варто розглядати не тільки як забезпечення стану найкращого використання ресурсів щодо запобігання загроз підприємництву, але й як створення умов стабільного, ефективного функціонування й одержання прибутку. У зв'язку з цим економічну безпеку підприємства визначають як стале (у рамках критичних обмежень) положення стосовно зовнішніх і внутрішніх змін фінансово-господарського середовища, не пов'язаних з форс-мажорними обставинами. Економічна безпека підприємства також визначається як стан динамічної сталості, виробничих, організаційних, інформаційних, юридичних та інших відносин і зв'язків компанії, її матеріальних та інтелектуальних ресурсів, що гарантує стабільність функціонування підприємства, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток. Саме підтримка сталості процесів розвитку і буде основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Основою для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування на даний час а також агромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому, що обумовлює необхідність детального вивчення питань управління рівнем сталості підприємства.

Економічний зміст терміна «сталість» нерозривно пов'язаний із загальнофілософським визначенням цього поняття. Так, під сталістю будь-якого явища або процесу розуміється несхильність його коливанням і змінам; твердість, надійність, стабільність, перебування в одному стані; здатність зберігати даний стан, незважаючи на дію різних сил. У широкому сенсі проблема сталості підприємства визначається стабільністю навколишнього економічного середовища, а як ринкова категорія відбиває зміст його стану в ринковому середовищі. Сама ж сталість виступає однією з найважливіших характеристик поводження відособленої, автономно функціонуючої системи щодо тих зовнішніх умов, у яких вона знаходиться.

Саме тому головна мета формування організаційно-управлінського механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягає у створенні внутрішніх і почасти зовнішніх умов тих, котрі піддаються регулюванню з боку економічних суб'єктів для сталого функціонування і розвитку підприємства в гармонічній взаємодії із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем.

У зв'язку з цим підприємство доцільно розглядати як своєрідний системний інтегратор – цілісний економічний суб'єкт, що поєднує в часі й у просторі різноманітні соціально-економічні процеси і який отримує ефект шляхом використання системних мультиплікативних ефектів. При цьому підприємство виступає як відносно стала, цілісна і відмежована від навколишнього середовища самостійна соціально-економічна система, яка інтегрує в часі і просторі процеси виробництва (реалізації) продукції і відтворення ресурсів. Сполучною ланкою між цими процесами є потенціал підприємства – сукупність ресурсів і можливостей, що визначають характеристики його розвитку за зміни навколишнього середовища.

Забезпечення сталості підприємства вимагає такої організації його виробничо-господарської діяльності, яка дає змогу забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до збурень навколишнього і внутрішнього середовища.

До основних видів сталості системи прийнято відносити рівновагу, гомеостазис і стаціонарний режим функціонування.

Під рівновагою розуміється такий стан системи, що характеризується рівністю попиту та пропозиції всіх наявних у системі ресурсів. Стан рівноваги може характеризуватися незмінністю деяких показників системи (обсягу постачань, прибутку) або припустимими відхиленнями від їх заданих рівнів. Рівновага багато в чому характеризується взаємодією різноспрямованих сил, вплив яких взаємно погашається таким чином, що властивості системи, які спостерігаються, залишаються незмінними. Рівновага має місце, коли всі діючі сили взаємно урівноважені або коли сума діючих на систему зовнішніх і внутрішніх параметрів і вихідних сил дорівнює нулю.

Це положення дає змогу провести аналогію між рівновагою і сталим безпечним станом, для якого характерна збалансованість загроз і протидій у рамках життєвого простору підприємства. Такий рівноважний безпечний стан може бути сталим (тривалим), несталим (короткочасним) і байдужним.

Оскільки однією з визначальних характеристик для будь-якої системи є час, необхідно здійснити окремий розгляд статичного і динамічного стану рівноваги. Для цього розрізняють сталість рівноваги (здатність системи, що знаходиться під дією сил у рівновазі, після незначних відхилень повертатися в положення рівноваги) і сталість руху (здатність системи, що рухається під дією прикладених сил, практично не відхилятися від цього руху за яких-небудь незначних випадкових впливів).

У зв'язку з цим стан системи буде стало безпечним, якщо граничні значення неминуче, випадково і дискретно впливаючих на неї зовнішніх збурень викликають такі за величиною відхилення її від стану безпеки, що дають змогу цій системі повертатися у вихідне становище. Інтервал значень параметрів зовнішніх збурень, за яких система здатна стало функціонувати, пропонується називати областю безпеки.

Гомеостазис у цьому аспекті є сталим станом безпеки системи в її взаємодії з навколишнім середовищем. Гомеостазисом не можна вважати щось застигле, нерухоме. Це стан, що змінюється, залишаючись відносно постійним. Тобто в процесі управління рівнем економічної безпеки підприємства необхідно, незважаючи на вплив змін навколишнього середовища, домогтися незмінного функціонування підприємства. При цьому механізм управління безпекою можна вважати оптимально організованим у тому випадку, коли для забезпечення стабільності будуть споживатися мінімально можливі величини витрат.

Під стаціонарним режимом розуміється циклічне повторення однієї і тієї ж послідовності станів системи. Стаціонарний стан системи є сталим, якщо за незначного відхилення від нього система повертається в цей стан. Якщо відхилення ростуть з часом, то такий стан характеризується як несталий.

Сталість економічної діяльності в сучасній літературі розглядається як результат умілого, обґрунтованого управління всією сукупністю виробничих і господарських факторів, що визначають результати діяльності підприємства. Сталість, як і економічна безпека, виявляється в процесі протидії підприємства негативним зовнішнім і внутрішнім обставинам, його реакції на зовнішні і внутрішні збурення, що виводять його із безпечного рівноважного стану.

Періоди життєдіяльності підприємства з позицій забезпечення економічної безпеки доцільно диференціювати на три типи, представлені в табл. 1.

Як видно з табл. 1, будь-яка динамічна виробнича система може характеризуватися рівноважними, перехідними (процес зміни в часі параметрів системи, що має місце під час переходу її з одного рівноважного стану в інший) і періодичними (виконання робіт з технологічними й організаційними перервами) процесами. Сталим при цьому визначається стан рівноваги з наявністю перехідних і періодичних процесів.

У зв'язку з цим в системології виділяють два діаметрально протилежні поняття, а саме «детермінований порядок» і «хаос». У випадку детермінованого порядку будь-який елемент будь-якої системи підкоряється строго і неухильно визначеним заданим законам. Хаос –

Таблиця 1

Періоди життєдіяльності систем

Періоди	Характеристика
Стало стабільні	Для цих періодів величина загроз настільки незначна (але вони є завжди), що їх, як правило, недоцільно враховувати. Таке положення характерне для зовнішньої сталості, адже будь-які сигнали про порушення стабільності відразу гасяться ззовні, а сама система мало піклується про свою економічну безпеку – це функція навколишнього середовища.
Стало квазістабільні	Для цих періодів величина ризиків для окремих елементів системи досить значна. Але за якимись причинами ризики враховуються лише епізодично і тільки для окремих видів діяльності.
Стало перехідні	Для цих періодів характерним є те, що ризики змінюються якісно, тобто поле ризиків змінює свій елементний склад і структуру

це відсутність будь-яких зв'язків, крім випадкових, причому неміцних, непередбачених у своїх результатах. Обидва ці поняття є науковими абстракціями, а процес підтримки безпеки життєдіяльності підприємства буде знаходитися поміж ними (рис. 1).

Оскільки підприємство прагне підтримувати сталість, будь-який перехідний період можна розглядати як спробу порушення сталості (ризик, ризикована дія, що знижує рівень економічної безпеки підприємства). Усі періоди життєдіяльності систем, пов'язані з несталістю (табл. 2), так чи інакше є кризовими, мають велику невизначеність і високі загрози економічній безпеці.

Умовою підтримки сталого стану економічної безпеки є забезпечення здатності системи по закінченні перехідного періоду реалізовувати можливості повернення в задане стаціонарне (рівноважне) становище. При цьому необхідно виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечне становище переважно за рахунок власних ресурсів.

З погляду організаційно-управлінського механізму забезпечення економічної безпеки можна окремо розглянути сталість організаційної системи управління як здатність утримувати об'єкт управління в ділянці рівноваги, передбаченої правилами функціонування.

Тобто, розглядаючи сталість, варто враховувати характер реакції динамічної системи на мале збурення її стану. Якщо як завгодно малі зміни стану системи починають наростати в часі, система нестала і необхідні великі витрати на підтримку стану безпеки. В іншому випадку, якщо малі збурення загасають згодом, система стала. Можливі варіанти реакції і динаміки системи під впливом збурень приведені в табл. 2.

Водночас сталість соціально-економічної системи, якою є підприємство, значно відрізняється від сталості технічної, фізичної системи. Оскільки головною характеристикою в ній виступає не деякий рівноважний стан і здатність повертатися до нього у разі впливу збурення або збереження заданої траєкторії руху у випадку протидіючих сил, а здатність ефективно використовувати, автономно видозмінювати ресурси свого розвитку, безупинно нарощувати показники своєї позитивної зміни, не збільшуючи або мінімізуючи витрати базових, непоновлюваних ресурсів.

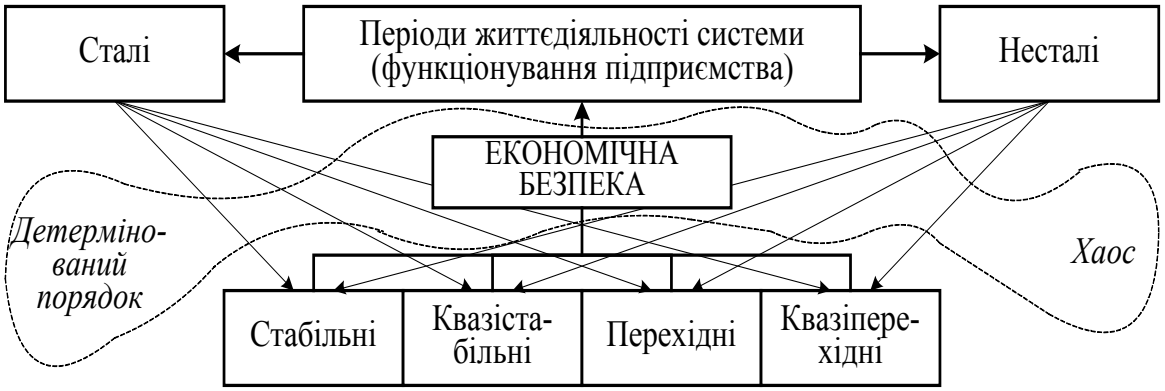


Рис. 1. Простір безпеки періодів життєдіяльності

Таблиця 2

Види перехідних періодів

Період	Характеристика
Сталі квазіперехідні	Для цих періодів характерна наявність зміни системоциклів, постійних переходів від однієї системи до іншої (наприклад, зміна устаткування, технології). А періоди життєдіяльності можуть мати різний рівень сталості.
Несталі стабільні	Підприємство готове до переходу в новий (інший стабільний) стан, але немає поштовху (команди, дії), який би привів механізм розвитку в дію.
Несталі квазістабільні	На підприємстві за удаваної підготовленості до переходу в новий стан наявні сили, що не дають змогу здійснити цей перехід.
Несталі перехідні	Для цих періодів характерна наявність різних ділянок (підсистем, зон тощо), де йдуть перехідні процеси, але вони не пов'язані між собою, різноспрямовані й в окремі періоди змінюють якісні характеристики.
Несталі квазіперехідні	Для цих періодів характерна випадкова зміна системоциклів. Зміна системоциклів може відбуватися закономірно, як це було за стало прагматичних періодів життєдіяльності систем і випадковому виборі з набору альтернатив (у цьому випадку виникають інші загрози економічній безпеці підприємства)

Питаннями підтримки достатнього рівня сталості й економічної безпеки в процесі розвитку підприємства займається і так звана теорія катастроф. З точки зору цієї теорії поняття «катастрофа» застосовується для позначення якісних стрибків, перерв у лінійному розвитку. Підтримка безпечного стану підприємства не вимагає сталості параметрів його функціонування. «Якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата сталості. При цьому, якщо після втрати сталості встановлюється коливальний періодичний режим, говорять про м'яку втрату сталості. Якщо ж система переходить в інший режим функціонування стрибком, – про тверду втрату сталості» [4, с. 142].

Діяльність щодо підтримки належного рівня безпеки в процесі розвитку повинна стабілізувати рух підприємства в обраному напрямі. Тут можлива відносно послідовна реалізація стратегії усередині сталих станів, коли більшу частину часу підприємство може бути охарактеризоване як деяка стала конфігурація його складових частин. Йдеться про те, що протягом визначеного періоду свого існування воно приймає чітко визначені структуру і форму, адекватні установленим вимогам економічної безпеки. Такі періоди стабільності, що характеризуються різним рівнем сталості (див. табл. 1), час від часу переривaються трансформаційними процесами, що також по-різному взаємозалежні зі сталістю перехідних процесів (див. табл. 2). Таке чергування періодів сталого стану конфігурації і перехідного процесу трансформації згодом вибудовується у схематичну послідовність (концепція життєвих циклів організації).

Підтримка сталого безпечного стану підприємства повинна ґрунтуватись на принципі підтримки динамічної рівноваги зі своїм оточенням. Зміни, що відбуваються в таких організаціях, дискретні, але завжди узгоджуються із загальним напрямом змін у їх оточенні. Підтримка необхідного рівня економічної безпеки в цьому випадку здійснюється в процесі адаптації (див. рис. 1) шляхом послідовних, логічно пов'язаних між собою змін, що досить добре узгоджуються зі змінами в оточенні.

Інший аспект, який необхідно врахувати в процесі забезпечення безпечного розвитку, пов'язаний з революційними змінами. При цьому необхідно врахувати, що оборотні і необоротні процеси, котрі відбуваються на підприємстві під час розвитку, породжують два типи різних структур, а саме рівноважні і нерівноважні. Причому нерівноважні структури за рахунок припливу енергії і матерії у відкритій системі можуть зберігатися в просторі і в часі досить довго. За такого підходу безпечний розвиток можна визначити як процес послідовних переходів в ієрархічній системі диссипативних структур безперервно зростаючої складності.

Істотним джерелом протиріч між сталістю і розвитком є випадкові процеси у великих системах, що виявляються шкідливими тією чи іншою мірою з погляду поточного функціонування. Однак у цьому випадку вони можуть привести до підвищення адаптаційного потенціалу, а отже, до зростання організаційної сталості.

Тому для підтримки економічної безпеки підприємства і прискорення його розвитку необхідно допускати, а у певних межах навіть навмисно створювати, джерела випадкових впливів. Проте характер і межі їх дії повинні мати функціональну спрямованість і визначатися системою планування підприємства. Необхідно допускати такі випадки, що розширюють потенціал прогресивного розвитку, а не сприяють руйнуванню організаційних структур.

Сталий розвиток – це спрямований рух з урахуванням обмежень, що накладаються зовнішнім середовищем і потенціалом підприємства. Ці обмеження визначають збалансованість, погодженість розвитку підприємства разом зі змінами самого середовища. Стало безпечний розвиток можна визначити як несуперечливий, збалансований гармонічний розвиток, тобто розвиток, який враховує економічні принципи й обмеження, за якого потреби у зростанні задовольняються без ризику для майбутньої діяльності підприємства.

Можна побачити, що процеси розвитку приводять до порушення рівноваги загроз та контрзагроз у рамках життєвого простору підприємства загалом або його частин зокрема. Однак це порушення грає і позитивну роль, оскільки воно стимулює проведення заходів, спрямованих на виправлення виниклої нерівноваги системи. Це приведе до порушення рівноваги в інших підсистемах, що стане подальшим стимулом їх розвитку.

Підтримка економічної безпеки – це не тільки пристосування або нейтралізація загроз, але й завжди розвиток, спрямований на досягнення максимальної сталості системи за рахунок утворення додаткових зв'язків усередині і поза нею. Позитивна кореляція між різноманітністю елементів і сталістю організації як системного комплексу існує до визначеної межі. Рано чи пізно виникають організаційна криза і, як наслідок, несталість системи. Порушення рівноваги в системі зумовлено різнорідністю її елементів, завдяки чому в процесі кризи здійснюється саморозвиток системи, результатом якого є більш високий ступінь її організації або цілісності. Усе це обумовлює необхідність забезпечення на підприємстві стабільного економічного зростання й удосконалювання організаційної структури, що в остаточному підсумку приведе до необоротних змін, спрямованих на розвиток підприємства. Розвиток організації навіть за кількісного зростання не змінює загальних характеристик її цілісності, якщо, звичайно, не відбувається її руйнування.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Основами забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування.

2) Кожне підприємство має самостійно визначати і підтримувати сталий безпечний стан, для якого характерна збалансованість загроз і протидій у рамках життєвого простору, коли граничні значення неминуче, випадково і дискретно впливаючих на підприємство зовнішніх збурень викликають такі за величиною відхилення його від стану безпеки, що дають змогу повертатись у вихідний стан. Інтервал значень параметрів зовнішніх збурень, за яких система здатна стало функціонувати, пропонується називати зоною безпеки.

3) Умова підтримки сталого стану економічної безпеки вимагає забезпечення здатності системи по закінченню перехідних процесів розвитку можливості повернення в задане стаціонарне (рівноважне) стан. При цьому необхідно виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечний стан переважно за рахунок власних ресурсів.

4) Підтримка сталого стану економічної безпеки вимагає розширення адаптаційних процесів підприємства. Сталість і адаптивність є протилежними видами реакції підприємства на виникнення різного виду загроз, причому властивість адаптивності притаманна протидії тільки зовнішнім загрозам. Сталість же характеризує нечутливість до деяких неминучих сторонніх збурень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безуглая Н.С. Ризоматическая логика и экономическая безопасность предприятия / Н.С. Безуглая // Российское предпринимательство. – 2010. – № 8(164). – С. 62–68. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.creativeconomy.ru/articles/10756.

2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.

3. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект : [монографія] / С.В. Кавун. – Х. : ТОВ «Щедра садиба плюс», 2014. – 312 с.

4. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / О.І. Ковтун. – К. : Ліра-К, 2014. – 680 с.

5. 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». – 2011. –Вип. 25. – С. 100–108.

6. Управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку / [О.І. Судакова, О.Л. Герасимова, К.А. Гуркова, А.Р. Гаврилюк] // Економічний простір : збірник наукових праць. – № 112. – Дніпро : ПДАБА, 2016. – С. 168–176.

7. Шпак Н.О. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України : [навч. посіб.] / Н.О. Шпак, О.В. Пирог. – К. : Ліра-К, 2015. – 288 с.

УДК 658.3:005.96 (045)

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЙ УТРИМАННЯ КЛЮЧОВИХ СПІВРОБІТНИКІВ

STUDYING FEATURES IN APPLYING STRATEGIES FOR RETAINING KEY EMPLOYEES

Теплінський Г.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Національний авіаційний університет

Шепута М.М.
студент,
Національний авіаційний університет

У статті досліджено проблеми звільнення важливих працівників та негативні наслідки для організації, визначено причини звільнення працівників та стратегії, які забезпечують зменшення плинності кадрів для стабільної і ефективної роботи підприємства, надано практичні рекомендації щодо ведення співбесіди з працівниками, які хочуть звільнитися за власним бажанням, з метою недопущення такого звільнення, і організації заходів у разі звільнення працівника з метою компенсації нестачі трудових ресурсів. Визначено, що основною проблемою втрати важливого працівника є те, що його може перехопити фірма-конкурент, що негативно позначиться на функціонуванні підприємства в умовах жорсткої конкуренції. Виявлено, що працівник є важливою частиною людського капіталу підприємства, оскільки відіграє значну роль в досягненні загальноорганізаційних цілей. Важливим є утримання цінних працівників для недопущення погіршення соціально-психологічного клімату в колективі та зменшення показників ефективності організації.

Ключові слова: *стратегії утримання ключових працівників, плинність кадрів, звільнення за власним бажанням, навчання персоналу, робоча група.*

В статье исследованы проблемы увольнения важных работников и негативные последствия для организации, определены причины увольнения сотрудников и стратегии, которые обеспечивают уменьшение текучести кадров для стабильной и эффективной работы предприятия, даны практические рекомендации по ведению собеседования с работниками, которые хотят уволиться по собственному желанию, с целью недопущения такого увольнения и организации мероприятий в случае увольнения работника с целью компенсации недостатка трудовых ресурсов. Определено, что основной проблемой потери важного работника является то, что его может перехватить фирма-конкурент, что негативно скажется на функционировании предприятия в условиях жесткой конкуренции. Выявлено, что работник является важной частью человеческого капитала предприятия, поскольку играет значимую роль в достижении общеорганизационных целей. Важным является удержание ценных работников для недопущения ухудшения социально-психологического климата в коллективе и уменьшения показателей эффективности организации.

Ключевые слова: *стратегии удержания ключевых работников, текучесть кадров, увольнение по собственному желанию, обучение персонала, рабочая группа.*

In the article problems of important employees' dismissal and the negative consequences for organization were studied, causes of staff layoffs and strategies providing reduction in staff turnover for stable and effective performance of the enterprise were identified, and practical recommendations on conducting interviews with employees who want voluntary redundancy, in order to prevent such dismissal and organizing measures in case of employee dismissal to compensate for a manpower lack were provided. It was determined that the main problem of the important employee loss is that he can be intercepted by competing firms, adversely affecting the enterprise activity in the highly competitive environment. It was revealed that an employee is a vital part of the human capital of the company since he is playing a significant role in achieving general organizational objectives. It is important to retain valuable employees to prevent deterioration of the socio-psychological climate in the team and reduction of the enterprise performance indicators.

Keywords: *strategies for retaining key employees, staff turnover, resignation, staff training, working group.*

Постановка проблеми. На даний час важливою проблемою є зменшення плинності кадрів, оскільки підприємства у разі звільнення важливих працівників втрачають не тільки людський капітал, але й вкладені в них інвестиції у вигляді витрат часу та коштів на навчання, підвищення кваліфікації тощо. Людські ресурси є важливим елементом ефективного функціонування організації на шляху досягнення своїх цілей. Високі показники плинності кадрів негативно позначаються на функціонуванні організації, що може призвести до втрати компетентних працівників, які є ключовим елементом у виживанні підприємства в умовах високої конкуренції. Втрата важливих працівників негативно позначається на соціально-психологічному кліматі колективу, що призводить до невдоволення роботою, оскільки виконання обов'язків щойно звільненого працівника лягає на плечі співробітників, знижуються виробничі показники й ефективність роботи як окремого колективу, так і організації загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням плинності кадрів та уникнення звільнення важливих працівників займалися, зокрема, такі дослідники, як Дж. Бак, Л. Балабанова та О. Сардак [1], Дж. Ватсон, Е. Купріянчук та Ю. Щербакова [2], М. Колеснікова, Б. Ларсен, М. Лукашевич, Ю. Меліхов і П. Малуєв [3], В. Нікіфоренко [4], В. Потьомкін [5], С. Маркова, В. Рульєв, С. Гуткевич та Т. Мостенська [6], Ч. Халворсон [7], Р. Халф, С. Хетфілд, С. Язінські [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на опрацьованість вищезазначених проблем, актуальними напрямами дослідження залишаються комплексний аналіз причин звільнення висококомпетентних працівників та визначення ефективних стратегій утримання ключових спеціалістів, застосування яких залежить від факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є проведення аналізу причин звільнення, що необхідно для уникнення втрати ключових працівників та дослідження стратегій, спрямованих на утримання важливих працівників, з метою недопущення втрати людського капіталу і зниження ефективного функціонування організації в умовах високої конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема звільнення важливих працівників полягає в тому, що іноді ефективне функціонування робочої групи та підприємства загалом може залежати від роботи одного працівника. Нехтуючи ключовими співробітниками, підприємство ризикує втратити роками набутий досвід, багаж знань, еталон харизматичного лідерства і комунікацій, що може призвести до зниження фінансово-економічних показників діяльності підприємства без можливості повернення таких ключових працівників та посилення негативного впливу конкурентних сил на функціонування підприємства, якщо таких працівників перехоплять компанії, які працюють на тому ж галузевому ринку та можуть створити значну для нього конкуренцію.

Важливим при цьому залишається дослідження причин звільнення, необхідних для уникнення втрати працівників, які є цінним ресурсом у діяльності підприємства і досягненні ним своїх економічних цілей. З-поміж звичайних причин звільнення, таких як вихід на пенсію, переїзд, вагітність тощо, виділяють також особисті причини невдоволення, що призводять до втрати мотивації і, зрештою, звільнення за власним бажанням. Серед причин, що підштовхують працівника до звільнення за власним бажанням, можна виділити такі основні.

1) Відсутність винагороди за досягнення, що позитивно впливають на результативність діяльності організації. Важливою залишається винагорода за досягнення як групи, так і окремого працівника, причому фінансова винагорода не завжди є запорукою задоволення потреб, іноді похвала за досягнення також відіграє важливу роль. Керівництву необхідно знайти баланс між грошовими преміями та іншими стимулами, оскільки постійне винагороджування може сприйматись працівниками як частина стабільної заробітної плати, а брак винагороди може призвести до втрати мотивації і погіршення результативності робочої групи й окремих працівників.

2) Відсутність здорового соціально-психологічного клімату у колективі. Моббінг, боссінг, зневага та інші прояви нетолерантної поведінки з боку керівництва або колег спонукають працівника до пошуку кращого місця роботи. Керівництву необхідно відслідковувати погіршення соціальних відносин в колективі, проводити виховні роботи та самому не допускати проявів дискримінації та інших етичних порушень.

3) Відсутність перспектив кар'єрного росту. Деякі працівники вважають важливим професійний ріст, їх основна мотивація – це статус, який вони бажають отримати за досягнення в професійній діяльності. Помилкою керівництва є те, що вони нехтують розмовами з підлеглими про можливість кар'єрного розвитку, вважаючи, що такі розмови можуть підірвати загальну дисципліну. Важливим на цьому етапі є уникнення помилкового твердження про обговорення з підлеглими їхнього кар'єрного росту, а необхідним залишається надання чіткої інформації працівникам про можливості та способи досягнення кар'єрного росту.

4) Відсутність індексації заробітної плати. З кожним роком рівень заробітної плати та вартість прожиткового мінімуму змінюються, виникає необхідність врівноважувати заробітну плату працівникам відповідно до середньоринкової. При цьому зниження чи виплата незмінної заробітної плати у разі підвищення прожиткового мінімуму чи збільшення середньоринкової

вартості оплати праці за таку ж роботу в загальному випадку призведе до втрати мотивації та зменшення ефективності роботи працівника. Керівництву необхідно відстежувати номінальну вартість окладів за роботу та урівноважувати її залежно від потреб ринку праці.

Існує ряд інших причин, що спонукають працівників звільнятися за власним бажанням. Згідно з даними міжнародного сайту електронного набору персоналу Onrec (The Online Recruitment Resource) було опитано більше 1 000 працівників Великобританії та досліджено головні причини звільнення з-поміж працівників різних вікових категорій (табл. 1).

Отже, головним чином на зміну робочого місця та вивільнення працівника впливає рівень заробітної плати (35%). Також не останні місця посідають відсутність кар'єрного росту (23%) і нецікава робота (22%). Ведення статистичного обліку причин звільнення працівників за власним бажанням дає можливість керівництву здійснювати моніторинг ряду негативних тенденцій та проблем, які виникають в процесі функціонування підприємства, з метою прийняття управлінських рішень для запобігання втрати важливих працівників.

Загалом організації зацікавлені у зменшенні рівня плинності кадрів, оскільки високий рівень звільнення негативно впиває на ефективність діяльності підприємства та вимагає додаткових витрат на залучення і навчання нового персоналу. Визначено, що існує ряд стратегій, які використовують організації для зменшення плинності кадрів та утримання важливих співробітників.

1) Стратегія раціональної оплати праці, спрямована на вирівнювання та визначення справедливої заробітної плати, шляхом дослідження ринкової ситуації, використання та вдосконалення сучасних методик оцінювання виконаної роботи, застосування психологічних прийомів для досягнення реального оцінювання та свідомого розуміння працівником рівня оплати праці за виконану роботу, використання залежно від потреб працівника необхідних для нього пільг та стимулів, реалізації інформування, а також залучення працівників до процесу оцінки й оплати праці.

2) Стратегія проектування плану робочого процесу. Процес роботи необхідно спланувати так, щоб за мінімальних витрат часу працівник міг реалізувати якомога більше роботи та мав можливість за якісного та швидкого виконання поставлених задач мати більше часу на відпочинок. При цьому важливим залишається організувати роботу так, щоб працівнику вона не здавалась монотонною. Досягається такий ефект за допомогою різноманітності завдань, мотивації працівника щодо енергійного та прискореного виконання роботи, самостійного використання різних навичок та креативності до виконання поставлених завдань. Важливим при цьому залишається можливість росту та навчання під час здійснення робочого процесу.

3) Стратегія інформування про вимоги щодо оцінки ефективної роботи. Працівники повинні чітко уявляти, яких результатів роботи вони повинні досягнути, щоб отримати бажані результати та винагороди. При цьому необхідно чітко ставити задачі та цілі перед працівниками,

Таблиця 1

Структура причин звільнення працівників різних вікових категорій

Причини	Загальні дані	Чоловіки	Жінки	Віковий діапазон, років				
				16–24	25–34	35–44	45–54	55+
Низький рівень заробітної плати	35%	39%	30%	44%	40%	36%	30%	28%
Відсутність кар'єрного росту	23%	22%	25%	16%	21%	28%	24%	21%
Нецікава робота	22%	25%	19%	24%	22%	25%	20%	19%
Незручне розташування місця роботи	20%	22%	18%	18%	20%	20%	20%	22%
Конфлікти з керівництвом	18%	17%	19%	20%	20%	18%	14%	17%
Низький рівень корпоративної культури	14%	16%	11%	9%	15%	13%	15%	15%
Низький рівень преміювання	13%	13%	13%	20%	16%	12%	12%	6%
Невпевненість у стратегічному розвитку підприємства	11%	12%	11%	10%	11%	10%	13%	15%
Нездоровий соціально-психологічний клімат у колективі	9%	10%	8%	18%	11%	8%	8%	3%

Джерело: складено авторами на основі [9]

причому вони мають бути трохи завищені, але досяжні, щоб працівники мали можливість стабільно розвиватись, постійно інформувати працівників про вимоги до їх роботи та налагодити зворотний зв'язок для уникнення непорозумінь та для вчасного прийняття необхідних корегуючих управлінських рішень.

4) Стратегія навчання. Процес навчання зменшує рівень плинності кадрів, оскільки працівники отримують необхідні знання для виконання поставлених перед ними завдань, зменшується час на адаптацію нових працівників, підвищується рівень впевненості, вмінь, навичок, компетентності, необхідних для кращого і швидшого виконання завдань, що підвищує статус, значення працівника в колективі та позитивно впливає на ефективність діяльності всієї робочої групи.

5) Стратегія планування та розвитку кар'єри. Ця стратегія допомагає керівництву мотивувати працівників до підвищення ефективності діяльності та спонукає краще виконувати поставлену перед ними роботу. При цьому керівництву необхідно чітко проінструктувати своїх підлеглих про основні цінності, місію, цілі та стратегії розвитку організації, щоб працівник реально міг оцінити та усвідомити значення організації та свій вклад в її загальний розвиток, можливість отримання консультацій та відкритого обговорення можливостей кар'єрного росту, а також проводити розроблення справедливого оцінювання роботи окремих працівників, створення рівних можливостей для розвитку кар'єри, реалізацію систематичного оцінювання досягнень працівників.

6) Стратегія фокусування на розвитку позитивного соціально-психологічного клімату у колективі, що спрямована на відстеження різних проявів негуманної поведінки та прийняття управлінських рішень, необхідних для недопущення різних проявів конфлікту та налагодження здорового клімату. Такий ефект досягається завдяки використанню сучасних методів управління конфліктами та навчанню персоналу практичним навичкам за такими методиками з метою покращення взаємодії всередині колективу, організації та поза її межами.

7) Стратегія підвищення статусу організації на ринку праці. Досягається за допомогою реалізації маркетингової політики підвищення статусу, іміджу і престижу та інформування про переваги роботи на ринку праці для підвищення рівня зацікавленості працівників залишитись на своїх робочих місцях та здійснювати залучення нових висококваліфікованих кадрів.

8) Стратегія правильного відбору кадрів. Ця стратегія спрямована на використання сучасних методик відбору та просування персоналу з метою отримання необхідних працівників відповідної кваліфікації до вимог робочого місця. Працівники, які, відповідно до високого рівня своєї кваліфікації, займають невідповідні посади, можуть підривати загальний авторитет фірми та звільнятися, що призводить до втрати часу та коштів на пошук і залучення нового працівника. Працівники, які мають нижчий рівень компетенцій від наявних вимог відповідно до посади просто можуть не справлятися з поставленими завданнями, що призводить до погіршення фінансово-економічних показників діяльності організації.

Працівник, який збирається звільнятися з посади, здебільшого ще остаточно не впевнений в точності обраного рішення. На цьому етапі керівництву необхідно визначити потенційних претендентів, які хочуть звільнитися за власним бажанням, проаналізувати ступінь зацікавленості в даному працівнику та визначити витрати, необхідні для заміни працівника іншим. Якщо підприємство точно визначилось, що даний працівник є вагомим елементом у функціонуванні фірми і заміна вакантної посади займе занадто багато часу та коштів, то підприємству необхідно реалізувати заходи для зміни рішення потенційного працівника щодо звільнення. Загалом найкращий спосіб залишити працівника на старому місці – це зародити певні сумніви щодо необхідності звільнення, що досягається в процесі співбесіди, в ході якої керівнику необхідно визначити точні причини та мотиви кандидата на звільнення, запропонувати йому допомогу у вирішенні питань, які його турбують та разом розрахувати усі переваги і недоліки для раціонального тлумачення та розуміння працівником усіх переваг його старого місця.

По-перше, керівнику необхідно визначити всі відомості про вакантну посаду, на яку хоче перейти працівник, умови майбутньої роботи, графік, колектив тощо та разом з працівником дослідити реальну ситуацію на новому місці, відкрито говорячи про всю специфіку майбутньої роботи, що чекає на кандидата на звільнення. Ще на цьому етапі часто працівники точно не знають, що реально їх очікуватиме на новому місці, й змінюють своє рішення на протилежне, оскільки працівник дивиться на нове місце одностороннє і не бачить негативних перспектив розвитку подій, які на нього можуть очікувати. По-друге, необхідно показати працівнику усі позитивні моменти та перспективи розвитку, якщо він залишиться на своєму місці, що досягається способом порівняння усіх позитивних моментів старого місця з вакантним. По-третє, необхідно визначити, що саме не подобається працівнику на старому місці, знайти можливості виправлення негативної ситуації. Задача керівника – зрозуміти усі проблеми та переживання працівника та знайти шляхи їх вирішення. Часто на цьому етапі визначаються реальна картина соціально-психологічного клімату в колективі та сфери, де необхідне негайне втручання для вирішення ряду проблем. Далі керівнику необхідно проаналізувати та графічно зобразити усі перспективні та негативні наслідки звільнення разом з працівником, додаючи елементи, про які

працівник не знав. Так, наприклад, довгий час і низька заробітна плата під час проходження випробувального терміну, а також конкуренція під час зайняття вакантної посади впливають на остаточне рішення підлеглого. На заключному етапі необхідно визначити остаточне рішення працівника для конкретних управлінських дій залежно від обраного варіанту.

Якщо працівник все ж таки вирішить звільнитись, керівництву необхідно компенсувати втрати шляхом перекладання деякої роботи на плечі інших працівників, поки не буде знайдена належна заміна працівника, що звільнився. Важливо при цьому не перезавантажувати лише деяких, роботу необхідно перерозподілити рівномірно між усіма або працівниками, зацікавленими у додатковій винагороді. Як відомо, процес звільнення відбувається після відпрацювання ще двох тижнів з моменту написання заяви. В цей період керівнику необхідно компенсувати втрати знань та багажу досвіду, відправляючи малодосвідченого працівника на навчання до особи, яка звільняється, з метою збереження технології виконання роботи, хоча й частково, всередині організації.

Висновки. Проблема звільнення цінних працівників за власним бажанням є важливим питанням сучасності, оскільки дефіцит знань і досвіду негативно впливає на функціонування підприємства в умовах висококонкурентного середовища. В науковому дослідженні проаналізовані основні причини звільнення працівників, проаналізовані стратегії зменшення рівня плинності кадрів і методика проведення співбесіди з працівником, який хоче звільнитися, з метою зміни обраного ним рішення. Звільняючись, працівники забирають із собою особливості та технологію виконання роботи, часто переходячи на роботу до підприємств-конкурентів. Важливим завданням є утримання цінних працівників всередині організації, з метою уникнення поширення комерційної таємниці та недопущення розвитку підприємств-конкурентів за допомогою колишніх ключових співробітників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л. Управління персоналом : [підручник] / Л. Балабанова, О. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

2. Куприянчук Е. Управление персоналом: ассессмент, комплектование, адаптация, развитие : [учебн. пособ.] / Е. Куприянчук, Ю. Щербакова. – М. : РИОР, 2013. – 255 с.

3. Мелихов Ю. Управление персоналом: портфель надежных технологий : [учебн.-практ. пособ.] / Ю. Мелихов, П. Малуев. – 2-е изд. – М. : Дашков и Ко, 2010. – 342 с.

4. Никифоренко В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / В. Никифоренко. – 2-ге вид., вип. та доп. – О. : Атлант, 2013. – 275 с.

5. Потемкин В. Управление персоналом : [учеб. для студ. вузов, специализирующихся на менеджменте организации, экономики труда и упр. персоналом] / В. Потемкин. – М. : Питер, 2010. – 426 с.

6. Управління персоналом : [навч. посіб.] / [В. Рульєв, С. Гуткевич, Т. Мостенська]. – К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 310 с.

7. Halvorson C. 7 Great Employee Retention Strategies / C. Halvorson // When I Work [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wheniwork.com/blog/7-great-employee-retention-strategies.

8. Yazinski S.K. Strategies for Retaining Employees and Minimizing Turnover / S.K. Yazinski // BLR. Compliance Tools for HR Professionals [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hr.blr.com/whitepapers/Staffing-Training/Employee-Turnover/Strategies-for-Retaining-Employees-and-Minimizing.

9. The Online Recruitment Resource [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.onrec.com.

УДК 339.137.22/.25.003.12:621

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ, ОРІЄНТИРИ ТА ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ

COMPETITION POLICY ENTERPRISE: ESSENCE, PRINCIPLES, GOALS AND APPROACHES FORMATION

Халімон Т.М.
кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій

У статті уточнено сутність, принципи, орієнтири, а також запропоновано новий науковий підхід до формування конкурентної політики підприємства з урахуванням клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентісної інноваційної спрямованості та викликів й запитів сьогодення, обґрунтовано пропозицій та рекомендації щодо їх ефективного використання в практиці підприємств. У статті доведено, що процес формування конкурентної політики має охоплювати всі сфери діяльності підприємства з метою формування сталих конкурентних позицій на ринку та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності. Оптимальне поєднання комплексу заходів конкурентної політики (маркетингові, інноваційні, організаційні) даватиме змогу підприємству ефективно реалізовувати власні конкурентні переваги та забезпечувати високу конкурентоспроможність в умовах наявного конкурентного середовища.

Ключові слова: *конкурентна політика підприємства, принципи, орієнтири, підходи формування.*

В статье уточнены сущность, принципы, ориентиры, а также предложен новый научный подход к формированию конкурентной политики предприятия с учетом клиентоориентированной ценностно-компетентстной инновационной направленности и вызовов и запросов настоящего времени, обоснованы предложения и рекомендации по их эффективному использованию в практике предприятий. В статье доказано, что процесс формирования конкурентной политики должен охватывать все сферы деятельности предприятия с целью формирования устойчивых конкурентных позиций на рынке и обеспечения долгосрочной конкурентоспособности. Оптимальное сочетание комплекса мер конкурентной политики (маркетинговые, инновационные, организационные) будет предоставлять возможность предприятию эффективно реализовывать собственные конкурентные преимущества и обеспечивать высокую конкурентоспособность в условиях существующей конкурентной среды

Ключевые слова: *конкурентная политика предприятия, принципы, ориентиры, подходы формирования.*

In the article the essence, principles, guidelines and proposed the formation of a new scientific approach of competition policy with regard to the enterprise customer-oriented values-orientation and innovative competence call requests and present reasonable proposals and recommendations for their effective use in practice companies. The article proved that the formation of competition policy shall cover all areas of the company in order to create sustainable competitive market position and ensure long-term competitiveness. The optimal combination of complex competition policy measures (marketing, innovation, organizational) will provide an opportunity to the company to effectively implement their own competitive advantage and provide high competitiveness in the existing competitive environment.

Keywords: *enterprise competition policy, principles, guidelines, approaches formation.*

Постановка проблеми. За умов розгортання кризових процесів та поглиблення соціально-економічних протиріч у сучасному економічному просторі на тлі загострення політичних конфліктів генерується необхідність забезпечення конкурентоспроможності підприємств, що слід вважати однією з найбільш актуальних сучасних проблем. Примноження конкурентних переваг, удосконалення важелів, методів та засобів підвищення конкурентоспроможності підприємства спонукають до пошуку принципово нових, стратегічних інструментів щодо забезпечення стабільної та успішної діяльності. Одним з таких інструментів є обґрунтована конкурентна політика підприємства, яка враховує клієнтоорієнтовану ціннісно-компетентнісну інноваційну спрямованість та виклики й запити сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок щодо розкриття й розв'язання проблем формування конкурентної політики здійснили такі визнані науковці, як, зокрема, О. Виноградова, С. Войтко, В. Геєць, О. Гудзь, З. Каіра, С. Легамінова, В. Сотниченко, П. Стецюк, А. Тофлер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи значний вклад у теорію конкуренції вказаних вчених, варто зауважити, що потребують подальшого уточнення сутність, принципи й орієнтири, розробки нового наукового підходу щодо формування конкурентної політики підприємств з урахуванням клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентісної інноваційної спрямованості й викликів й запитів сьогодення, обґрунтування пропозицій щодо їх ефективного використання.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є уточнення сутності, принципів, орієнтирів та розробка нового наукового підходу щодо формування конкурентної політики підприємства з урахуванням клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентісної інноваційної спрямованості й викликів й запитів сьогодення та обґрунтування пропозицій щодо їх ефективного використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковий вжиток термін «конкурентна політика» був введений вітчизняними вченими в другій половині XX ст., що зумовлювалось загостренням конкурентного середовища. Конкурентна політика є важливою складовою економічної політики підприємства і виступає загальним керівництвом до дій та прийняття рішень, які полегшують досягнення завдань конкурентного розвитку [7, с. 296]. М. Бурда та Ч. Виплош тлумачать конкурентну політику як політику, що спрямована на посилення змагальності і, отже, на зростання обсягу виробництва [1, с. 67]. А. Полянська вважає, що конкурентна політика – це загальне керівництво для дій і прийняття рішень, які полегшують досягнення цілей конкурентного розвитку [7, с. 296]. Г. Паламарчук обґрунтовує конкурентну політику як комплекс заходів щодо створення конкурентного середовища [6, с. 20]. Тобто конкурентне середовище визначає характер конкурентної політики підприємства, а саме систему принципів, інструментів, методів та методик ведення конкурентної боротьби. Основними елементами конкурентного середовища вважаються конкурентні сили підприємства, такі як потенційні конкуренти, постачальники, прямі конкуренти, покупці, товари-субститути [9, с. 95]. Система принципів взаємодії підприємства з основними конкурентними силами і становить фундаментальну основу формування його конкурентної політики.

Розгляд різноманітних тлумачень конкурентної політики зумовлює необхідність уточнення її визначення як системи принципів, фундаментальних основ конкурентної боротьби, комплексу економічних, маркетингових, інноваційних та організаційних заходів, що формуються відповідно до характеру конкурентного середовища підприємства та його конкурентних переваг й потенціалу та які дають змогу підприємству забезпечувати стабільне функціонування й підвищення конкурентоспроможності в умовах наявного конкурентного середовища з урахуванням мети та стратегій його розвитку за викликів й запитів сьогодення. Фактично конкурентна політика є своєрідним кодексом поведінки підприємства у його конкурентній боротьбі за виживання.

Таким чином, метою конкурентної політики є забезпечення стабільного функціонування підприємства та підвищення рівня конкурентоспроможності. А це можливо лише за рахунок застосування якісно нових наукових підходів до її формування, розроблення та впровадження комплексної системи заходів, що відповідає рівню мінливості навколишнього середовища. Формування конкурентної політики підприємства передбачає врахування детермінант розвитку, які формуються на усіх рівнях управління конкурентним розвитком [12, с. 10].

Практично формування конкурентної політики – необхідна умова ефективної діяльності підприємства в реаліях сьогодення, що вимагає:

– врахування чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ, що впливають на конкурентний розвиток підприємства;

– визначення детермінант розвитку як сукупності чинників, що формують конкурентні переваги чи створюють для цього належні передумови;

– використання сучасних підходів до формування конкурентної політики для врахування особливостей та складності функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання;

– вибір сучасних інструментів та способів досягнення конкурентних переваг [3, с. 39].

Під час формування конкурентної політики також враховуються фундаментальні правила конкуренції, зумовлені особливостями функціонування підприємства та законами конкуренції.

Узагальнюючи наявні в публікаціях пропозиції вчених, можна виділити декілька наукових підходів до формування конкурентної політики. Переважно дослідники (А. Данилова, І. Князєва, Г. Панова, Ю. Уманців) переконані в тому, що формування конкурентної політики має відбуватися за організаційним підходом, тобто опиратись на комплекс заходів. Деякі вчені вважають, що конкурентна політика підприємства обмежується лише взаємовідносинами з конкурентами. Інші стверджують, що конкурентна політика підприємства має означати напрями дії щодо досягнення високої його конкурентоспроможності. Окремі вчені (Б. Хокман, П. Мавродіс) обґрунтовують, що конкурентна політика має формуватися за ресурсним підходом,

тобто ґрунтуватися на ефективному розподілі ресурсів. Шерег вчених (В. Геєць, Л. Дідківська, Б. Кваснюк, О. Шнипко) впевнений, що потрібно використовувати підтримуючий підхід, тобто акцент робити на забезпеченні стійкого економічного зростання з урахуванням коливань конкурентного середовища.

Ми вважаємо, що сьогодні формування конкурентної політики підприємств має відбуватися з урахуванням клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентісної інноваційної спрямованості та викликів й запитів сьогодення. Обґрунтовуючи свою позицію, акцентуємо на тому, що такий підхід передбачає, що конкурентоспроможність підприємства визначається насамперед ступенем відповідності потребам клієнтів і високими темпами розширення його клієнтської бази [10, с. 17], а також здатністю витримувати конкуренцію з іншими підприємствами, які задовольняють потреби, що є на споживчому цільовому ринку [4, с. 205]. Головною ідеєю цього підходу є перехід від фокусування зусиль підприємства на конкурентній боротьбі та випередженні конкурентів до впровадження унікальних продуктів для задоволення майбутніх потреб клієнтів найчастіше шляхом використання нетрадиційних підходів.

Наше переконання опирається на таке положення. Нині, безперечно, нові технології мають вагоме економічне значення і генерують конкурентні переваги. Проте сьогодні завоювати стійку конкурентну позицію швидким впровадженням сучасних технологій у виробництво чи тільки ефективним управлінням наявними ресурсами стає неможливо. Більш продуктивним інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства стає вміння розширити та повною мірою використовувати свої нематеріальні активи, які дають можливість:

– розвивати відносини з клієнтами таким чином, щоб зберегти та примножити їх лояльність і розширити клієнтську базу й наявний сегмент ринку;

– впроваджувати нові продукти й види послуг, які забезпечують потреби клієнтів;

– нарощувати конкурентні переваги;

– виробляти конкурентоспроможні продукцію й послуги високої якості за низькою ціною і в зручний спосіб та найкоротші терміни доставляти їх споживачу;

– розвивати компетенції підприємства;

– мотивувати персонал для постійного вдосконалення своїх умінь і навичок, якості виконаних робіт;

– впроваджувати інноваційні комунікації;

– удосконалювати інформаційні бази даних.

Окрім того, формуючи конкурентну політику, доцільно враховувати таку статистику: 5–15% клієнтів приносять до 100% чистого прибутку; близько 50% клієнтів приносять збитки на рівні чистого прибутку; 25–45% клієнтів покривають усього 1–5% витрат, ті ж 25–45% споживають до однієї третини всіх доступних ресурсів; найбільш неприбуткові клієнти поглинають більше ресурсів, ніж усі разом взяті прибуткові клієнти [13]. При цьому продавці витрачають на зазначені 85% клієнтів час, що і на прибуткових.

Цікаво, що К. Прахалад і Г. Хемел, характеризуючи ключову компетенцію як сутність конкурентоспроможності підприємства, визначають її як набір навичок і технологій, що дають змогу підприємству створювати вигоди для споживачів [11]. Водночас ми підтримуємо позицію Т. Дюрана, який стверджує, що концепція компетенцій може запропонувати більше, ніж ресурсно-орієнтована точка зору, та презентується як здатність підприємства обирати, поєднувати і інтегрувати ресурси в товари й послуги [5]. Тобто компетенції – це унікальні здібності, управлінські технології, знання, поведінкові моделі підприємства, які є основою для створення та реалізації його конкурентних переваг, вони є складним феноменом, який поєднує в собі поведінковий аспект та культуру підприємства. Передусім «компетенції забезпечують підприємству потенційний доступ до різних ринків <...> По-друге, вони визначають відмінні властивості кінцевого продукту підприємства. І, нарешті, ключові компетенції підприємства практично не відтворюються конкурентами, оскільки вони є складною взаємодією окремих індивідуальних технологій та навичок. Конкуренти можуть придбати певні технології, що входять до складу ключових компетенцій, але доступ до схем взаємодії та внутрішньої координації, а також досвіду підприємства їм закритий» [8].

Таким чином, клієнтоорієнтований ціннісно-компетентісний інноваційний підхід має на меті врахування потреб різних категорій споживачів під час формування конкурентної політики. За такого підходу важливою є побудова індивідуальних відносин з кожним з клієнтів підприємства з урахуванням специфіки його функціонування. Цей підхід спрямований на глибоке й персональне знання потреб клієнтів. Суть цього підходу можна звести до трьох основних характеристик: орієнтація на утримання клієнтів; індивідуальні комунікації з клієнтами; високий рівень сервісу, що включає співпрацю з клієнтами, засновану на відносинах, а не на продукті.

Основними елементами цього підходу можна назвати такі:

– аналіз ринку та діяльності конкурентів;

– систематизація інформації щодо потенційних конкурентів;

– визначення напрямів боротьби з конкурентами;

– розвиток компетенцій підприємства;

– розробка комплексу заходів щодо формування системи конкурентних переваг підприємства;

– нарощення конкурентних переваг підприємства;

– інтеграція навичок;

– диференціація конкурентів;

– своєчасне впровадження нових технологій.

Перевагами клієнтоорієнтованого ціннісно-компетентісного інноваційного підходу слід вважати:

– підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства;

– зниження витрат підприємства;

– цінність для споживача;

– гармонізація балансу інтересів підприємства та задоволеності клієнтів;

– наявність перспектив;

– підвищення керованості підприємства;

– формування ланцюга обслуговування клієнта як єдиного бізнес–процесу;

– стабільність діяльності підприємства.

Клієнтоорієнтований ціннісно-компетентісний інноваційний підхід буде найбільш корисним для високотехнологічних телекомунікаційних підприємств, оскільки враховує розвиток конкурентів, конкурентні переваги підприємства та конкурентів. Цей підхід є системою заходів для досягнення цілей підприємства, що полягають у збереженні та підвищенні рівня конкурентоспроможності, та включає чітко визначені, відповідно до базової конкурентної стратегії, орієнтири, пріоритети, стратегічні альтернативи за умови вільної неструктурованої діяльності залежно від ринкової ситуації. Такий підхід забезпечує унікальність, тобто він притаманний тільки цій конфігурації ресурсів і бізнес-процесів. Водночас він генерує синергетичний ефект і може бути використаний для взаємного посилення компетенцій, клієнтоорієнтованості, цінностей та інновацій, що приводить до збільшення певної корисності кінцевого продукту, який з'являється в результаті їх взаємодії з ресурсами і бізнес-процесами.

Такий підхід до формування конкурентної політики забезпечує якість й ефективність спільного використання набору ресурсів, доступних підприємству, а також форму і зміст її бізнес-процесів, в результаті яких створюється продукт, корисність якого повною мірою задовольняє потреби споживачів.

Конкурентна політика підприємства має бути спрямована на збалансування економічних зв'язків між підприємством та його постачальниками, замовниками продукції і конкурентами, формування ефективного внутрішньоекономічного механізму підприємства. Процес формування конкурентної політики має охоплювати всі сфери діяльності підприємства з метою формування сталих конкурентних позицій на ринку та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності.

Формування конкурентної політики підприємства залежить від його організаційного дизайну, структури та стилю управління, технології виробництва, організації та мотивації праці тощо. Загалом формування конкурентної політики підприємства – досить складний творчий процес, що потребує високої кваліфікації менеджерів, а також врахування усіх аспектів впливу на конкурентоспроможність. Передусім підґрунтям формування конкурентної політики виступають прогнози окремих напрямів діяльності підприємства, зокрема кон'юнктури споживчого ринку загалом та її сегментів зокрема.

Конкурентна політика підприємства формується на рівні вищого керівництва, а також на рівні керівників функціональних підрозділів. Конкурентна політика підприємства формується відповідно до характеру конкурентного середовища та з урахуванням наявного конкурентного потенціалу. Процес формування конкурентної політики підприємства передбачає реалізацію таких етапів:

– формування інформаційного масиву;

– аналіз конкурентного середовища, компетенцій, інноваційності та клієнтоорієнтованості підприємства;

– оцінка конкурентного потенціалу підприємства;

– формування політики взаємодії підприємства з прямими конкурентами, партнерами, постачальниками;

– вибір підходу до формування конкурентної політики;

– процес формування та затвердження конкурентної політики;

– нарощення конкурентних переваг;

– оцінка ефективності конкурентної політики та внесення коректив.

Для успішного функціонування підприємств в конкурентному середовищі наявність конкурентної політики та оцінювання конкурентоспроможності потенційних можливостей вважається об'єктивною необхідністю. Як процес виявлення сильних і слабких місць підприємства вона дає можливість максимального вдосконалення його діяльності та виявлення його прихованих потенційних можливостей [2, с. 167].

Врахування латентних можливостей під час формування конкурентної політики підприємства необхідне для:

– обґрунтування можливостей та необхідності визначення нових резервів розвитку та функціонування підприємства;

– вибору стратегії конкурентного розвитку підприємства;

– оцінювання резервів примноження конкурентних переваг;

– діагностики конкурентного потенціалу.

Реалізація конкурентної політики підприємства передбачає визначення завдань та стратегій його розвитку на перспективу з урахуванням оцінки потенційних можливостей підприємства й забезпеченості його відповідними ресурсами. Здатність підприємства максимально використовувати власні потенційні можливості (трудові ресурси, матеріальні, фінансові, інформаційні) значною мірою зумовлює його конкурентоспроможність. Доцільно формувати конкурентну

політику за стадіями життєвого циклу підприємства: зародження, зростання, стабілізація, спад [12].

Під час формування конкурентної політики потрібно керуватись принципами системності, комплексності, ефективного контролю, централізації прийняття рішень, охоплення всіх функціональних сфер діяльності підприємства. Зазначені принципи мають слугувати показником того, що всі конкурентні детермінанти розвитку підприємства складають єдину централізовану систему, якою є конкурентна політика.

Основними орієнтирами конкурентної політики мають бути:

– здійснення контролю за конкурентним впливом на підприємство;

– розширення клієнтської бази підприємства;

– сприяння інноваційному розвитку підприємства;

– нарощення конкурентних переваг підприємства;

– примноження компетентностей підприємства;

– підвищення рівня конкурентоспроможності.

Для досягнення цих орієнтирів необхідно розробити комплекс заходів, які слід розділити на блоки:

– блок маркетингових заходів, які мають передбачати гнучку систему ціноутворення, збалансованість асортиментного ряду продукції, забезпечення належного рівня якості продукції, розробку стратегії збутової діяльності та розвитку комунікацій підприємства;

– блок заходів інноваційного розвитку, які мають передбачати примноження конкурентних переваг, освоєння інновацій та сучасних технологій, впровадження міжнародних стандартів, модернізацію комунікацій, технічне переоснащення, розширення товарного асортименту тощо;

– блок організаційних заходів, які мають передбачати розширення компетенцій підприємства, підвищення кваліфікації та мотивації персоналу, впровадження ефективного організаційного дизайну.

Реалізація означеного комплексу заходів має забезпечити здатність підприємства своєчасно реагувати на коливання конкурентного середовища, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, задоволення потреб споживачів різних груп, примноження прибутків тощо.

У результаті здійснення конкурентної політики підприємства можуть бути впроваджені такі корегуючі заходи:

– зміна асортиментного ряду;

– впровадження нових технологій;

– освоєння сучасних комунікацій;

– диверсифікація виробництва;

– зміна персоналу;

– зміна організаційного дизайну підприємства;

– модернізація товарної політики та форм збуту продукції;

– вихід на нові ринки;

– кластеризація, інтеграція, кооперація з партнерами.

Ефективність формування конкурентної політики кожного підприємства залежить від організаційного дизайну, стилю управління, клієнтоорієнтованості, планування, технології виробництва, організації та мотивації персоналу, наявності маркетингової стратегії та системи управління якістю, інноваційності, розвитку компетенцій підприємства тощо.

Реалізація ефективної конкурентної політики дає змогу підприємству забезпечити високу конкурентоспроможність та стабільне функціонування в конкурентному середовищі за викликів та запитів сьогодення.

Висновки. Глобалізація світових ринків робить конкуренцію між підприємствами більш гострою. Це означає, що конкурентоспроможність бізнесу, його збереження й примноження є ключовими питаннями розвитку будь-якого підприємства. Динаміка сучасного конкурентного середовища змушує підприємства до пошуку нових підходів формування конкурентної політики. Обґрунтовано, що конкурентна політика підприємства має будуватись з урахуванням клієнтоорієнтованої ціннісно-компетентісної інноваційної спрямованості й викликів й запитів сьогодення. Такий підхід лежить на перетині внутрішніх умов бізнесу і споживчих переваг, враховує розвиток конкурентів, конкурентні переваги підприємства та його конкурентів, що сприяє формуванню найвищої корисності товарів підприємства для споживачів. Цей підхід оптимально підходить для високотехнологічних телекомунікаційних підприємств, оскільки дає змогу поєднувати креативний підхід, незначні затрати на технічні інновації та використання широкого асортименту матеріальної бази.

Процес формування конкурентної політики має охоплювати всі сфери діяльності підприємства з метою формування сталих конкурентних позицій на ринку та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності. Оптимальне поєднання комплексу заходів конкурентної політики (маркетингові, інноваційні, організаційні) даватимуть змогу підприємству ефективно реалізовувати власні конкурентні переваги та забезпечувати високу конкурентоспроможність в умовах наявного конкурентного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурда М. Макроекономіка: Європ. Контекст / М. Бурда, Ч. Виплош ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 469 с.

2. Воронкова А. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] /А. Воронкова. – Луганск : Изд–во ВНУ, 2000. – 315 с.

3. Довгань Л. Механізм формування конкурентної політики поліграфічних підприємств / Л. Довгань, Ю. Воржакова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 32–40.

4. Маркетинг банку : [навчальний посібник] / [О. Дубовик, С. Бойко, М. Вознюк, Т. Гірченко]. – 2-ге вид. – К. : Алерта, 2007. – 275 с.

5. Алхимия компетенции / [Т. Дюран, Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил] // Стратегическая гибкость. – СПб. : Питер, 2005. – С. 281–305.

6. Паламарчук Г. Конкурентна політика в перехідній економіці / Г. Паламарчук //Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 3–4. – С. 20.

7. Полянська А. Формування конкурентної політики вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання / А. Полянська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 657. – С. 293–298.

8. Стержневые компетенции корпорации / [К. Прахалад, Г. Хэмел, Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал] // Стратегический процесс. – СПб. : Питер, 2001. – С. 112–123.

9. Самойлик Ю. Економічний механізм формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю. Самойлик // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 94–98.

10. Тоцька О. Інформаційні системи в інноваційній діяльності / О. Тоцька. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – 184 с.

11. Хэмел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хэмел, К. Прахалад. – М. : Олимп–Бизнес, 2002. – 288 с.

12. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник] / Р. Фатхутдинов. – 2-е изд, перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.

13. Книжкова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrbook.net.

УДК 331.101.38

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

CONTEMPORARY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF STIMULATION IN THE ENTERPRISE

Чаюн І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті розглянуто та узагальнено теоретико-методологічні засади застосування бально-факторного методу диференціації оплати праці (грейдування) як сучасного підходу до стимулювання праці персоналу на вітчизняних підприємствах. Проведено порівняння діючої тарифної системи диференціації оплати праці та грейдування. Визначено основні переваги та недоліки процедури грейдування.
Ключові слова: *система стимулювання, бально-факторний метод диференціації, грейдування, грейд, тарифна система.*

В статье рассмотрены и обобщены теоретико-методологические основы применения балльно-факторного метода дифференциации оплаты труда (грейдирование) как современного подхода к стимулированию труда персонала на отечественных предприятиях. Проведено сравнение существующей тарифной системы дифференциации оплаты труда и грейдирования. Определены основные преимущества и недостатки процедуры грейдирования.
Ключевые слова: *система стимулирования, балльно-факторный метод дифференциации, грейдирование, грейд, тарифная система.*

The article considers and summarizes the theoretical and methodological foundations of applying the point-factor method of wage differentiation (grading) as a modern approach to stimulating the work of personnel in domestic enterprises. Carried out comparative analysis of the existing tariff system of the differentiation of the payment of labor and grading. Identifies the main advantages and disadvantages grading procedures.
Keywords: *system of stimulation, point-factor factor method of differentiation, grading, grad, tariff system.*

Постановка проблеми. Теорії стимулювання праці мають довгу та насичену історію, яка розпочинається з епохи жорсткого рабського спонукання до праці до створення найсприятливіших умов для інтелектуальної праці, розвитку людського капіталу, визначення його цінності у сучасності. XXI ст. – це період в історії розвитку ринкових відносин, коли конкуренція перейшла зі сфери продуктів, послуг та технологій у сферу управління людськими ресурсами. Система оплати праці, що ґрунтується на оцінці складності праці, дає змогу персоналу підприємства зрозуміти, що саме в їх діяльності приносить бажаний результат для організації, створює видимі кар'єрні перспективи і є такою, що формує відчуття справедливості оплати праці та сприяє раціональності витрат підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню систем стимулювання працівників на підприємствах різних видів економічної діяльності присвячені праці таких українських науковців, як І.О. Бланк, Д.П. Богиня, В.А. Бортник, І.В. Височин, А.І. Данилюк, Г.Т. Завіновська, А.М. Колот, В.Д. Лагутін, С.В. Мельниченко, С.О. Цимбалюк, Л.М. Червінська, Г.Т. Шкурін, І.В. Шостак. Проблему мотивації та оплати праці досліджували такі зарубіжні вчені, як, зокрема, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, М. Блауг, Ф. Герцберг, Д.Ф. Томасон, М. Армстронг, Т. Стивенс.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проблеми визначення цінності праці кожного працівника у сучасних економічних умовах, диференціації винагороди та об'єктивного стимулювання з урахуванням міри та якості праці залишаються недостатньо визначеними та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою написання статті є дослідження теоретично-методичних підходів до формування сучасної системи стимулювання праці на підприємствах різних видів економічної діяльності, визначення відмінних особливостей, переваг та недоліків системи грейдування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підходи до стимулювання праці як інструментарію формування та використання людського капіталу розвиває «концепція стимулювання людського капіталу як елементу корпоративної культури», основними положеннями якої є розвиток здатностей, необхідних для високої активності працівника і розвитку корпорації; професійна готовність персоналу до введення інновацій, що вимагає підвищення кваліфікації, перепідготовки, збагачення праці; стабілізація кількісного та якісного складу персоналу корпорації за допомогою різного роду морально-психологічних й матеріально-соціальних стимулів [6, с. 29–35]; формування у працівників підприємницької активності, самостійності у вирішенні складних виробничо-організаційних питань; уведення децентралізації і автономії працівників; створення внутрішньофірмового конкурентного середовища, що заохочує персональні досягнення; створення умов, що заохочують одночасний розвиток індивідуалізму й колективізму; консолідація персоналу корпорації як функція соціального партнерства [3, с. 225–230].

Виходячи із сучасних концепцій визначення, сутність системи стимулювання праці пропонуємо трактувати як взаємопов'язану сукупність інструментів, заходів та методів оцінки колективних та індивідуальних результатів праці з застосуванням стимулів, спрямованих на мотивацію персоналу до продуктивної творчої праці, готовності до введення інновацій, зростання результативності діяльності та конкурентоспроможності підприємства, спрямованих на цілеспрямовану гармонізацію інтересів працівників та підприємства в особі його власника. Основними цілями побудови системи стимулювання є стратегічна та тактична спрямованість на корпоративні цілі підприємства, а також сприяння їх вирішенню найбільш ефективним способом; забезпечення оптимального співвідношення між мірою праці та винагородою кожного працівника, окремого колективу та підприємства загалом; активізація стимулюючого механізму до якісної та творчої роботи; раціональне використання трудового потенціалу та ефективне формування фінансових результатів діяльності підприємства.

Ключовими моментами у побудові сучасної системи стимулювання праці, спрямованої на досягнення базових показників ефективності діяльності підприємства, є об'єктивна оцінка значущості результатів праці кожного працівника, цінності праці та їх відповідне стимулювання. Однією з прогресивних концепцій, яка дає змогу реально оцінити роботу працівника та зацікавити його у продуктивній праці, є концепція грейдування.

Концепція грейдингу вже давно знайшла своє практичне застосування в організації робочого процесу провідних зарубіжних підприємств. Прагнення роботодавців країн із розвиненою ринковою економікою до дотримання внутрішніх принципів справедливого стимулювання праці сприяли появі численних методів ранжирування (грейдування) робочих місць, заснованих на бально-факторних методах [2, с. 110]. Ці методи знаходять усе більше застосування в практиці вітчизняного бізнесу, витісняючи загальноприйняті системи оплати праці.

Грейдування – це угрупування посад на основі певних підстав (визначення ваги, класифікація тощо) з метою стандартизації оплати праці на підприємстві. І.В. Шостак вважає, що грейдинг – це технологія побудови системи управління персоналом, а поняття «грейд» – встановлений інтервал «ваг» або рангів, всередині якого посади вважаються рівнозначними для організації і мають один діапазон плати (тариф) [7, с. 315–320].

Г.Т. Завіновська зазначає, що сутність системи грейдів полягає в розробленні та коригуванні постійної частини заробітної плати з урахуванням цінності посади робочого місця та її впливу на результат діяльності організації. Тобто чим вища цінність посади, чим більша постійна, базова частина заробітної плати [4].

Грейд (англ.) означає ступінь, ранг, клас, рівень. До одного і того ж грейда відносять посади, близькі і однакові за значущістю і цінністю внеску в організацію на основі різних способів оцінки праці. Грейдування дає змогу порівнювати посади щодо заданих параметрів і ранжувати робочі місця стосовно значущості для організації. Окрім того, дає можливість ураховувати не тільки ринкову вартість працівника, але й його цінність для компанії, допомагає планувати витрати на персонал і чисельність співробітників. Також вирішує задачу мотивації працівників. Переваги цього формату полягають в незалежності від недоліків оргструктури, а також в реальній можливості скорочення ланок робочих місць [2, с. 135–140].

Грейдування заробітної плати дає змогу менеджерам ефективно управляти заробітною платою нових співробітників і встановлювати відповідні підвищення оплати праці для наявних працівників, зберігаючи при цьому власний капітал компанії.

Грейдування дає змогу побудувати ієрархію посад залежно від їх цінності для бізнесу та розробити відповідну систему оплати праці, точніше, базової винагороди, яку співробітники отримують за виконання посадових обов'язків на відповідному рівні.

З кожним роком все більше компаній розуміють, що грейдування – не тільки данина моді, але й необхідний інструмент організаційного планування і управління витратами на оплату праці.

Дуже важко знайти такий універсальний метод оплати праці, який враховував би інтереси і роботодавця, і працівника. Підприємство завжди намагається платити з урахуванням

своїх цілей, але рівно стільки, щоб не допустити плинності кадрів, а працівник прагне отримувати якомога більше. Саме система грейдування дає змогу пов'язати оплату праці і логіку бізнесу, а також розв'язати вузол проблем, пов'язаних з мотивацією персоналу.

Система грейдування прийшла до нас із США, де на початку 60-х рр. XX ст. Е.Н. Хей на замовлення державних структур розробив методику оцінки посад різного професійного профілю, виходячи з універсальних критеріїв. Мета полягала у тому, щоб розібратися з тим, скільки треба платити чиновникам одного професійного рівня, що виконували різну роботу за складністю та обсягом. З тих пір система грейдування успішно зарекомендувала себе на Заході і сьогодні вважається найкращою основою для прозорої і керованої системи оплати праці.

Головною перевагою системи грейдування є переклад нематеріального показника «цінність роботи співробітника» в грошовий еквівалент. Отже, розглянемо переваги та можливості системи грейдування, яка:

– гармонізує систему стимулювання праці на підприємстві; коли принципи нарахування заробітної плати з усіх джерел стають прозорими, знімається напруженість між підрозділами підприємства, окремими його працівниками, які вважають, що приносять більше доходів, ніж інші, та недооцінені; водночас автоматично підвищується базовий оклад тих, хто реально відіграє важливу роль для підприємства;

– дає змогу виконувати базову стимулюючу функцію системи оплати праці та інших заохочень, сприяє зацікавленню працівників у зростанні продуктивності, творчості, кар'єрному рості;

– повною мірою відповідає принципам побудови системи стимулювання, до яких відносять перспективність, результативність, диференціацію стимулів, справедливість, ринкову орієнтацію та урегульованість;

– дає змогу швидко проводити аналіз структури як постійної частини фонду оплати праці, так і змінної його частини, а також відстежувати динаміку витрат на оплату праці, здійснювати об'єктивну оцінку за відхиленнями;

– є зручним інструментом для визначення розміру базового окладу для нових посад та підрозділів підприємства;

– дає змогу відстежувати рівні і підрозділи, де є невідповідності в нарахуваннях зарплати;

– дає можливість порівняти рівні виплат своєї компанії з виплатами інших в одному сегменті ринку або ж в межах концерну;

– є одним з інструментів оцінки ефективність роботи окремих підрозділів, працівників, виявлення дублювання функцій, невмілого керівництва лінійних менеджерів своїми підлеглими;

– дає змогу оперативно управляти витратами на оплату праці та компенсаційними виплатами, оцінювати їх ефективність, прогнозувати зміни та визначати економічний результат цих змін;

– оптимізує склад та структуру трудових ресурсів підприємства, підвищує їх продуктивне використання;

– є дієвим інструментом раціоналізації операційних витрат підприємства на оплату праці та виплат з прибутків на споживання.

До недоліків необхідно віднести трудомісткість і витратомісткість впровадження та складання цієї системи стимулювання праці, оскільки вона вимагає досить великого періоду часу для прописування усіх складових, процедури оцінки посад, розроблення положень, ознайомлення працівників, проведення їх оцінки та присвоєння рангу. Для ефективної роботи системи необхідне впровадження в організації процедури оцінювання персоналу, а здійснювати її потрібно не рідше одного разу на рік. Тобто це вимагає постійного контролю і вдосконалення абсолютно всіх механізмів, що забезпечують безперебійну роботу системи. [8, с. 250]. До більш конкретних недоліків системи грейдування можна віднести:

– потребу в суттєвих витратах на розроблення, впровадження, підтримку в робочому стані;

– те, що до розроблення системи грейдів повинна бути залучена велика група експертів, які найчастіше є керівниками підрозділів, найбільш досвідченими працівниками;

– існування складностей справедливого, об'єктивного оцінювання параметрів, які проблематично піддаються формалізації.

Таким чином, побудова системи стимулювання праці за концепцією грейдування, хоча і потребує певних зусиль та витрат щодо її створення та впровадження, дає змогу підвищити конкурентоздатність підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках, оскільки формує прозорість компанії для інвесторів та, відповідно, нарощує її капіталізацію.

У теперішній час більшість підприємств в Україні використовує для диференціації оплати праці тарифну систему. В Законі України «Про оплату праці» зазначається, що основою організації оплати праці є тарифна система оплати праці, яка використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки [1, с. 11]. Тарифна система є сукупністю взаємопов'язаних нормативів, які використовуються для диференціації оплати праці і регулювання рівня заробітної плати різних груп і категорій працівників залежно від кваліфікаційного рівня, умов, складності й інтенсивності праці, а також відповідальності за виконувані роботи і особливостей промислового виробництва, які розробляються централізовано, є обов'язковими для державних підприємств і рекомендованими для приватних [5, с. 11]. За змістовою характеристикою тарифна система – це сукупність нормативних матеріалів,

за допомогою яких визначається рівень заробітної плати працівників залежно від складності роботи (кваліфікації, відповідальності) та умов праці.

Тарифна система оплати праці включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники), які є зовнішніми формами функціонування факторів диференціації в оплаті праці та розробляються уповноваженими органами державної влади [1, с. 51].

До відмінних характеристик тарифної системи можна віднести те, що основними факторами, що утворюють тарифи, є кваліфікація, професійні знання, стаж роботи, умови та складність праці. Крім того, тарифи розробляються централізовано, є обов'язковими для державних установ та рекомендованими для інших підприємств; вони регулюють розмір тільки основної заробітної плати; ієрархічна структура тарифної сітки заснована на мінімальній зарплаті та міжтарифних коефіцієнтах; усі посади вишиковуються за суворим принципом наростання по вертикалі (від робітника до керівництва); у тарифній сітці для кожного розряду встановлюються, як правило, дві тарифні ставки: одна для погодинної форми оплати праці, а друга для відрядної форми оплати праці; у тарифно-кваліфікаційному довіднику відсутні нові, інноваційні професії та посади.

На відміну від тарифної системи, грейдування розробляється кожним підприємством самостійно; має більш широку лінійку критеріїв, за якими визначаються бали; допускає перетинання двох грейдів, що знаходяться поряд; його будують, виходячи з важливості посади для реалізації стратегії підприємства, вагомості праці; може застосовуватися як для основної, так і для додаткової оплат праці; дає змогу стимулювати пріоритетні напрями діяльності та підрозділи підприємства; не прив'язане до форм оплати праці, а саме відрядної чи погодинної.

Система грейдування оцінює усі типи робочих місць та посад. Критерії оцінки повинні бути чітко окреслені, враховувати галузеву специфіку, розмір підприємства, інституційну структуру, рівень конкуренції, вплив посади на результати роботи компанії загалом. Оцінка робочих місць, посад потребує ретельної підготовки, знання технології виробництва, надання послуг, торговельної діяльності, трудомісткості базових операцій кожного працівника, спеціаліста, рівня їх складності, переліку факторів, що впливають на їх зміну.

Під час підготовки до переходу на систему бальної оцінки необхідно визначитись з переліком факторів, що будуть прийматись як критерії. Їх вибір залежить від специфіки діяльності підприємства, стратегії його розвитку, масштабів діяльності, прийнятих цінностей компанії, її кадрової політики. В міжнародній практиці виділяють такі основні групи факторів (метод Хея): професійні знання, навички, що потребуються; відповідальність; складність і новизна завдань, що вирішуються.

З урахуванням галузевої специфіки для підприємств торгівлі пропонуємо такі підходи до систематизації критеріїв, що впливають на більш точне визначення вагомості результату праці кожного працівника: відповідальність праці, складність, рівень самостійності, навички та досвід, кваліфікація та знання, рівень впливу на результати роботи підприємства, ціна помилки.

Кожен з критеріїв (факторів) може бути поділений на ранги для більш точного окреслення вимог для конкретного грейду. Наприклад, критерій відповідальність праці пропонуємо поділити на: 1 ранг – працівники основних підрозділів, що безпосередньо надають торговельну послугу; 2 ранг – працівники допоміжних підрозділів; 3 ранг – працівники обслуговуючих підрозділів.

Критерій «рівень самостійності у прийнятті рішень» може бути поділений на такі ранги: 1 ранг – керівництво підприємством, групою підрозділів переважно вертикального характеру; 2 ранг – керівництво підрозділом, яке потребує як вертикальної, так і горизонтальної взаємодії; 3 ранг – керівництво групою підлеглих, зміною чи бригадою (до 5 осіб); 4 ранг – відсутність підлеглих і, отже, необхідності керувати працівниками.

Критерій «відповідальність» передбачає таку диференціацію: 1 ранг – повна відповідальність за економічні та інші результати діяльності підприємства, філії, підрозділу; 2 ранг – формування рішень, які впливають на фінансові результати діяльності та їх погодження з керівництвом; 3 ранг – відповідальність за фінансові результати операційної діяльності в рамках функціональних обов'язків; 4 ранг – відповідальність тільки за результати своєї роботи.

Критерій «навички та досвід роботи» може бути поділений на такі складові: 1 ранг – професійний досвід та практичний досвід керівництва великою кількістю працівників; 2 ранг потребує тривалого (більше 3 років) досвіду роботи у даній сфері та суміжних галузях діяльності; 3 ранг потребує спеціального досвіду роботи протягом 3 років; 4 ранг – досвід роботи не потрібний.

Критерій «кваліфікація та знання» поділяється на такі групи: 1 ранг – вища профільна освіта та знання в галузі управління організацією та персоналом; 2 ранг – вища профільна освіта та володіння сучасними спеціальними знаннями; 3 ранг – середня профільна освіта; 4 ранг не потребує спеціальної освіти.

Для узагальнення базових вимог до того чи іншого рангу пропонується таблиця ключових критеріїв базової складової грейду для окремих посад працівників підприємств торгівлі.

Як показує світовий досвід, в сучасних ринкових умовах оптимальне співвідношення

постійної і змінної частини заробітних плат має становити 50–60% до 50–40%. Тільки таке співвідношення, коли постійна частина перевищує змінну, стимулює працівників досягати планових показників діяльності підприємства, тобто працювати результативно, для того, щоб отримати більшу частину свого заробітку. А змінна частина буде регулятором справедливості нарахування заробітної плати, оскільки в неї увійдуть тільки премії, які чітко дають зрозуміти, за що їх отримав працівник (за свій внесок в результати роботи підрозділу або цілої компанії), та індивідуальні компенсаційні пакети.

У системі грейдування всі інші надбавки змінної частини (бонуси, пільги, компенсатори) повинні зникнути. Тому що вони безликі і необґрунтовані. Чим прозоріше система доплат та надбавок в змінній частині заробітної плати, тим краще працівник розуміє, що саме він повинен зробити для того, щоб отримати додаткову частину зарплати.

Тому ми пропонуємо розробляти систему груйдування не лише за основною, але й за додатковою заробітною платою та компенсаційними пакетами. Проведена диференціація узагальнюється та трансформується на окремі посади за штатним розкладом підприємства з визначенням узагальненого балу, що відповідає певному грейду та рангу у цьому грейді (табл. 2).

Посади систематизуються за наростаючим принципом від працівників, що виконують найпростішу роботу, до керівництва підприємства, що не порушує підходів до чинного штатного розкладу. Посади розміщуються за ступенем важливості для компанії. При цьому грейдинг допускає перетинання двох найближчих рангових позицій. В результаті продавець-консультант нижчого грейду завдяки своїм професійним якостям та стажу роботи може мати більш високу заробітну плату чи кращий компенсаційний пакет, ніж спеціаліст по охороні праці.

Якщо порівнювати структури чинної тарифної сітки та грейдингу, то можна побачити, що сітка побудована на основі офіційної мінімальної заробітної плати, помноженої на міжразрядні, міжгалузеві, міжкваліфікаційні та міжпосадові коефіцієнти. Структура грейду побудована на бальній оцінці вагомості посади та з урахуванням індивідуальних якостей особистості, що її займає. Такий підхід дає змогу зробити стимулювання праці більш індивідуальним, об'єктивним та прозорим.

Процес грейдування посад повинен враховувати мету, з якою здійснюється формування системи стимулювання праці, виходячи з прийнятої на підприємстві кадрової політики. В результаті оцінки праці для кожного грейду повинні бути визначені мінімальний, референтний і максимальний посадові оклади. Референтний оклад – середній оклад для кожного груйду та рангу в сітці, розрахований, виходячи з фінансових можливостей компанії, стану регі-

Таблиця 1

Ключові критерії та ранги базової складової грейду для працівників підприємства торгівлі

Код	Рівень грейду, ранг	Критерії грейду та ранги																					
		Відповідальність праці			Складність праці			Рівень самостійності			Навички та досвід робити			Кваліфікація та знання			Рівень впливу на роботу підприємства			Ціна помилки		
		1 ранг	2 ранг	3 ранг	1ранг	2ранг	3 ранг	1 ранг	2 ранг	3 ранг	1 ранг	2 ранг	3 ранг	1 ранг	2 ранг	3 ранг	1 ранг	2 ранг	3 ранг	1 ранг	2 ранг	3 ранг
1-1	A																						
1-2	A																						
1-3	A																						
2-1	B																						
2-2	B																						
2-3	B																						
3-1	C.....																						

Таблиця 2

Бальна оцінка посад у системі грейдування працівників підприємства

Посада	Рівень рангу	Кумулятивний ранг	Сума балів за основною заробітною платою	Сума балів за додатковою заробітною платою	Сума балів за компенсаційним пакетом	Загальна сума балів

онального і галузевого ринку праці, специфіки окремих робіт, а також внутрішньої оцінки цінності конкретної посади в організації. Мінімальні розряди встановлюються переважно новим працівникам; максимальні можуть мати окремі співробітники за особливі заслуги за результатами індивідуальної оцінки підсумків діяльності за рік.

Діапазони (тобто максимальні та мінімальні розряди) задають верхній і нижній рівень. Розмір діапазонів залежить від уявлення компанії про те, яким чином ці діапазони підтримують кар'єрне зростання та інші цінності організації. Оскільки посадовий оклад відображає основну цінність робочого місця, а не ефективність конкретного співробітника, то можна «накладати» вилку однакового діапазону на кожен грейд.

Проведення оцінки необхідно здійснювати відносно посад, а не співробітників з метою зниження суб'єктивізму в оцінці. Ця відносна оцінка проводиться за визначеними критеріями для всіх співробітників: від керівника компанії до некваліфікованих робітників.

Кожний грейд у системі має внутрішню структуру, що характеризується такими поняттями, як мінімальне і максимальне значення, ступінь грейда. Ступінь – це одиниця внутрішнього ділення, що відповідає установленому розміру окладу працівника в рамках присвоєного грейда. Вона виражається спеціальним коефіцієнтом. Оклад у системі грейдів визначається множенням коефіцієнта на базову ставку, яка є мінімальним значенням. Індексація заробітної плати здійснюється збільшенням базової ставки, після чого всі оклади автоматично підвищуються на однакову величину. Зростання доходу працівника в рамках одного грейда відбувається за умови поліпшення індивідуальної результативності, про що свідчать результати оцінки його компетенції.

Висновки. Впровадження сучасної грейдової системи оплати праці на підприємстві дає змогу забезпечити значний стимулюючий ефект для працівників, мотивувати його до постійного підвищення професіоналізму, результативності праці, створює умови для прозорості та передбачуваності системи, ефективного використання трудових ресурсів та підвищення вартості підприємства загалом. Система грейдів, на відміну від тарифної системи, яка найбільш розповсюджена у практиці роботи вітчизняних підприємств, дає змогу підприємству самостійно на основі стратегічних цілей діяльності сформувати дієвий механізм формування, ефективного керівництва та контролю за трудовим потенціалом підприємства, його розвитком та якісним покращенням. Побудова цієї системи потребує подальшого вивчення, особливо його практичний аспект, з метою отримання найбільш оптимального результату з використанням мінімальних часових, людських і фінансових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1999 р. № 108/95-ВР зі змінами та доповненнями.

2. Армстронг М. Оплата труда, практическое руководство по построению оптимальной системы оплата труда и вознаграждения персонала / М. Армстронг, Т. Стивенс. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – Ч. 1. – 297 с.

3. Довгань Л.Є. Інноваційні підходи до управління людськими ресурсами в сфері інноваційних технологій / Л.Є. Довгань, Н.О. Сімченко // Вісн. Житомир. держ. технол. ун-ту. – 2004. – № 3. – С. 225–230.

4. Завіновська Г.Т. Грейдова система оплати праці в організації / Г.Т. Завіновська // Електронна бібліотека КНЕУ ім. Гетьмана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2945/1/Zavinovska.pdf.

5. Колот А.М. До проблеми розвитку теорії розподільчих відносин / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 7. – С. 3–12.

6. Лагутин В.Д. Про теоретико-методологічні засади дослідження оплати праці / В.Д. Лагутин // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 29–38.

7. Шостак І.В. Грейдування як сучасна система стимулювання праці різних категорій персоналу підприємства торгівлі / І.В. Шостак // Бізнес Інформ. – 2015. – № 4. – С. 315–320. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN.

8. Хендерсон Р.И. Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат / Р.И. Хендерсон. – СПб. : Питер, 2004.

УДК 658:65.012.8

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ СУБ'ЄКТАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT AS A BASIS FOR DECISION-MAKING ENTITIES OF ECONOMIC SECURITY

Штангрет А.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

Караїм М.М.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

У статті визначено суть та місце обліково-аналітичного забезпечення в процесі управління економічною безпекою підприємства, зокрема, як ключового елемента під час формування інформаційного базису прийняття кожного рішення суб'єктами безпеки. Охарактеризовано обліково-аналітичне забезпечення як систему, визначено її мету, обґрунтовано критерії формування структури та організації для задоволення інформаційних потреб зовнішніх та внутрішніх суб'єктів безпеки, визначено ключові вимоги для забезпечення безпечних умов розвитку кожного підприємства.

Ключові слова: *економічна безпека підприємства, обліково-аналітичне забезпечення, управлінське рішення, інформація, суб'єкт безпеки.*

В статье определены суть и место учетно-аналитического обеспечения в процессе управления экономической безопасностью предприятия, в частности, в качестве ключевого элемента при формировании информационного базиса принятия каждого решения субъектами безопасности. Охарактеризовано учетно-аналитическое обеспечение как систему, определены ее цели, обоснованы критерии формирования структуры и организации для удовлетворения информационных потребностей внешних и внутренних субъектов безопасности, определены ключевые требования для обеспечения безопасных условий развития каждого предприятия.

Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, учетно-аналитическое обеспечение, управленческое решение, информация, субъект безопасности.*

The article defines the essence and place of accounting and analytical support in the process of managing the economic security of an enterprise, in particular, as a key element in the formation of the information basis for the adoption of each decision by security subjects. Characterized accounting and analytical support as a system of defined objectives, criteria grounded structure formation and organization to meet the information needs of external and domestic economic security, defines the key requirements to ensure safe conditions of each company

Keywords: *economic security, accounting and analytical support, management decisions, information, subject of security.*

Постановка проблеми. Діяльність менеджера безпосередньо пов'язана із процесом розроблення, прийняття, реалізації та контролю управлінського рішення. Основою усіх цих процедур є інформація, яка повинна бути достовірною, своєчасною та повною. Прийняті рішення в сукупності визначають кінцеві результати діяльності підприємства, тому й інформація як ключова складова визначає тенденції розвитку та ефективність використання усіх ресурсів кожного суб'єкта господарювання.

Сьогоднішній етап розвиту вітчизняних підприємств характеризується швидкою на складно прогнозованою зміною зовнішнього середовища, суттєвим негативним впливом загроз та ризиків. Протидія їм вимагає реалізації певного комплексу тактичних й стратегічних управлінських рішень, що неможливо без відпо-

відного інформаційного базису. Можна говорити про наявність певного парадоксу, коли кількість інформації щорічно зростає в геометричній прогресії, але стосовно прийняття управлінських рішень виникає ситуація, яку можна охарактеризувати як «інформаційний голод» [2; 7].

Дослідження практики функціонування вітчизняних підприємств переконливо доводить, що низька ефективність значної кількості прийнятих рішень пов'язана із відсутністю системи обліково-аналітичного забезпечення, яка, будучи складовою інформаційного забезпечення, повинна формувати та забезпечувати менеджерів необхідною інформацією. Отже, проблема створення в умовах певного суб'єкта підприємницької діяльності системи обліково-аналітичного забезпечення є актуальною, зокрема в частині задоволення інформаційних потреб суб'єктів безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичному розробленню питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на усіх 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 інші науковці. 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 інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі досі не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти гарантування економічної безпеки, зокрема в частині формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета дослідження полягає у формуванні системи обліково-аналітичного забезпечення для задоволення інформаційних потреб суб'єктів економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж сконцентрувати увагу на проблемі формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства з'ясуємо сутність терміна «інформація».

Проведене дослідження дало змогу констатувати той факт, що в науковій літературі наявні суттєво відмінні трактування інформації. Для прикладу процитуємо визначення Ф. Хміля, який пропонує розуміти під інформацією «відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому середовищі. При цьому інформація відображає стан та зміни стану певної системи» [6]. На нашу думку, це визначення частково можна використати і стосовно інформації, яка використовується у роботі суб'єктів безпеки, адже в процесі прийняття певного рішення потрібно не лише брати до уваги безпосередньо сферу його застосування, але й враховувати відомості про навколишнє середовище, можливі наслідки реалізації, вплив опосередкованих факторів, появу додаткових ринкових можливостей чи виникнення ризиків і загроз.

Інше визначення, яке, на нашу думку, заслуговує уваги, міститься у тексті Закону України «Про друковані засоби масової інформації (пресу)» (1992 рік, № 2782-XII) [3], де зазначено, що інформація може розглядатись як результат аналітико-синтетичної обробки даних (відомостей) суб'єктом щодо об'єкта. Тобто необхідна для роботи суб'єктів безпеки інформація повинна бути виділена із загального інформаційного потоку, зібрана, оброблена, перевірена, проаналізована і в належному стані передана для використання за призначенням. Звідси випливає, що інформація, яка буде застосовуватися у сфері економічної безпеки, повинна відповідати таким критеріям:

1) оперативність, тобто суб'єкт безпеки повинен максимально швидко отримувати інформацію для підготовки та прийняття адекватного до ситуації рішення; швидкість уможливлює зменшення можливих втрат та більш ефективне використання наявних ресурсів;

2) аналітичність, тобто інформація повинна бути результатом аналітичної обробки, що уможливлює відстеження динаміки, визначення впливу ключових факторів, забезпечення високого ступеня деталізації та узгодження даних з різних джерел;

3) раціональність, тобто витрати на отримання, опрацювання та перевірку певної інформації повинні бути мінімальними, не перевищувати втрати від реалізації певної загрози тощо;

4) об'єктивність, тобто інформація повинна відповідати певним встановленим якісним параметрам щодо достовірності, об'єктивності, повноти тощо.

Узагальнюючи, потрібно підкреслити, що важливість інформації в процесі прийняття рішення суб'єктом безпеки та її відповідність визначеним критеріям вимагають формування інформаційного забезпечення.

За результатами досліджень було виявлено, що питанню інформаційного забезпечення менеджменту не приділяється належна увага. В. Пантелєєв пропонує трактувати інформаційне забезпечення як цілеспрямовану роботу зі збору інформації, її реєстрації, передавання,

обробки, узагальнення, зберігання та пошуку суб'єктами контролю з метою використання для управління [5]. Загалом погоджуючись із автором, потрібно підкреслити, що суб'єкт безпеки зацікавлений в інформаційному забезпеченні, яке дає змогу отримати три типи інформації:

1) інформація про рівень економічної безпеки та ефективність реалізації управлінських рішень в минулому;

2) інформація про поточний рівень економічної безпеки, ступінь агресивності зовнішнього середовища, рівень підконтрольності внутрішніх процесів, наявність викликів та ризиків, вплив ключових загроз тощо;

3) інформація про можливу зміну умов функціонування підприємства в майбутньому для розроблення превентивних захисних заходів та / або адаптації системи економічної безпеки.

Вважаємо за доцільне погодитися із думкою Л. Гнилицької, яка вважає, що облікова та аналітична інформація є ядром інформаційного забезпечення системи управління, що об'єднує всі господарські процеси й забезпечує взаємодію різних структурних підрозділів будь-якого підприємства [1].

Суть обліково-аналітичного забезпечення полягає у здійсненні сукупності послідовних процедур із збирання, узагальнення, обробки, перевірки та аналізу інформації про господарську діяльність підприємства з метою виявлення зміни рівня економічної безпеки, впливу чинників, наявних ресурсів та можливих наслідків для ведення та розвитку бізнесу. Цей процес потрібно розглядати як ключову компоненту забезпечення необхідного рівня безпеки та удосконалення управління економічною безпекою певного суб'єкта господарювання. Звідси можна зробити висновок, що обліково-аналітичне забезпечення має ознаки системи, в якій, враховуючи специфіку гарантування економічної безпеки підприємства, чітко виділяють три складові: підсистема обліку, підсистема економічного аналізу і підсистема аудиту. Виділення третьої складової – підсистеми аудиту – пов'язано із важливістю здійснення перевірки достовірності інформації для прийняття управлінських рішень у сфері безпеки.

Основні функції системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства:

1) інформаційна, яка передбачає задоволення інформаційних потреб зовнішніх та внутрішніх суб'єктів безпеки;

2) облікова, яка здійснюється шляхом відображення в обліку усіх фактів господарської діяльності підприємства;

3) аналітична, що вимагає застосування для підготовки інформації суб'єктам безпеки методів економічного аналізу;

4) контрольна, яка передбачає перевірку достовірності облікових даних, узгодженості інформації з різних джерел.

Відповідно до специфіки гарантування економічної безпеки підприємства можна визначити такі етапи процесу обліково-аналітичного забезпечення:

– реєстрація та накопичення облікової інформації;

– узагальнення та перевірка достовірності облікової інформації;

– аналітична обробка облікової інформації;

– передача аналітичної інформації суб'єктові безпеки.

Формування системи обліково-аналітичного забезпечення значною мірою залежить від інформаційних потреб суб'єктів економічної безпеки. Для кожного окремого внутрішнього і зовнішнього суб'єкта безпеки потрібно чітко визначити обсяги обліково-аналітичної інформації, терміни, черговість та рівень доступу. Наприклад, якщо на підприємстві визначено менеджера, у функціональні обов'язки якого входить забезпечення економічної безпеки підприємства (малі підприємства), створено підрозділ безпеки (середні та великі підприємства), то обсяг обліково-аналітичної інформації є максимальним за обсягом та найвищим за рівнем доступності. За умови, що підприємство залучає для забезпечення безпеки, крім власних суб'єктів безпеки, приватні охоронні структури або державну службу охорони, для них повинні бути встановлені певні обмеження, які безпосередньо пов'язані із захистом фінансових інтересів власників, але при цьому відповідати нормам чинного законодавства.

Відповідно до інформаційних потреб зовнішніх і внутрішніх суб'єктів безпеки та з урахуванням масштабів господарської діяльності підприємства, рівня безпеки та можливих загроз повинен бути сформований обліково-аналітичний підрозділ або ж розроблено механізм взаємодії між бухгалтерією, фінансовим та аналітичним відділами, або ж, якщо йдеться про мале підприємство, регламентовано порядок формування, передачі, перевірки та аналізу найбільш важливої для забезпечення безпеки бізнесу інформації.

Потрібно погодитися із думкою Г. Кірейцева про те, що недоліки в організації обліково-аналітичної системи зумовлені порушенням принципу своєчасності, відставанням обліку в оформленні реальних процесів, що відбуваються на підприємстві. Має місце запізнення отриманих звітних даних. Наявність розривів у часі між моментом одержання обліково-аналітичної інформації і моментом її використання для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних рішень ускладнює проблему забезпечення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств за рахунок фактору управління [4]. Стосовно ж процесу гарантування економічної безпеки підприємства думку автора доцільно доповнити й тими фактами, що домінуючим залишається підхід до першо-

чергового фізичного захисту майна, залишаючи поза увагою необхідність формування інформаційного базису для прийняття управлінських рішень у сфері фінансової, кадрової, техніко-технологічної та інших сфер економічної безпеки підприємства.

Узагальнюючи викладені вище матеріали, потрібно підкреслити, що сучасна система обліково-аналітичного забезпечення повинна відповідати таким вимогам:

– формувати інформаційний базис для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки;

– надавати необхідну інформацію про поточний стан, тенденції розвитку та рівень агресивності зовнішнього середовища;

– уможливлювати виявлення викликів та ризиків, ідентифікацію, а також визначати рівень впливу ключових загроз;

– вказувати на вплив ключових факторів на рівень економічної безпеки підприємства та зміну середовища функціонування.

Висновки. Зростання рівня невизначеності в умовах функціонування більшості вітчизняних підприємств збільшує важливість розроблення та застосування сучасної системи обліково-аналітичного забезпечення, ключове завдання якої полягає у формуванні інформаційного базису для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки.

Структура та процес функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення суттєво залежать від специфіки господарської діяльності суб'єкта господарювання, а також способів забезпечення безпеки бізнесу, тобто використання внутрішніх суб'єктів безпеки та / або зовнішніх. Ефективність дій усіх суб'єктів безпеки суттєво залежить від обліково-аналітичного забезпечення, до формування якого повинні бути залучені усі підрозділи підприємства із відповідним визначенням інформаційних каналів та процедурою збору, перевірки та аналізу даних.

Спираючись на важливість взаємодії підрозділів підприємства під час формування обліково-аналітичної інформації, важливим є розроблення механізму обліково-аналітичного забезпечення, який би враховував масштаби діяльності підприємства та способи забезпечення безпеки бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнилицька Л. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л. Гнилицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_3_2/Gnilicka.pdf.

2. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення : [моногр.] / [А. Штангрет, Я. Котляревський, М. Караїм]. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012. – 288 с.

3. Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні : Закон України від 16 листопада 1992 року № 2782-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2782-12.

4. Кірейцев Г. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління / Г. Кірейцев, В. Нехай // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – С. 84–90.

5. Пантелєєв В. Аудит / В. Пантелєєв. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 158 с.

6. Хміль Ф. Менеджмент : [підручн.] / Ф. Хміль. – К. : Вища школа, 1995. – 351 с.

7. Штангрет А. Механізм прийняття рішень у процесі управління економічною безпекою підприємства / А. Штангрет // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2013. – № 1. – С. 59–64.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.837: 655

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЩОДО ПОРІВНЯННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ОСНОВІ МОДИФІКОВАНОЇ ГРАВІТАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ)

DEVELOPMENT OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF COMPARING INSTITUTIONAL DYNAMICS OF REGIONAL PUBLISHING AND PRINTING ACTIVITIES (BASED ON MODIFIED GRAVITY MODEL)

Базилюк В.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу,
Українська академія друкарства

В умовах безперервності процесу підвищення ефективності функціонування соціально-економічних систем дослідження проблем оцінки впливу інституційних факторів на розвиток галузей у регіоні набуває пріоритетного значення. Представлена стаття містить теоретико-методологічне обґрунтування підходу щодо кількісної оцінки впливу інституційного середовища на соціально-економічний розвиток видавничо-поліграфічної діяльності в регіонах України. Розроблений методичний підхід щодо визначення та розрахунку системи індикаторів, які лежать в основі моделі порівняння інституційної динаміки регіонального розвитку видавничо-поліграфічної діяльності (на основі модифікованої гравітаційної моделі).

Ключові слова: *інституційне середовище, регіон, видавничо-поліграфічна діяльність, модифікована гравітаційна модель.*

В условиях непрерывности процесса повышения эффективности функционирования социально-экономических систем исследования проблем оценки влияния институциональных факторов на развитие отраслей в регионе приобретает приоритетное значение. Представленная статья содержит теоретико-методологическое обоснование подхода к количественной оценке влияния институциональной среды на социально-экономическое развитие издательско-полиграфической деятельности в регионах Украины. Разработан методический подход к определению и расчету системы индикаторов, которые лежат в основе модели сравнения институциональной динамики регионального развития издательско-полиграфической деятельности (на основе модифицированной гравитационной модели).

Ключевые слова: *институциональная среда, регион, издательско-полиграфическая деятельность, модифицированная гравитационная модель.*

In terms of the continuity process of improving efficiency functioning of social and economic systems of problem research for assessing the impact of institutional factors on the development industries in the region gets priority value. Presented article contains theoretical and methodological rationale approach to quantify the impact of the institutional environment for economic and social development of publishing and printing activities in the regions of Ukraine. The methodical approach was designed for the definition and calculation system of indicators that are the basis of the comparison model of institutional dynamics of regional publishing and printing activities (based on modified gravity model).

Keywords: *institutional environment, region, publishing and printing activity, modified gravity model.*

Постановка проблеми. В останні роки питання, пов'язані з оцінкою неекономічних чинників розвитку соціально-економічних систем, набули широкого розповсюдження, що обумовлено процесом постійного пошуку шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності не лише окремих суб'єктів соціально-економічних відносин, але територіальних систем як регіонального, так і національного рівнів. У зв'язку з цим пошук шляхів вирішення проблеми із формування ефективного інституційної середовища, а значить конкурентоспроможної соціально-економічної системи набувають особливого значення. Одним із важливих напрямів вирішення поставленого завдання є формування дієвих методик оцінки та порівняння розвитку галузей у регіонах. Визначення ступеня впливу інституційних параметрів на розвиток складних соціально-економічних систем у регіонах є непростим, тому що інституційні впливи найчастіше вимірюють не кількісними, а якісними показниками. Складність вирішення проблеми полягає в адекватності інтерпретації, поєднання якісних та кількісних параметрів, а також розвитку підходів щодо вираження за допомогою кількісних параметрів якісних. Перспективним підходом, з огляду на поставлене завдання, є застосування модифікованої гравітаційної моделі для порівняння інституційної динаміки регіонального розвитку видавничо-поліграфічної діяльності (ВПД).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перш ніж перейти до формування методологічних основ підходу щодо адаптації гравітаційної моделі для оцінки впливу інститутів на регіональний розвиток ВПД, здійснимо короткий огляд застосування такого підходу для вирішення економічних питань. Основоположником застосування в економіці фізичної гравітаційної моделі І. Ньютона був Я. Тінберген, який використав її під час досліджень проблем зовнішньої торгівлі [1]. Після чого такий підхід швидко набув популярності та широкого використання. Значна кількість економічних досліджень, які ґрунтувались на застосуванні гравітаційної моделі, стосувалися проблем зовнішньої торгівлі. Так, було створено безліч модифікацій моделі, серед яких необхідно відзначити працю Е. Роуза, яка була використана для оцінок Всесвітньої торгової організації [2]. Крім того, запропоновану модель застосовують і в інших напрямах економічних досліджень. Так, Е. Хелпман та П. Кругман адаптують гравітаційну модель для дослідження ринку монополістичної конкуренції [3]. Інші С. Реддінг та А. Венейблс модифікують гравітаційну модель та пристосовують її для розвитку теорії нової економічної географії [4]. Найбільш цікавий підхід використання гравітаційної моделі, зважаючи на специфіку наших досліджень, наводено у праці Дж. Франкеля, який спробував описати за допомогою неї регіональні особливості [5].

Однак методики застосування такого підходу для порівняння розвитку галузей у регіонах під впливом інституційних чинників не набули широкого розвитку. Зважаючи на широкі можливості застосування гравітаційної моделі для економічних досліджень, пропонуємо її використання не з метою аналізу міжнародної торгівлі та співставлення відмінностей між різними державами, а для порівняльної оцінки впливу інституційного середовища на регіональний розвиток ВПД. Вважаємо, що основні регіональні відмінності розвитку ВПД, незважуючи на здебільшого сталі для всіх регіонів умови функціонування інститутів в Україні, безпосередньо пов'язані із різним рівнем впливів, що чинить інституційне середовище на діяльність.

Метою роботи є формування теоретико-методологічних основ підходу щодо порівняння інституційної динаміки регіонального розвитку ВПД на основі модифікованої гравітаційної моделі.

Результати дослідження. Перш ніж перейти до формування основ методологічного підходу щодо порівняння інституційної динаміки регіонального розвитку ВПД на основі модифікованої гравітаційної моделі, розглянемо основні етапи становлення такого підходу в економіці. Так, розвиток відомої фізикам із часів І. Ньютона гравітаційної моделі в економічній думці забезпечив Я. Тінберген [1]. Особливістю цього підходу, зважаючи на предмет наших досліджень, було те, що на відміну від наявних тоді підходів щодо аналізу (насамперед вони ґрунтувалися на міждержавних відмінностях у рівні ВВП), модель додатково враховувала ряд істотних факторів інституційної динаміки. Такий підхід швидко набув популярності та його почали застосовувати дослідники для різноманітного аналізу економічних процесів. Функціональна форма модифікованої гравітаційної моделі на загал має такий вигляд:

$$F_{ij} = \frac{G \times (M_i \times M_j}{Dinst_{ij}}, \qquad (1)$$

де F_{ij} –торговельні потоки, наприклад, сума експорту та імпорту країн *i* та *j*;

$M_{i,j}$ – економічні маси, наприклад, ВВП країн чи регіонів *i* та *j*;

$Dist_{ij}$ – географічні відстані між країнами *i* та *j*;

G – гравітаційна константа.

Більшість робіт у яких застосовували такий підхід стосувався досліджень, які за допомогою гравітаційної моделі описували обсяги торгівлі між країнами. За час, що минув, було створено безліч модифікацій моделі.

У нашому дослідженні ми пропонуємо використовувати гравітаційну модель не для аналізу торгівельного обороту між країнами, а для аналізу відмінностей в інституційній динаміці розвитку ВПД в регіонах України. Розвиток ВПД в регіонах, за нашою гіпотезою, відбувається під значним впливом інституційного середовища та інноваційних інституцій регіонів-лідерів

діяльності. Еволюція інститутів безпосередньо пов'язана з їхнім частковим запозиченням (імпортом інститутів) із регіонів-лідерів до регіонів, де ВПД не займає провідних позицій. Усе, що полегшує взаємодію регіонів, сприятиме зближенню їхніх інститутів. Водночас слід очікувати, що інститути економічно розвинених регіонів-лідерів ВПД у міру зростання рівня співпраці будуть із більшою ймовірністю запозичені менш розвиненими регіонами діяльності. Вибір гравітаційної моделі для нашого дослідження якраз і пояснюється тим, що розвиток співпраці між регіонами сприятиме зближенню їхніх інститутів.

Перейдемо до безпосереднього формування методологічного підходу. Вважаємо, що на функціонування та співпрацю ВПД у різних регіонах України впливають різні інституційні фактори: історико-географічні; відстані між регіонами; наявність державного кордону; культурні; наявність виробництва поліграфічних матеріалів; науково-дослідні установи; підготовка кадрів тощо.

Для окреслення відмінностей щодо впливу базових інститутів пропонуємо застосувати поняття «інституційна відстань» між двома регіонами. Під інституційною відстанню *i* та *j* (Dinstij) розуміємо дистанцію між точками в просторі індексів інституційного розвитку видавничо-поліграфічної діяльності у двох порівнюваних регіонах. У загальному вигляді розрахунок інституційної дистанції набуде вигляду:

$$Dinst_{ij} = \sqrt{\sum_{n=1}^{n} (Iinst_{i/n} - Iinst_{j/n})^2}, \qquad (2)$$

де $Dinst_{ij}$ – інституційна відстань між регіонами *i* та *j*;

Iinst – значення *n* індексу оцінки інституційного впливу на розвиток видавничо-поліграфічної діяльності;

n – кількість індексів оцінки інституційного впливу;

i, j – порівнювальні регіони.

Для практичної інтерпретації нашого дослідження пропонуємо, з метою оцінок інституційних відстаней між розвитком видавничо-поліграфічної діяльності в регіонах, застосувати підхід, що базується на використанні груп індексів.

Індекси, що враховують регіональні відмінності у впливі інститутів на розвиток видавничо-поліграфічної діяльності повинні, на нашу думку, враховувати такі особливості:

– відмінності в рівні економічного розвитку видавничо-поліграфічної діяльності в регіонах;

– географічні відстані між регіонами;

– культурно-наукові характеристики;

– приналежністю до певних груп економічного розвитку;

– матеріально-технічну складову.

З погляду поставлених цілей нашого аналізу (оцінки впливу економічних інститутів на видавничо-поліграфічну діяльність) більшість наведених особливостей можна оцінити за допомогою 6-ти компонентного індексу, який покликаний відображати здебільшого якість економічних інститутів, функціонування яких значною мірою пов'язане із розвитком науки та географічними факторами. Із урахуванням вищезазначених умов формула 2 набуде такого вигляду:

$$Dinst_{ij} = log(\frac{Q_i / Kc.p._i}{Q_j / Kc.p._j} - 1) + log(\frac{Dist._{ij}}{Чтр.p._i + Чтр.p._j}) + Com(bord_{ij}) + \\ + Com(\text{science}_{ij}) + + log(\frac{\gamma Npr_i}{\gamma Npr_j} - 1) + log(\frac{Nm. - t_i / Q_i}{Nm. - t_j / Q_j} - 1) + Gr.d._{ij}, \qquad (3)$$

де $log(\frac{Q_i / Kc.p._i}{Q_j / Kc.p._j} - 1)$ – відношення обсягу реалізації продукції підприємств ВПД у регіоні (*Q*) до кількості суб'єктів господарювання галузі в регіоні (*Кс.р.*). З метою забезпечення коректності порівняння даних у чисельнику слід подавати регіон із більшим значенням реалізації продукції в розрахунку на одне підприємство з аналізованої пари *i* та *j*.

$log(\frac{Dist._{ij}}{Чтр.p._i + Чтр.p._j})$ – географічна відстань між регіонами і та j. Пропонується використовувати змінну, яку обчислюють як відстань між обласними центрами($Dist_{ij}$), розділену на суму чисельності працівників видавничо-поліграфічної діяльності (*Чтр.р.*) в регіонах *i* та *j*. Для отримання інформації щодо географічних відстаней між регіональними центрами пропонуємо використовувати сервіс Google Maps [6].

$Com(bord_{ij})$ $Dict_{ij}$ – дамм-змінна, що приймає значення 0, якщо регіони мають спільні межі, а в іншому випадку змінна рівна 1.

Com ($science_{ij}$) – дамм-змінна, що приймає значення 0, якщо в обох регіонах функціонують вищі навчальні заклади, які здійснюють підготовку фахівців для потреб поліграфії або/чи науково-дослідні організації, які досліджують проблеми ВПД, і 1 в іншому випадку.

$log(\frac{\gamma Npr_i}{\gamma Npr_j} - 1)$ – відношення значень частоток підприємств приватної власності в загальній сукупності суб'єктів видавничо-поліграфічної діяльності між регіонами і та j.

$log(\frac{Nm. - t_i / Q_i}{Nm. - t_j / Q_j} - 1)$ – відношення обсягу операційних витрат ВПД у регіоні (*Nm. – t*) до кількості суб'єктів господарювання галузі в регіоні (*Кс.р.*).

$Gr.d._{ij}$ – дамм-змінна для двох груп регіонів країни щодо рівня економічного розвитку (щодо класифікації запропонованій Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України) [7]. Дамм-змінна приймає значення 0, якщо обидва регіони і та j входять у ТОП-10 запропонованої класифікації, і 1 в іншому випадку.

Висновки. Отже, представлена методика дасть змогу обґрунтувати відмінності у впливі інститутів на розвиток ВПД у регіонах та забезпечити підтвердження таких гіпотез: інституційні відмінності в розвитку видавничо-полігра-

фічної діяльності зростають через збільшення географічних відстаней між регіонами; за допомогою аналізу інституційних дистанцій можна виявити передумови кластеризації ВПД між регіонами, з одного боку, за економічним принципом (наявними економічними результатами та потенціалом), з іншого боку, – за географічною ознакою (об'єднанні географічної території); інституційна дистанція між рівнем розвитку ВПД у двох порівнюваних регіонах тим більша, чим значніші відмінності в економічному розвитку діяльності на територіях; загальний історичний, науковий та науково-дослідний розвиток, який оцінюють за допомогою наявності наукових та дослідних установ із дослідження проблем ВПД, більшою мірою, ніж географічна близькість скорочує величину розриву в інституційних впливах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tinbergen Jan. Shaping the World Economy : Suggestions for an International Economic Policy / Jan Tinbergen. – New York, The Twentieth Century Fund, 1962. – 330 p.

2. Rose A. Do We Really Know That the WTO Increases Trade? / A. Rose // American Economic Review. – 2004. – № 94(1). – P. 98–114.

3. Helpman E. Market Structure and Foreign Trade / E. Helpman, P. Krugman. – Cambridge, MIT Press, 1985.

4. Redding S. Economic Geography and International Inequality [Електронний ресурс] / S. Redding, A. Venables. – Режим доступу : http://econ.lse.ac.uk/staff/ajv/winc.pdf.

5. Frankel J. Regional Trading Blocs in the World Trading System / J. Frankel. – Institute for International Economics. – Washington, 1997.

6. Карти Google [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://maps.google.com.ua/.

7. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за січень-вересень 2015 року [Електронний ресурс] / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Департамент із питань регіонального розвитку грудень 2015 року (рейтингова оцінка). – Режим доступу : http://minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2015/12/ Reytingova-otsinka-regioniv-za-9-misyatsiv_14-12-2015.pdf.

УДК 330.322

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТРЕБИ В СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЯХ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ESTIMATION THE NECESSITY OF SOCIAL INVESTMENT AT REGIONAL LEVEL

Гудзь О.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Яневич Н.Я.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Метою статті є розроблення теоретико-методичних засад оцінювання потреби в соціальних інвестиціях на регіональному рівні. Подано послідовність вирішення завдань стратегічного планування видатків місцевих бюджетів, що здійснюються у вигляді соціальних інвестицій у підтримання та розвиток соціальної сфери. Встановлено перелік основних чинників, які зумовлюють потребу в соціальних інвестиціях. Розроблено метод оцінювання рівня забезпечення населення регіону необхідними обсягами соціального інвестування, що базується на поділі соціальних інвестицій на сім класів із одночасним встановленням їх значущості.

Ключові слова: *соціальні інвестиції, стратегічне планування, оцінювання, забезпечення, людський розвиток, життєдіяльність, трудові ресурси.*

Целью статьи является разработка теоретико-методических основ оценки потребности в социальных инвестициях на региональном уровне. Подано последовательность решения задач стратегического планирования расходов местных бюджетов, осуществляются в виде социальных инвестиций в поддержание и развитие социальной сферы. Установлен перечень основных факторов, которые обусловливают потребность в социальных инвестициях. Разработан метод оценки уровня обеспечения населения региона необходимыми объемами социального инвестирования, основанный на разделении социальных инвестиций на семь классов с одновременным установлением их значимости.

Ключевые слова: *социальные инвестиции, стратегическое планирование, оценка, обеспечение, развитие общества, жизнедеятельность, трудовые ресурсы.*

The aim of the article is the development of theoretical and methodological principles of estimation the necessity of social investments at regional level. The sequence of solving strategic planning of local budget expenditures problems, that are done in the form of social investment in the maintenance and development of the social sphere is posted. List of major factors, which predetermine the necessity of social investment is defined. The method of evaluation the level of provision the region's population necessary amount of social investment, based on the dividing social investments on seven classes with the synchronous installation of their significance.

Keywords: *social investment, strategic planning, evaluation, maintenance, human development, livelihoods, human resources.*

Постановка проблеми дослідження. Підвищення рівня розвитку населення України вимагає покращення якості та зростання обсягів послуг, які надають заклади освіти, охорони здоров'я, культури та інші установи соціальної інфраструктури, що потребує збільшення величини соціальних інвестицій у фінансування таких установ.

Вагома частка соціальних інвестицій стосується тих установ соціальної інфраструктури, створювати умови для функціонування та організовувати діяльність яких доцільно на рівні територіальних громад, залишаючи органам державної влади функції загального регламентування та контролювання діяльності таких установ. Тому з'являється необхідність розробки

ефективного механізму соціального інвестування на регіональному рівні, що містить процеси: його реалізації, отримання наслідків такого інвестування, які відображаються в діяльності об'єктів соціальної інфраструктури, реалізації соціальних програм і проектів, та досягнення його кінцевих результатів, що відбувається у формі отримання людьми послуг, які надаються об'єктами соціальної інфраструктури, а також у вигляді підтримання і зростання людського капіталу. Складність сформульованого завдання полягає в необхідності розроблення та реалізації науково обґрунтованого алгоритму вибору напрямів соціального інвестування з урахуванням значної кількості чинників, які зумовлюють потребу в соціальних інвестиціях, маючи випадковий, складно прогнозований характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання потреби в соціальних інвестиціях на регіональному рівні приділено на теперішній час значну увагу в науковій літературі. Враховуючи те, що основна частка соціальних інвестицій у регіонах здійснюється коштом бюджетів (насамперед – місцевих), науковцями, зокрема такими вченими: Х. Вілюрою [3], Г. Герасименком [4], Я. Жовнірчиком [5], І. Заїчком [6], І. Сагайдаком [8] та ін., розроблено ряд науково обґрунтованих підходів до формування та використання фінансових ресурсів бюджетів територіальних громад для забезпечення функціонування та подальшого розвитку соціальної інфраструктури регіонів. При цьому важливе значення для раціоналізації розподілу соціальних видатків бюджетів має оцінювання ефективності їх витрачання. Проблему такого оцінювання глибоко вивчали В. Булавинець [2], О. Сукач [10], М. Хараєва [11], Н. Шибаєва [12] та ін. Дослідники запропонували показники та методи оцінювання результативності соціального інвестування, зокрема на рівні територіальних громад. Також ряд учених, зокрема О. Амоша [9], А. Андрєєв [1], Н. Власенко [9], Д. Клепіков [7], О. Новікова [9], О. Осауленко [9] та ін. пропонують комплексний підхід до оцінювання соціальних інвестицій, який враховує не лише їх прогнозну ефективність, але й соціальну значущість відповідних напрямів соціального інвестування та інші параметри.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Окремі питання оцінювання потреби в соціальних інвестиціях на регіональному рівні насамперед щодо визначення відносної пріоритетності різних напрямів їх вкладення на сьогодні є неповністю вирішеними і потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою нашої статті є розроблення теоретико-методичних засад оцінювання потреби в соціальних інвестиціях на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. У процесі стратегічного планування видатків місцевих бюджетів, що здійснюються у вигляді соціальних інвестицій у підтримання та розвиток соціальної сфери, постає необхідність послідовного вирішення низки завдань, до яких насамперед належать такі:

1) прогнозування та планування сподіваних обсягів бюджетних надходжень та тієї їх частки, яка буде витрачена на соціальне інвестування, що потребує розрахунку планових показників податкових та інших платежів, які формують місцевий бюджет територіальної громади;

2) попереднє оцінювання потреб місцевого бюджету в соціальних інвестиціях на плановий період (періоди), за яких рівень розвитку кожної сфери соціального інвестування (охорона здоров'я, освіта, культура тощо) в цьому періоді (періодах) буде не нижчим за поточний;

3) оптимізація обсягів сподіваних потреб у соціальних інвестиціях у розрізі кожного об'єкта (установи) кожної сфери соціального інвестування;

4) встановлення остаточної величини планової потреби територіальної громади в соціальних інвестиціях, що здійснюються коштом місцевого бюджету (шляхом віднімання від величини планових потреб, обрахованих на другому етапі, можливої їх економії, обчисленої на третьому етапі запропонованої послідовності стратегічного бюджетного планування);

5) у випадку, якщо обчислена величина планової потреби територіальної громади в соціальних інвестиціях, що здійснюються коштом місцевого бюджету, є меншою за планові надходження в нього (в частині, яка може бути витрачена у вигляді соціальних інвестицій), то додатковий плановий обсяг коштів повинен бути розподілений між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування з метою підвищення рівня розвитку відповідних сфер;

6) виокремлення критеріїв, за якими визначається пріоритетність розподілу соціальних інвестицій між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування з метою підвищення рівня розвитку відповідних сфер;

7) вибір способу розрахунку узагальнювального критеріального показника пріоритетності розподілу соціальних інвестицій між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування;

8) збір та оброблення інформації про потребу об'єктів соціального інвестування в додаткових соціальних інвестиціях за кожною сферою соціального інвестування;

9) розрахунок узагальнювального критеріального показника пріоритетності розподілу соціальних інвестицій між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування;

10) поступове включення у план розподілу бюджетних видатків потреб об'єктів соціального інвестування в додаткових соціальних інвестиціях у порядку зниження рівня їх пріоритетності до повного вичерпання ліміту таких інвестицій.

Слід відзначити, що здійснення науково обґрунтованого оцінювання потреби населення

регіону в соціальних інвестиціях повинно базуватися насамперед на встановленні переліку основних чинників, які зумовлюють цю потребу в розрізі напрямів соціального інвестування. Проведене нами дослідження показало, що чинники, які формують потребу населення в соціальних інвестиціях, можуть бути поділені на декілька груп, а саме:

1. Чинники, які характеризують ту частину населення, яка є на теперішній час споживачем результатів соціального інвестування за певним його напрямом. До цих чинників належать:

– теперішня чисельність відповідної верстви населення (наприклад, кількість дітей у регіоні, якщо розглядати фінансування дитячої медицини; кількість школярів, якщо оцінювати обсяги інвестицій у середню освіту тощо);

– показники структури відповідної верстви населення (наприклад, частка школярів різних вікових категорій у загальній чисельності школярів у певному регіоні);

– усереднена міра споживання послуг, які надаються об'єктами соціального інвестування в розрахунку на одну особу, що належить до верстви населення.

2. Чинники, які характеризують теперішній технічний стан відповідних напряму соціального інвестування об'єктів такого інвестування. Зокрема, до цих чинників слід віднести:

– рівень фізичного зношення будівель та споруд об'єктів соціального інвестування. Такий рівень може бути оціненим, зокрема як співвідношення фактичної кількості років їх експлуатації до розрахункової (нормативної) тривалості граничного терміну їх функціонування;

– рівень фізичного зношення обладнання, меблів, господарського інвентарю, інших основних засобів. Цей рівень можна оцінити подібно до попереднього з урахуванням частки кожної групи основних засобів у їх загальній первісній вартості;

– обсяг витрат на поточний та капітальний ремонт об'єктів соціального інвестування, який потрібно здійснити на теперішній момент часу, щодо первісної вартості відповідних об'єктів або окремих основних засобів, що знаходяться на їх балансі;

– рівень морального старіння будівель, споруд, обладнання та меблів, господарського інвентарю та інших основних засобів, що знаходяться на балансі установ – відповідних об'єктів соціального інвестування. Цей рівень може бути оцінено, зокрема часткою морально застарілих основних засобів відповідних установ, що є об'єктами соціального інвестування.

3. Чинники, які характеризують можливості установ – відповідних об'єктів соціального інвестування надавати певний обсяг послуг, що є результатами такого інвестування. До цих чинників доцільно віднести такі:

– кількість відповідних закладів (установ) у цьому регіоні;

– максимально можлива чисельність відповідної групи населення, яка може користуватися послугами закладу протягом року;

– фактичний рівень наповненості закладів (установ) – об'єктів напряму соціального інвестування в цьому регіоні.

4. Чинники, які характеризують прогнозні параметри тієї частини населення, яка є споживачем результатів соціального інвестування за напрямом такого інвестування. До цих чинників належать:

– прогнозна (на декілька наступних років) чисельність відповідної верстви населення;

– прогнозні показники структури відповідної верстви населення;

– прогнозна усереднена міра споживання результатів соціального інвестування в розрахунку на одну особу, що належить до верстви населення.

5. Чинники, які характеризують прогнозні параметри технічного стану та можливостей установ – відповідних об'єктів соціального інвестування. До цих чинників насамперед слід віднести такі:

– прогнозний рівень фізичного зношення будівель, споруд, обладнання, меблів та інших основних засобів, що знаходяться на балансі відповідних установ (закладів), що є об'єктами напряму соціального інвестування;

– прогнозний рівень морального старіння груп основних засобів, що знаходяться на балансі відповідних установ (закладів), що є об'єктами напряму соціального інвестування;

– прогнозний рівень витрат на ремонт, реконструкцію та нове будівництво об'єктів напряму соціального інвестування;

– прогнозний рівень наповненості закладів – об'єктів напряму соціального інвестування в регіоні.

Урахування цих чинників є необхідною умовою встановлення обґрунтованої потреби в соціальних інвестиціях у регіон за напрямами їх здійснення. При цьому постає завдання кількісного оцінювання величини цієї потреби. Як обраний параметр можна вибрати теперішню чисельність відповідної верстви населення, що є споживачем результатів соціального інвестування за певним напрямом такого інвестування в регіоні. Тоді річну потребу в соціальних інвестиціях у розвиток людського потенціалу за напрямом їх здійснення в першому наближенні можна буде визначити за такою формулою:

$$I = I_з \times Ч + I_{пос}, \quad (1)$$

де I – річна потреба у соціальних інвестиціях у розвиток людського потенціалу за напрямом їх здійснення в певному регіоні, грн; $I_з$ – змінна частина соціальних інвестицій, загальна величина яких залежить від чисельності населення, що є споживачем результатів напряму соціальних інвестицій, у розрахунку на одну особу, грн/особу; $Ч$ – чисельність населення, що є споживачем результатів напряму соціального інвесту-

вання у певному регіоні, осіб; $I_{пос}$ – постійна частина соціальних інвестицій, загальна величина якої не залежить від чисельності населення, що є споживачем результатів напряму соціальних інвестицій у певному регіоні, грн.

З іншого боку, річну потребу в соціальних інвестиціях у розвиток людського потенціалу за напрямом їх здійснення (I) можна подати як суму окремих складових цієї потреби, використовуючи при цьому таку формулу:

$$I = I_п + I_р + I_м + I_{рр} + I_{нб}, \qquad (2)$$

де $I_п$ – річна потреба в соціальних інвестиціях у розвиток людського потенціалу за напрямом їх здійснення в певному регіоні, що спрямовуються на поточні витрати на фінансування та утримання об'єктів такого інвестування, грн; $I_р$ – теж на ремонт об'єктів такого інвестування, грн; $I_м$ – теж на модернізацію об'єктів такого інвестування, грн; $I_{рр}$ – теж на реконструкцію та розширення об'єктів такого інвестування, грн; $I_{нб}$ – теж на нове будівництво об'єктів такого інвестування, грн.

Окрім того, соціальні інвестиції в розвиток людського потенціалу в певному регіоні можуть бути поділені на декілька класів за ступенем їх значущості, а саме:

– клас 1 – інвестиції в найбільш значущі напрями соціального інвестування, без здійснення яких неможливо забезпечення соціального розвитку;

– клас 2 – інвестиції в ті напрями соціального інвестування, без здійснення яких забезпечення соціального розвитку регіону можливе лише протягом нетривалого проміжку часу;

– клас 3 – інвестиції в ті напрями соціального інвестування, без здійснення яких неможливо забезпечити всебічний та повноцінний соціальний розвиток;

– клас 4 – інвестиції в ті напрями соціального інвестування, здійснення яких дозволить підвищити рівень якості соціального розвитку регіону.

Слід відзначити, що поділ соціальних інвестицій у розвиток людського потенціалу певного регіону за рівнем їх значущості можна здійснити як у розрізі напрямів соціального інвестування, так і в межах кожного із цих напрямів. Відповідно до цього можна побудувати матрицю групування соціальних інвестицій у розвиток людського потенціалу в певному регіоні за ступенем їх значущості (рис. 1).

Розглядаючи матрицю групування соціальних інвестицій у розвиток людського потенціалу в певному регіоні, яку подано вище на рис. 1, слід конкретизувати групи цих інвестицій за ступенем їх значущості в розрізі напрямів вкладення цих інвестицій. Виходячи з описаних вище характеристик відповідних класів значущості соціальних інвестицій, видається доцільним віднести:

– до класу 1 – соціальні інвестиції в медицину, загальнообов'язкову освіту, дошкільну освіту та інші напрями з найвищим рівнем значущості;

– до класу 2 – соціальні інвестиції у функціонування фізичної культури та спорту, бібліотек тощо;

– до класу 3 – соціальні інвестиції у функціонування кінотеатрів, театрів, музеїв тощо;

– до класу 4 – соціальні інвестиції в інші напрями, зокрема в розвиток інфраструктури розваг, рекреаційних зон тощо.

Щодо поділу соціальних інвестицій за рівнем їх значущості в межах кожного напряму їх здійснення (див. рис. 1), то згідно з цією ознакою групування можна виокремити також чотири класи соціальних інвестицій, а саме:

– клас 1 – інвестиції у фінансування поточних витрат, без здійснення яких діяльність відповідних об'єктів соціального інвестування є неможливою;

– клас 2 – інвестиції у фінансування тих видів поточних витрат, без здійснення яких об'єкти соціального інвестування не можуть у повному обсязі надавати відповідні види послуг (окрім витрат, віднесених до першого класу соціальних інвестицій), а також інвестиції в капітальний ремонт цих об'єктів, проведення якого передбачено планами (графіками) ремонтних робіт (за винятком витрат на здійснення невідкладного ремонту);

Класи соціальних інвестицій у розрізі їх напрямів	Класи соціальних інвестицій у межах кожного напряму здійснення інвестування			
	Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4
Клас 1	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}
Клас 2	I_{21}	I_{22}	I_{23}	I_{24}
Клас 3	I_{31}	I_{32}	I_{33}	I_{34}
Клас 4	I_{41}	I_{42}	I_{43}	I_{44}

Рис. 1. Матриця групування соціальних інвестицій у розвиток людського потенціалу в певному регіоні за ступенем їх значущості, де I_{ij} – обсяги інвестицій, що належать одночасно до *i*-го та *j*-го класів їх групування

– клас 3 – інвестиції у фінансування додаткових видів поточних витрат, здійснення яких дозволить покращити якість послуг, що надаються відповідними установами – об'єктами соціального інвестування, а також інвестиції у здійснення позапланового капітального ремонту цих об'єктів, що також дасть змогу покращити якість послуг, які ними надаються;

– клас 4 – інвестиції у фінансування одноразових витрат, пов'язаних із модернізацією об'єктів соціального інвестування, що дозволить підвищити рівень якості послуг, які ними надаються населенню певного регіону.

За таких умов можна одночасно побудувати дві матриці поділу соціальних інвестицій у розвиток людського потенціалу в певному регіоні за ступенем їх значущості, а саме:

1) матрицю потреби в соціальних інвестиціях, яка має такий вигляд:

$$M^{n} = \left(I_{ij}^{n}\right), \quad (3)$$

2) матрицю фактичних обсягів здійснення соціальних інвестицій, яка має такий вигляд:

$$M^{\phi} = \left(I_{ij}^{\phi}\right), \quad (4)$$

де I_{ij}^{n} – обсяг потреби в соціальних інвестиціях у регіоні у звітному періоді (році), що належить одночасно до *i*-того та *j*-того класів їх групування; I_{ij}^{n} – обсяги фактично здійснених соціальних інвестицій у певний регіон у звітному періоді (році), що належить одночасно до і-того та *j*-того класів їх групування.

Поділивши відповідні елементи матриці (4) на відповідні елементи матриці (3), можна отримати третю матрицю, яка характеризує відносний рівень забезпечення населення регіону соціальними інвестиціями:

$$M^{n\phi} = \left(\alpha_{ij}\right), \quad (5)$$

де α_{ij} – рівень забезпеченості населення регіону соціальними інвестиціями, що належать одночасно до *i*-того та *j*-того класів їх групування, частки одиниці.

Користуючись даними, які містяться в матриці (5), можна здійснити якісну градацію рівня забезпеченості населення регіону соціальними інвестиціями, виокремивши такі значення цього рівня:

– дуже високий, за якого всі значення α_{ij} є не меншими одиниці;

– високий, за якого всі значення α_{ij}, окрім α_{34}, α_{43} та α_{44}, є не меншими одиниці;

– середній, за якого всі значення α_{ij}, окрім α_{24}, α_{33}, α_{34}, α_{42}, α_{43} та α_{44}, є не меншими одиниці;

– помірно низький, за якого значення α_{11}, α_{12}, α_{13}, α_{21}, α_{22} та α_{31} є не меншими одиниці, а інші значення α_{ij} є меншими за одиницю;

– низький, за якого значення α_{11}, α_{12} та α_{13} є не меншими одиниці, а інші значення α_{ij} є меншими за одиницю;

– дуже низький, за якого значення α_{11} є не меншим одиниці, а інші значення α_{ij} є меншими за одиницю;

– абсолютно недостатній, за якого всі значення матриці (5) є меншими одиниці.

Спробуємо тепер подати метод кількісного оцінювання рівня забезпеченості населення регіону соціальними інвестиціями. З цією метою введемо вектор коефіцієнтів значущості, який містить сім елементів і має такий вигляд:

$$B_{кз} = (\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7), \quad (6)$$

де β_j – коефіцієнти значущості окремих класів соціальних інвестицій, подані у порядку зменшення, частка одиниці.

Тоді інтегральний рівень забезпеченості населення регіону соціальними інвестиціями можна оцінити, користуючись такою формулою:

$$P_i = \frac{I_{11}^{\phi}}{I_{11}^{n}} \times \beta_1 + \frac{I_{12}^{\phi} + I_{21}^{\phi}}{I_{12}^{n} + I_{21}^{n}} \times \beta_2 + \frac{I_{13}^{\phi} + I_{22}^{\phi} + I_{31}^{\phi}}{I_{13}^{n} + I_{22}^{n} + I_{31}^{n}} \times \beta_3 + \frac{I_{14}^{\phi} + I_{23}^{\phi} + I_{32}^{\phi} + I_{41}^{\phi}}{I_{14}^{n} + I_{23}^{n} + I_{32}^{n} + I_{41}^{n}} \times \beta_4 + \quad (7)$$
$$+ \frac{I_{24}^{\phi} + I_{33}^{\phi} + I_{42}^{\phi}}{I_{24}^{n} + I_{33}^{n} + I_{42}^{n}} \times \beta_5 + \frac{I_{34}^{\phi} + I_{43}^{\phi}}{I_{34}^{n} + I_{43}^{n}} \times \beta_6 + \frac{I_{44}^{\phi}}{I_{44}^{n}} \times \beta_7,$$

де P_i – інтегральний рівень забезпеченості населення регіону соціальними інвестиціями у звітному періодів.

Таким чином, під час розрахунку показника (7) шістнадцять груп видів соціальних інвестицій було трансформовано в сім класів (за діагоналями матриці потреби в соціальних інвестиціях), що характеризуються різним рівнем значущості.

Що стосується значень коефіцієнтів значущості виокремлених класів соціальних інвестицій, то їх можна оцінити методом експертного опитування. Інший підхід до встановлення значень цих коефіцієнтів ґрунтується на гіпотезі лінійного зниження рівня значущості побудованих класів. За такого підходу шукані значення коефіцієнтів значущості можна отримати, скориставшись такою формулою:

$$\beta_j = \frac{8 - j}{7}. \quad (8)$$

Водночас, якщо прийняти, що $\beta_1 = 1$ (а таке припущення не знижує ступеня узагальненості побудованої моделі), то за умови, що фактичні обсяги соціальних інвестицій за всіма їхніми класами є меншими за потрібні, значення P_i не буде перевищувати одиниці; окрім того, чим ближче воно буде наближатися до одиниці, тим вищим буде рівень забезпеченості населення регіону соціальними інвестиціями.

Висновки. 1. У процесі стратегічного планування видатків місцевих бюджетів, що здійснюються у вигляді соціальних інвестицій у підтримання та розвиток соціальної сфери, постає необхідність виокремлення критеріїв, за якими визначається пріоритетність розподілу соціальних інвестицій між окремими сферами та об'єктами соціального інвестування з метою підвищення рівня розвитку відповідних сфер. До таких критеріїв доцільно віднести: значущість відповідної сфери, сподіване зростання рівня розвитку відповідної сфери після вкладення в неї додаткових інвестицій, потрібні обсяги соціальних інвестицій у кожну сферу соціального інвестування, приріст обсягів надаваних послуг

установами відповідної сфери, тривалість часу, протягом якого будуть надаватися послуги установами відповідної сфери.

2. Чинники, які формують потребу населення в соціальних інвестиціях, можуть бути поділені на декілька груп, а саме: чинники, які характеризують ту частину населення, яка є на теперішній час споживачем результатів соціального інвестування за певним його напрямом; чинники, які характеризують теперішній технічний стан відповідних напряму соціального інвестування об'єктів такого інвестування; чинники, які характеризують можливості установ – відповідних об'єктів соціального інвестування надавати певний обсяг послуг, що є результатами такого інвестування; чинники, які характеризують прогнозні параметри тієї частини населення, яка є споживачем результатів соціального інвестування за напрямом такого інвестування; чинники, які характеризують прогнозні параметри технічного стану та можливостей установ – відповідних об'єктів соціального інвестування.

3. Використання запропонованого методу оцінювання рівня забезпечення населення регіону необхідними обсягами соціального інвестування, що базується на поділі цих інвестицій на сім класів з одночасним встановленням їх значущості. На практиці діяльності органів місцевої влади дозволить підвищити обґрунтованість розподілу коштів місцевих бюджетів за різними напрямами їх використання.

4. Подальші дослідження питання оцінювання потреби в соціальних інвестиціях на регіональному рівні повинні передбачати розроблення методик встановлення обґрунтованої питомої величини цієї потреби для окремих напрямів соціального інвестування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреев А. Методика комплексной оценки объемов социального инвестирования / А. Андреев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9 (147). – Экономика. – Вып. 20. – С. 73–78.

2. Булавинець В. Оцінювання ефективності видатків місцевих бюджетів соціального призначення : теоретичні аспекти / В. Булавенець // Науковий вісник : Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 2. – С. 33–38.

3. Вілюра Х. Стратегічне управління видатками місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій / Х. Вілюра. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://libfor.com/index.php?newsid=1061.

4. Герасименко Г. Напрямки раціоналізації соціальних інвестицій держави в умовах економічної кризи / Г. Герасименко // Збірник наукових праць Національного університету ДПС України. – 2010. – № 1. – С.49–56.

5. Жовнірчик Я. Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного саморозвитку / Я. Жовнірчик // Університетські наукові записки. – 2005. – № 1–2(13–14). – С. 324–331.

6. Заїчко І. Роль бюджетної політики у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування / І. Заїчко // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 1 (50). – С. 47–55.

7. Клепиков Д. Методические аспекты оценки социального инвестирования / Д. Клепиков // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 72–74.

8. Сагайдак І. Доходи місцевих бюджетів в Україні: структура та напрями оптимізації / І. Сагайдак // Економіка та держава. – 2012. – № 2. – С. 53–55.

9. Спостереження та вимірювання соціальної захищеності населення України: проблеми становлення : монографія / О. Осауленко, О. Новікова, О. Амоша, Н. Власенко та ін. – Донецьк : ІЕП НАН України, Держкомстат, 2003. – 440 с.

10. Сукач О. Система економічних показників визначення результативності бюджетних програм місцевого рівня / О. Сукач // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія : економічні науки. – 2009. – Вип. 22. – Ч.2. – С. 195–197.

11. Хараева М. Основные направления повышения эффективности социальных инвестиций : автореф. дис. на соискание степени кандидата экономических наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / М. Хараева. – М., 2009. – 25 с.

12. Шибаева Н. Методы оценки эффективности социальных инвестиций / Н. Шибаева // Проблемы управления. – 2008. – № 3. – С. 64–68.

УДК 332.133.42

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА РЕГІОНУ

LABOR POTENTIAL AS A COMPETITIVE ADVANTAGE REGION

Капінус Ю.І.
викладач кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Черкаський державний технологічний університет

У статті розглянуто сутність конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу регіону, досліджено його роль та значення у формуванні конкурентних переваг регіону, а також забезпеченні його конкурентоспроможності. Особливу увагу приділено інтелектуальним ресурсам як складової трудового потенціалу регіону.

Ключові слова: *трудовий потенціал, конкурентоспроможність, регіон, інвестиційна привабливість.*

В статье рассмотрена сущность конкурентоспособности социально-трудового потенциала региона, исследованы его роль и значение в формировании конкурентных преимуществ региона, а также обеспечении его конкурентоспособности. Особое внимание уделено интеллектуальным ресурсам как составляющей трудового потенциала региона.

Ключевые слова: *трудовой потенциал, конкурентоспособность, регион, инвестиционная привлекательность.*

In the article the essence of competitiveness of social and employment potential of the region, and investigated its role and importance in shaping the competitive advantages of the region and ensuring its competitiveness. Particular attention is paid to intellectual resources as part of the employment potential of the region.

Keywords: *labor potential, competitiveness, region, investment attractiveness.*

Постановка проблеми. Проблеми руйнування трудового потенціалу накопичуються та загострюються через низький рівень життя, безробіття, не адаптованість людей та виробництва до ефективного функціонування в ринкових умовах, поширеність невідповідності професійної освіти потребам економіки, погіршення стану здоров'я тощо. Одночасно вимоги сучасного розвитку України та прагнення бути учасником євроінтеграційних процесів потребують розв'язання питань підвищення конкурентоспроможності робочої сили, вдосконалення соціально-трудового законодавства відповідно до національних потреб та міжнародних вимог, забезпечення реалізації соціально-трудових прав і гарантій, підвищення рівня соціальної захищеності працівників, удосконалення соціально-трудових відносин та ліквідації «тіньових» відносин у трудовій сфері, забезпечення розвитку соціального партнерства, трудової, підприємницької та інноваційної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблем, пов'язаних із пошуком шляхів оптимізації використання трудового потенціалу в народному господарстві країни, виявляється в численних наукових дослідженнях, предметом яких є комплекс чинників, що впливають на сукупну здатність працездатного населення до продуктивної трудової діяльності. Серед українських науковців, роботи яких присвячені питанням сутності трудового потенціалу, його особливостям присвячено багато наукових праць, а саме відомі вчені: С.Ю. Трубич, Б.Т. Кліяненко, С.Ф. Большенко [1], С.В. Сембер [2], Л.М. Черчик [3], Л.А. Янковська [4], А.В. Череп [5] та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Трудовий потенціал є невід'ємною частиною економічного потенціалу регіону, ефективність використання якого залежить від оптимального співвідношення трудових, виробничих, природних та інших видів економічних ресурсів, зосереджених на території. Вирішення цієї проблеми потребує комплексного та системного підходу до дослідження категорії трудового потенціалу як конкурентної переваги регіону.

Метою статті є дослідження поняття трудового потенціалу регіону, його роль та значення у формуванні конкурентних переваг регіону та забезпеченні його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час переходу до ринку в умовах формування конкурентного середовища актуального значення набувають питання, пов'язані із підвищенням якості трудових ресурсів, тобто розвитку здібностей, підвищення загальноосвітнього рівня підготовки, рівня професійних знань та досвіду роботи, професійної та соціальної орієнтації, активізації трудової діяльності, підви-

щення якості життя працівників. Освітній рівень трудових ресурсів регіону впливає на швидке сприйняття нової інформації та ефективного застосування нової техніки та технології, створює йому конкурентні переваги порівняно з іншими регіонами держави. Для впровадження нового продукту або технологічного процесу, що є важливим елементом процесу формування конкурентного середовища регіону, необхідно володіти знаннями з технології його роботи та методик застосування у специфічних обставинах і середовищі.

Трактування сутності поняття «трудовий потенціал» згаданими вище авторами є досить різноманітним, що свідчить не про неузгодженість у методологічних позиціях дослідників, а про глибоке змістове наповнення та багатоаспектність трудового потенціалу як чинника соціально-економічного розвитку. Так, С.Ю. Трубич розглядає сутність трудового потенціалу «не тільки з позиції робочої сили, але і як носія духовності у всьому розмаїтті її норм і цінностей, які регулюють поведінку індивіда та соціальних груп, визначають певний тип свідомості суспільства та реалізуються в процесі природо перетворюючої діяльності» [6]. Л.А. Чвертко досліджує трудовий потенціал населення «у взаємодії економічних і демографічних факторів його формування і відтворення» [7]. Л.М. Ільїч визначає трудовий потенціал «як соціально-економічну категорію, яка виражається сукупністю продуктивних характеристик економічно активного населення, що визначають інноваційний розвиток країни» [8, с. 5].

На нашу думку, конкурентні переваги трудового потенціалу певного регіону не можна трактувати тільки як абстрактний набір якостей та характеристик, завдяки яким працівники даного регіону можуть претендувати на кращі робочі місця на вітчизняному чи закордонному ринках праці. Подібне трактування є правильним, але вузьким за своїм змістом, оскільки в ньому враховують тільки індивідуальні конкурентні переваги окремого носія робочої сили. У широкому розумінні конкурентні переваги трудового потенціалу певної адміністративної одиниці – це реально наявна на цей час спроможність регіону забезпечувати та підтримувати більш високі порівняно з іншими регіонами темпи розвитку економічної та соціальної сфери завдяки кращим якісним характеристикам своїх трудових ресурсів та завдяки більш ефективному використанню трудових здібностей працездатного населення.

Якщо термін «потенціал» прийнято трактувати як сукупність певних засобів та можливостей, які можуть бути використані в якій-небудь сфері, але тільки за наявності необхідних для цього умов, то й трудовий потенціал населення певного регіону можна вважати конкурентоспроможним тільки в тому випадку, якщо на сьогодні у відповідному регіоні існують або створюються економічні, соціальні та юридичні умови для найбільш повної реалізації громадянами своїх трудових знань, навичок та досвіду.

Основою інноваційного розвитку регіону є його інтелектуальні ресурси в зв'язку з чим посилюється регіональна конкуренція за залучення висококваліфікованої робочої сили. Як зазначено в джерелі [9, с. 481], стратегічною метою регіональної інноваційної політики повинно бути створення сприятливого інноваційного середовища, що забезпечувало б перетворення наукових ідей та розробок у ринкові продукти міжнародного рівня, впровадження цих продуктів у важливі галузі економіки і соціальну сферу, а також дозволяла зберегти наукові та інженерні школи.

Регіони держави конкурують за залучення науковців, пропонуючи їм кращі умови праці, вищий рівень оплати праці, які зможуть виконувати науково-технічні роботи, створювати науково-технічні новинки. Це дозволить регіону брати участь у міжрегіональному та міжнародному співробітництві, пропонувати конкретні продукти інтелектуальної праці. Актуальним для регіону є залучення персоналу із високим рівнем загальноосвітньої підготовки, професійних знань, професійної та соціальної орієнтації. Освітній рівень персоналу впливає на швидке сприйняття нової інформації та ефективного застосування нової техніки та технології.

Ситуація, за якої певна частина працездатного за віком та станом здоров'я населення не шукає роботу і не бажає працювати, є об'єктивним і постійним явищем, притаманним будь-якому суспільству з ринковими економічними відносинами, у якому право людини на працю не є водночас і її обов'язком. Однак значний відсоток економічно неактивного населення, як правило, не є результатом високого рівня економічного розвитку регіону та соціального захисту населення; насамперед така ситуація визначається нестачею належних умов для працевлаштування певної частини населення, незбалансованістю ринку праці, внаслідок чого деякі категорії населення (переважно ті, які не мають високих освітньо-кваліфікаційних характеристик) тривалий час залишаються поза межами народного господарства регіону.

Освіта робочої сили загалом, а особливо її найбільш високоосвіченої частини, може бути одним із чинників, які впливають на процес винахідництва, нові форми організації виробництва, нові методи підприємництва, що обумовлюють зниження питомих витрат [10, с. 154]. Водночас науковці відзначають, що основною конкурентною перевагою передових країн, що визначає їх місце у світовій економіці, є спроможність забезпечити безперервність інноваційного ланцюжка «наука-упровадження наукових розробок-підготовка кадрів». Високоінтелектуальні галузі і новітні види виробництва стали визначальними

векторами зростання й розвитку неоекономіки [11, с. 68–77]. Тому на сьогодні важливе значення у створенні конкурентних переваг регіону та забезпеченні його конкурентоспроможності належить інтелектуальному потенціалу трудових ресурсів, що вимагає вкладання інвестицій у людський розвиток. За даними Світового банку майже 2/3 світового багатства зосереджено в людському капіталі. Велику його частину складають знання й інтелектуальні можливості працівників нової економіки знань.

Особливо актуальною є необхідність розроблення та впровадження в економічну практику механізмів, що забезпечить відповідність підготовки кадрів потребам виробництва. Дієвим механізмом, спрямованим на подолання дисбалансу між попитом і пропозицією на ринку праці, має стати формування регіональних замовлень на підготовку кадрів. Це б усунуло розбіжності в уявленні освітян та практиків щодо змісту та якості підготовки кадрів. Першочергово потрібно впорядкувати та вдосконалити на державному рівні обов'язки Міністерства праці та соціальної політики України, на регіональному – обов'язки територіальних органів управління з питань праці та зайнятості щодо забезпечення розвитку трудового потенціалу.

Висновки. На нашу думку, насамперед необхідно розвивати інтелектуальний та трудовий потенціал наукомістких галузей економіки, таких як: авіакосмічна, машинобудівна, військово-промислового комплексу, електротехнічну та інші, що можуть забезпечити конкурентні переваги регіону. В Україні є регіони із високим рівнем інтелектуального та трудового потенціалу, який можна використовувати як базу для подальшого їхнього інноваційного розвитку, однак це вимагає значних капіталовкладень. Низький рівень фінансування науки та освіти в регіонах держави призводить до відтоку висококваліфікованої робочої сили за рубіж. Міграція кадрів – негативне явище для економіки регіонів держави, забезпечення їхньої конкурентоспроможності. Тому на державному рівні варто переглянути політику щодо фінансування НДДКР із метою збереження кадрового резерву кваліфікованих спеціалістів, що зможуть сформувати ядро науково-містких галузей регіону, які створять йому конкурентні переваги над іншими. Загалом можна стверджувати, що розвиток міграційних контактів між різними регіонами містить і позитивні аспекти, оскільки трудова міграція населення є механізмом досягнення відповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кліяненко Б.Т., Большенко С.Ф. Вплив мотиваційного фактора на формування конкурентоспроможного трудового потенціалу регіону / Б.Т. Кліяненко, С.Ф. Большенко // Регіональна економіка. – 2004. – № 4(34). – С. 7–15.

2. Сембер С.В. Використання трудового потенціалу в умовах структурної перебудови економіки : автор. дис., к. е. н / С.В. Сембер. – Львів, 2000. – С. 19.

3. Черчик Л.М. Коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу регіону // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2012. – № 4, –С. 77.

4. Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону. – Львів : Нац. Ун-т «Львівська політехніка», 2008. – С. 40.

5. Череп А.В. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві // Вісник Запорізького національного університету. – 2011, № 1(9). – С. 245.

6. Трубич С.Ю. Трудовий потенціал і зайнятість населення України в умовах ринкової трансформації економіки, Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів, 2000.

7. Трубич С.Ю. Соціально-економічна сутність та особливості формування людського потенціалу // С.Ю. Трубич, З.М. Пушкар. – Актуальні проблеми економіки № 4. – 2006.

8. Ільїч Л.М. Трудовий потенціал України та ефективність його використання / автореф. дис. к. е. н. / Л.М. Ільїч ; НАНУ ; Інститут демографії та соціальних досліджень. – К., 2006.

9. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К. : 2005,

С. 481–552.

10. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. – М., 1971. – С. 154.

11. Голікова-Тінтулова Н.В. Інтелектуальний капітал як фактор конкурентоспроможності економіки України // Економіка і прогнозування, № 4. – 2005. – С. 68–77.

УДК 332.012.2

АНАЛІЗ ЗАКОРДОННИХ ТЕОРІЙ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

THE ANALYSIS OF FOREIGN THEORIES OF SPATIAL REGIONS

Козирєва О.В.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та економіки підприємства,
Національний фармацевтичний університет

У статті проведено аналіз закордонних теорій просторового розвитку регіонів. Узагальнено еволюцію наукових поглядів на особливості просторового розвитку регіонів у ХХ ст. Визначено складові теорії просторого розміщення продуктивних сил, що розвивалася в межах парадигми «нової економічної географії».
Ключові слова: *просторовий розвиток територій, просторове розміщення продуктивних сил, агломерація, теорія «центральних місць», «нова економічна географія».*

В статье проведен анализ зарубежных теорий пространственного развития регионов. Продемонстрирована эволюция научных взглядов на особенности пространственного развития регионов в ХХ в. Определены составляющие теории пространственного размещения производительных сил, которая развивалась в рамках парадигмы «новой экономической географии».
Ключевые слова: *пространственное развитие территорий, пространственное размещение производительных сил, агломерация, теория «центральных мест», «новая экономическая география».*

The article analyzes the foreign theories of spatial development of the regions. The evolution of scientific views on spatial development in particular regions of the twentieth century is demonstrated. The components of the theory of the spatial distribution of productive forces, which have developed within the paradigm of the "new economic geography" are determined.
Keywords: *spatial development of territories, spatial distribution of productive forces, agglomeration theory of "central places", "new economic geography".*

Постановка проблеми. Щоб проаналізувати і розкрити особливості розміщення продуктивних сил на різних історичних етапах, необхідна методологія, яка б спрямовувала мислення в певному напрямі. Під час пояснення проблем розміщення продуктивних сил та формування регіональної економіки останнім часом важливого методологічного значення набуває просторово-часова парадигма. Характерною рисою такого методологічного підходу є врахування чинників часу і простору, які набувають якості економічних категорій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми просторового розвитку регіонів країни досліджували Ф. Айдало, П. Бакланов, Р. Буайє, А. Браманті, М. Гроссетті, Л. Дмитришин, П. Кругман, Г. Лаппо, П. Мінкар та О. Дем'яненко, Г. Мюрдаль, М. Фуджита та ін.

Метою цієї статті є аналіз закордонних теорій просторового розвитку регіонів щодо розробки концепції соціально-економічного розвитку регіонів у просторовій економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. До недавнього часу під час дослідження продуктивних сил країни використовували територіально-часову парадигму, яка відображала певний етап розміщення продуктивних сил – екстенсивний, коли активно освоювали нові території, нові економічні та соціальні об'єкти розподілялися в їх межах. При цьому час охоплював проміжок не більше 5–10 років.

Акцент зроблено на статистичному обліці й аналізі розміщення продуктивних сил у розрізі галузей і сфер національного господарства, а також виявленні особливостей розвитку внутрішньорайонних і міжрайонних економічних зв'язків. За радянських часів розміщення продуктивних сил було фактично територіальною проекцією політики екстенсивної індустріалізації. Головною формою опису динаміки розміщення був зсув, під яким розуміли ординарні (незначні) або кардинальні (значні) зміни в розміщенні продуктивних сил і їх компонентів за досліджуваний період. Причому багато дослідників розглядали динаміку розміщення виробництв як певну послідовність статичних станів.

Територіально-часова парадигма і сьогодні може використовуватися під час аналізу про-

цесів розміщення продуктивних сил у межах економіки регіону на коротких проміжках часу і ґрунтуватися на статистичних методах.

Водночас, розглядаючи еволюцію наукових поглядів щодо просторового розвитку територій з огляду на особливості розміщення виробництва, можна виділити та ідентифікувати кілька парадигм, які замінювали одна одну, але всі вони так чи інакше пов'язані з розміщенням продуктивних сил.

Кожна з цих парадигм окремо і всі разом є прикладом єдиного історичного процесу, що відбувається в надрах продуктивних сил. Причому нова парадигма, що склалася на сприйнятті нових більш високого рівня концепцій і прийшла на зміну старій, не заперечує і суттєво її не змінює (рис. 1).

Перша більш-менш загальноприйнята парадигма розміщення продуктивних сил, що сприяла розумінню процесів розміщення виробництва, сформувалася переважно на базі теоретичних концепцій і моделей Й. фон Тюнена [1], В. Лаунхардта [2], А. Вебера [3]. Вона трактувала розміщення продуктивних сил, зокрема окремих підприємств із мікроекономічних, «точкових» позицій. Розміщення продуктивних сил ґрунтується на принципі економічності (економії), що вимагає організувати виробництво так, щоб звести до мінімуму витрати виробництва і максимально збільшити вигоди.

Серйозною доцентровою силою, що підсилює просторову концентрацію продуктивних сил, активізує прагнення зосереджувати, прив'язувати на порівняно невеликих територіях усе більші виробництва, є як раз вимога мінімізації постійних витрат виробництва на одиницю продукції.

Просторове розміщення продуктивних сил, відповідно до теорії А. Вебера, визначається трьома факторами або, як він їх називає, «орієнтаціями» (зображено на рис. 2).

Під час розгляду впливу всіх цих «орієнтацій» А. Вебер широко застосовує математичні розрахунки, які представляють великі можливості для вирішення техніко-економічних питань розміщення того чи іншого підприємства.

Теоретичні побудови, акумульовані в першій парадигмі, внесли впорядкованість у цілий ряд економічних явищ і процесів. Теорії і концепції цієї парадигми використані, зокрема в Радянському Союзі в практиці планування розміщення продуктивних сил, а саме під час розробки плану «ГОЕЛРО» [4].

Подальший розвиток продуктивних сил, що супроводжується розквітом індустріальної епохи і переходом до другого та третього технологічних укладів, показав обмеженість виключно мікроекономічного підходу до проблем розміщення. Посилення взаємозалежності економічних агентів, розвиток різноманітних форм поділу праці, становлення регіональних і локальних ринків, ринкових зон, концентрація населення і зростання великих ринкових центрів, підсилення просторової взаємодії виробництва і розселення та багато іншого унеможливлювало пояснення рішень із розміщення окремих еко-

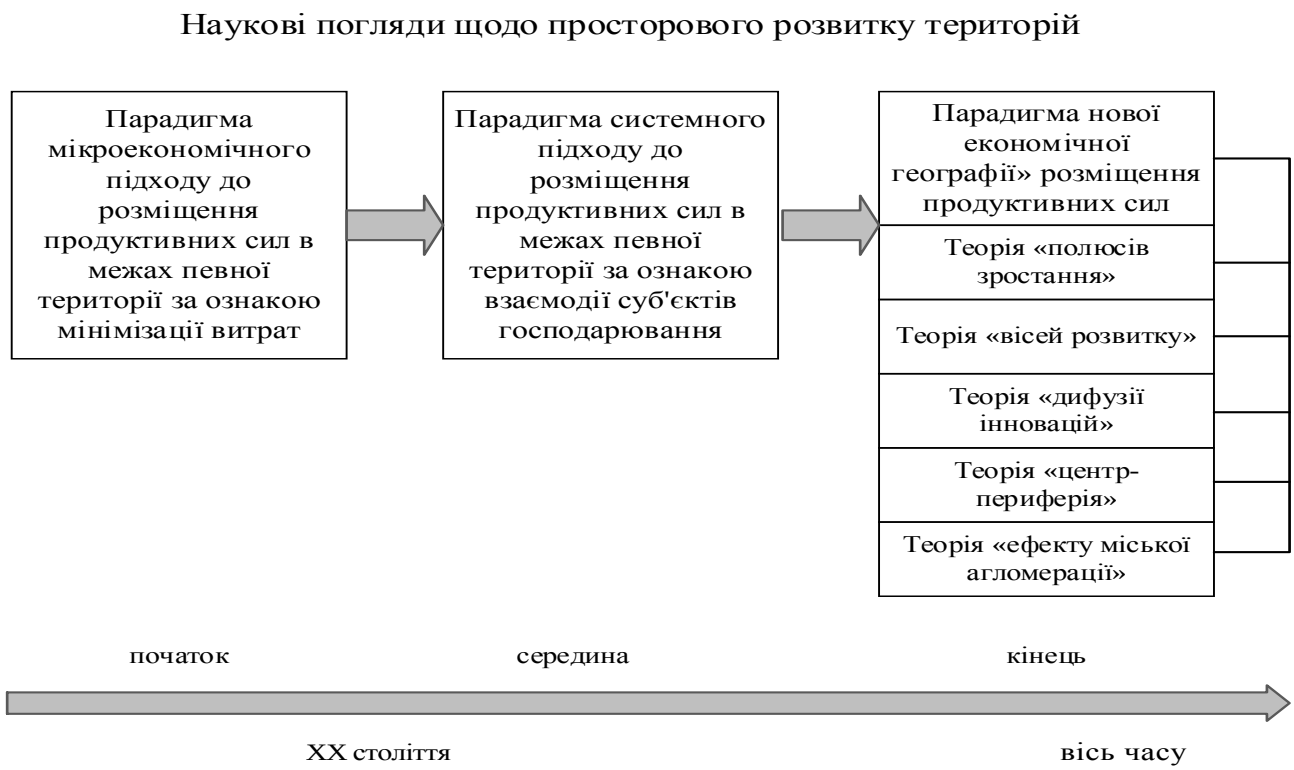


Рис. 1. Еволюція теорії просторового розвитку територій (регіонів)

номічних об'єктів (підприємств) із позицій старої парадигми. Відповіддю на ці питання стало створення до середини XX ст. системи нових теорій розміщення.

У теоретичних побудовах В. Кристаллера [5], А. Льоша [6], Е. Гувера [7], У. Ізарда [8], Х. Боса [9] питання виконання завдання розміщення вирішувалися вже не на основі потреб певного

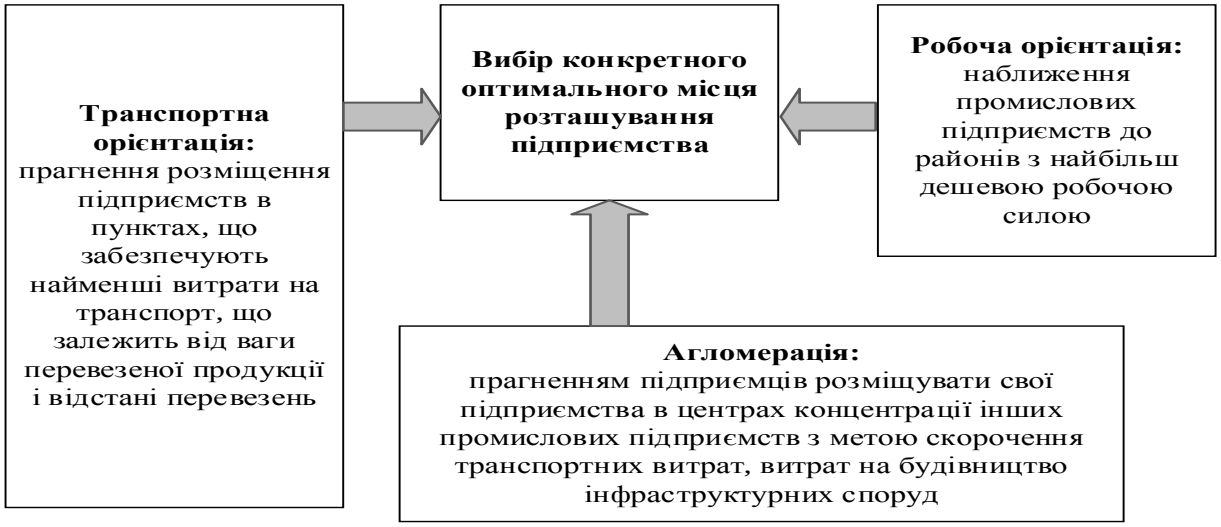


Рис. 2. Просторове розміщення продуктивних сил, відповідно до теорії А. Вебера [3]

Таблиця 1

Складові теорії «центральних місць» за В. Кристаллером [10]

Складова	Характеристика
Предмет вивчення	«Центральне місце» – велике місто, центр для всіх інших населених пунктів району, що забезпечує їх головними товарами і послугами.
	«Найдрібніші осередки розселення», які існують абсолютно рівномірно й утворюють правильні трикутні мережі.
Характер просторового розташування предмету вивчення	Під час заданого рівномірного розподілу населення, рівномірно розподіленими є зони збуту, вони мають форму правильних шестикутників, що характеризуються найменшим значенням середньої відстані для поїздок покупців до центру, де здійснюються покупки.
	Навкруги будь-якого центру завжди знаходиться залежна від нього однакова кількість поселень (k), що займають нижчий ієрархічний щабель.
	Навколо кожного міста розташовано шість селищ (сьоме – власне місто), а навколо кожного селища – шість сіл. У результаті навколо вищого ступеня ієрархії – міста будуть знаходиться 6 селищ і 36 сіл.
Нове поняття теорії «центральних місць»	«Радіус реалізації послуг і товарів», який є різним для ринкових зон різних рівнів ієрархії.
Висновок	Існує нижня межа, поза якою надходження споживачів занадто мале, щоб виправдати діяльність виробника.
Закономірності, що виявлені	Група тотожних центральних міст має шестикутні доповнення районами або території, які обслуговуються центральними містами, а центральні міста утворюють правильну трикутну решітку. Це забезпечує оптимальне переміщення споживачів товарів і послуг, оптимізацію ринкової, транспортної інфраструктури та адміністративного устрою.
	Ідеальне розміщення населених пунктів може існувати тільки на абстрактній території – однорідній рівнині з однаковою щільністю і купівельною спроможністю населення, рівномірним розміщенням ресурсів, однаковим транспортним сполученням.
	Придбання і надання центральних товарів і послуг здійснюється тільки в найближчому центральному місці.
	Жодне з центральних місць не отримує додаткового прибутку.

підприємства, а з позицій системного аналізу взаємодії безлічі підприємств (економічних агентів) в економічному просторі обмеженої території – регіону (району). З цим методологічним принципом якраз і пов'язується друга парадигма розміщення продуктивних сил.

У середині XX ст. великого значення надавали пошукам просторових закономірностей розвитку продуктивних сил і невиробничої сфери. У цьому випадку необхідно виділити теорію «центральних місць» («вчення про центральні місця»), розробка якої пов'язана з іменами німецьких учених В. Кристаллера й А. Льоша. У роботі В. Кристаллера «Центральні місця в Південній Німеччині» [10] виявлено просторові закономірності розміщення міст, необхідні для поліпшення територіальної організації суспільства і вдосконалення адміністративно-територіального поділу Німеччини. Основні складові теорії просторового розміщення за В. Кристаллером наведено в таблиці 1.

Розвитком теорії «центральних місць» стали роботи А. Льоша [11; 12], у яких представлена більш складна модель розміщення населених пунктів, яка максимально наближена до реальності, основні доробки автора представлені в таблиці 2.

В епоху визнання другої парадигми розміщення продуктивних сил формується мозаїчна система національного господарства більшості країн, у якій осередки (локуси) обмежуються межами господарських комплексів економічних районів.

Сучасна (третя) парадигма розміщення продуктивних сил ґрунтується на постулатах і концепціях, що розкривають сутнісні характеристики постіндустріальної епохи, п'ятого і шостого технологічних укладів, економіки знань, що пояснюють особливості розміщення в просторі підприємств, основними виробничими ресурсами яких стали вже не гігантські площі і величезні запаси природних сировинних ресурсів, а кваліфікована праця, інноваційні технології, зокрема цифрові та адитивні. Становлення нової парадигми розміщення виробництва було ознаменовано появою у другій половині XX ст. в західній економічній теорії нового циклу робіт, що належить переважно до сфери досліджень «нової економічної географії», яка набрала в період методологічної перебудови і кардинальних змін.

Перші дослідження «нової економічної географії» пов'язані з іменами Ф. Перру (теорія «полюсів зростання») [13], П. Потьє [14], Т. Хагерстранда (теорія «дифузії інновацій») [15], Дж. Фрідмана (теорія «центр-периферія») [16], Х. Річардсона (теорія ефекту міської агломерації) [17]. Розробки цих вчених у якійсь мірі дозволили пояснити причини економічного зростання у зв'язку з просторовим розміщенням виробництва, обґрунтували, чому одні території розвиваються набагато швидше, ніж інші.

Слід насамперед відзначити розробки французької економічної школи просторового розвитку у сфері досліджень «нової економічної географії» засновником якої є Ф. Перру (таблиця 3).

Звертаючись до наукової спадщини Ф. Перру, неможливо не відзначити надзвичайну актуальність його ідей. На новому витку економічних процесів світова спільнота знову як надзвичайно важливу розглядає проблематику нерівності, зокрема в міждержавному контексті. Так, в експертному звіті "Global Risks 2014, Ninth Edition", який було підготовленому у 2014 р. до

Таблиця 2

Складові теорії «центральних місць» за А. Льошем [11; 12]

Складова	Характеристика
Закономірності, що виявлені	У міру зростання відстані від «центрального місця» та транспортних витрат ціни на товари і послуги в периферійних частинах ринкових зон підвищуються.
	У міру зростання відстані від «центрального місця» та транспортних витрат попит в периферійних частинах ринкових зон падає.
Нове поняття теорії «центральних місць»	«Конус попиту» – радіус зони збуту товарів і послуг центральних місць, нижня межа якого визначається граничним значенням ринку, висота – відстанню, на якій доцільно збувати товар.
Характер просторового розташування предмету вивчення	Під час повного розподілу території на ринкові зони і прямій лінії попиту, сумарний обсяг конусів попиту максимальний, якщо їх основи складають шестикутну форму.
Висновки	«Економічні ландшафти» – це райони, які утворені в результаті умовного оберту ринкових зон різних розмірів.
	У результаті оберту виділяються 6 секторів «багатих» і 6 секторів «бідних» населених пунктів.
	Сумарна відстань між населеними пунктами мінімізується, а асортимент товарів і послуг, які можна придбати на місці, розширюється.
	У межах секторів із великим числом населених пунктів, їх розміри зростають у міру віддалення від головного міста, і малі населені пункти розташовані приблизно на півдорозі між двома більшими.

Таблиця 3

Узагальнення теоретичних засад «нової економічної географії» представниками французької економічної школи

Науковець	Теорія	Основні наукові результати
Ф. Перру [13]	Концепція «полюсу зростання», теорія «домінуючої економіки»	Нерівність є основоположним принципом господарського життя.
		У соціально-економічній системі сучасного капіталістичного суспільства немає ніяких внутрішніх спонукань, які штовхали б цю систему до встановлення рівності.
		Нерівність випливає з відмінностей у розмірах виробництва і капіталу, з різного ступеня інформованості партнерів, з приналежності до різних областей господарства.
		Нерівність господарюючих одиниць має своїм наслідком деформацію економічного простору.
		Один із найцікавіших видів деформації – поляризація простору навколо ведучої галузі («полюси зростання»). Підприємства, що входять у зону поляризованого простору, встановлюють нерівноправні відносини по відношенню до його полюсів, відчуваючи при цьому на собі їх захоплюючий або гальмівний вплив.
		Примус – це специфічне «економічне благо», що дає його власнику економічні переваги.
	Розвиток ідеї дирижизму	Дирижизм – адаптований до європейського ґрунту кейнсіанський погляд на регулювання економіки, який є основою індикативного планування.
		Його важливою складовою є політика розбудови інфраструктури, розвинута система регіональних стимулів та щодо розвитку територіальних громад, зокрема субсидій на регіональний розвиток, податкові пільги, застосування прискореної амортизації.
		Проголошення важливості ролі держави у справі формування і розвитку «полюсів зростання», зокрема з метою пожвавлення регіонального розвитку.
		Окрім поняття «полюс зростання» (la croissance), подано визначення понять «простори» та «осі розвитку».
Ф. Айдало [18]	Концепція «полюсів конкуренто-здатності»	Розгляд проблематики полюсів зростання в контексті зовнішніх економічних ефектів.
	Теорія інноваційних середовищ	Інноваційне підприємство не передує локальним середовищам, воно породжується ними.
		Інноваційна поведінка у винятковому ступені залежить від змінних, що визначаються на локальному або регіональному рівні.
		Минуле територій, їх організація, їх можливість генерувати спільні проекти, згода, що їх структурує, покладені в основу інновацій.
		Доступ до технологічних знань, наявність ноу-хау, структура ринку праці і багато інших складових локальних середовищ зумовлюють зони більшої або меншої інноватівності.
Ж.-К. Перрен [19]	Теорія інноваційних середовищ	Оперував поняттям «полюс», розглядаючи питання урбанізації та регіонального розвитку на основі інновацій.
		В умовах постіндустріального суспільства саме інновація, забезпечує розширену віддачу від капіталу і є гарантією збереження лідируючих позицій у світовій економіці. Тобто в умовах світової конкуренції економік тільки успішність інноваційного процесу забезпечує й означає розвиток.
А. Липец [20]	Розвиток концепції «полюсу зростання»	Проводив відповідне емпіричне дослідження французьких регіонів, виявляючи ступінь поляризації.
К. де Брессон [21]		Вивчав питання технологічних полюсів зростання.
М. Аглієтта [22]		«Полюси конкурентоспроможності, промислова стратегія і макроекономічна політика».
Р. Буайє [23]		

Продовження таблиці 3

Ж.-Р. Будвіль [24]	Розвиток концепції «полюсу зростання»	Як «полюси зростання» розглядав не тільки сукупності підприємств флагманських галузей, але і конкретні території (населенні пункти та регіони), які характеризуються прогресивною галузевою структурою і в економіці регіону або держави виконують функцію джерела інновацій.
		Ієрархія центрів зростання: малі і «класичні» міста, що спеціалізуються на галузях третинного сектора => «промислові міста середнього розміру», які характеризуються диверсифікованою структурою господарства і розвиваються завдяки зовнішнім вливанням => «великі міські агломерації», які у структурі господарства мають пропульсивні (передові) галузі, здатні забезпечити автономність розвитку => «полюси інтеграції», які охоплюють декілька міських систем і визначають напрям еволюції просторових структур.
		«Полюс зростання» – це географічна агломерація економічної активності або як сукупність міст, що мають у своєму розпорядженні комплекс виробництв, які швидко розвиваються.
П. Потьє [14]	Концепція «осей розвитку»	Основна ідея цієї концепції полягає в тому, що територія, яка розташована між полюсами росту і забезпечує їх транспортний зв'язок, отримує в цьому випадку додаткові імпульси зростання завдяки збільшенню вантажопотоків, поширенню інновації, розвитку інфраструктури. Сукупність полюсів зростання та осей зростання, що їх з'єднують, утворюють просторовий каркас економічного зростання регіону або держави.
М. Гроссетті [25]	Теорія локальної економічної системи	Локальна економічна система є виробничою системою, до складу якої входять одна або декілька структур, що мають щільні зв'язки між собою, іншими фірмами та місцевими інституціями, при цьому діяльність цієї системи концентрована і спеціалізована навколо певного продукту, ринку або сфери діяльності.
		Локалізація конкретизується як територія, що відповідає області, всередині якої населення може знайти роботу без переїзду.
		Існує шість специфічних різновидів SPL (економічних локалізованих систем) серед яких: округа, технополіси, субконтрактні системи, специфічні види діяльності, орієнтовані на світовий ринок, сервісні системи метрополітену й агропромислові системи.
Дослідницькі групи «French school of economies of proximity»[26]	Теорія близькості	Введення просторової змінної в економіку та інші соціальні науки. У відповідній теорії близькість розглядають не тільки як географічний, топографічний феномен, а і як міру інтенсивності відносин, контактів між суб'єктами.

Таблиця 4

Розвиток теорії просторового розміщення продуктивних сил представниками «нової економічної географії»

Науковець	Складові теорії	Основні наукові результати
А. Браманті [28]	Інноваційний розвиток територіальної конкуренто-спроможності	Розвиток інноваційного середовища детермінується п'ятьма процесами, що сильно перекриваються, репрезентуючи собою кілька напрямів, за якими можна буде (і потрібно) сформулювати відповідь щодо динаміки реляційного розвитку та територіальної конкурентоспроможності: – динаміка системи промислового виробництва (що містить у собі конкретні умови обміну між фірмами: відносини входу-виходу, ступінь спеціалізації, галузеву структуру, наявність або відсутність домінуючої фірми); – процес навчання системи (структурування процесу навчання в системі, визначає зростання прогресивних або регресивних коаліцій, залежно від владних відносин між учасниками, одні з яких здатні до метаболізації змін, а інші є акторами, виключеними з цих процесів); – розвиток «спеціальних» структур управління; – розвиток так званого «підтримуючого простору» (і локальних політик), що виникає в разі консолідації спільних інтересів і процесу загальної ідентифікації стратегії місцевого розвитку; – процес специфічного поєднання внутрішніх контактів із зовнішніми мережевими зв'язками.

Продовження таблиці 4

Р. Ратті і ДеАмброджио [29]	Теорія трьох просторів	Теорія розрізняє наявність трьох просторів функціонування товаровиробника. Ними є: виробничий простір, ринковий простір і підтримуючий простір. Останній опосередковує три типи неринкових відносин, а саме: відносини, що пов'язані з організацією факторів виробництва; стратегічні відносини фірми з її партнерами, постачальниками, клієнтами, стратегічні відносини з іншими акторами середовища (суспільними інститутами, приватними асоціаціями).
Л. Суарес-Вілла [30]	Концепція дифузії нововведень	Суть теорії полягає в тому, що в межах макроекономічного та регіонального розвитку, пов'язаного зі зміною провідних галузей виробництва в ході «довгих хвиль» Кондратьєва, найважливішу роль відіграє виникнення джерел інновацій та швидкість їх дифузії в економічному просторі. В обох аспектах дифузії – галузевому і територіальному велика значимість самого інституту підприємництва, прямий і непрямий вплив підприємництва на інновацію, швидкість дифузії і зміну хвиль. Концепція дифузії нововведень у сучасній географії одночасно містить два підходи: синхронний, який заснований на описі просторового розподілу об'єктів дифузії і визначення зв'язків між ними, і діахронний, спрямований на вивчення просторової варіабельності феноменів для дослідження мінливості соціально-економічних явищ і процесів у просторово-часовій перспективі. Основою методики є модель хвильової дифузії нововведень, розрахована на базі імітаційної моделі типу Монте-Карло, заснованої на припущеннях теорії випадкових процесів. Виявлено механізми формування інституціонального середовища, здатного стимулювати фірми до інновацій, випуску конкурентоспроможної продукції через відносини з іншими агентами, що перебувають у відповідному середовищі. До таких акторів, окрім самих підприємств, належать місцеві органи влади, приватні суб'єкти або їх групи, інші локальні інститути.
Дж. Харріс [31], А. Хіршман [32], Г. Мюрдаль [33], А. Попер [34], та ін. Кругман [35], М. Фуджита [36], Е. Венаблес [37]	Теорії ендогенного зростання	Мета – теоретичне обґрунтування взаємовпливу агломерацій і зростання. Економічне зростання й агломераційний ефект роблять підсилюючий вплив один на одного, що призводить до прискореного розвитку міських агломерацій і метрополітенських ареалів, а так само до економічного зростання країни загалом. Основну роль у такій взаємодії відіграє концентрація інноваційної активності, прискорений розвиток у секторі досліджень і розробок, а також міграція висококваліфікованої робочої сили. При цьому дифузія інновацій та технологій, що розуміються в широкому сенсі (враховуючи інститути, моделі управління, організацію виробництва), також має ефект просторового перетікання: нові технології, поширюючись від лідируючих регіонів до близьких їх сусідів, можуть сприяти більш інтенсивному росту останніх і концентрації економічного зростання в деякій сукупності регіонів. У довгостроковому періоді за умови мобільності факторів фізичного і людського капіталу така ситуація може бути вигідна для всіх регіонів такої економічної системи.
Доповідь Міжнарод-ного банку реконструк-ції та розвитку [38]	Теорія ендогенного зростання	Успішний розвиток країн і регіонів нерозривно пов'язаний із триєдністю наступних умов, що забезпечують сприятливе середовище для розміщення підприємств і економічного зростання: – зростання економічної щільності і мобільності населення, які проявляються у зростанні міст (локальний географічний рівень); – скорочення відстаней, виходячи з того, як працівники і бізнес мігрують ближче до вузлів високої економічної щільності (національний географічний рівень); – зниження ступеня роз'єднаності, виходячи з того, як країни підвищують проникливість своїх економічних кордонів, виходять на світові ринки (міжнародний рівень.

Всесвітнього Економічного Форуму в Давосі, чітко визначено, що одним із найнебезпечніших ризиків є «зростаюча нерівність доходів» [27]. Експерти зазначають що в умовах глобалізації невпинне зростання розриву в доходах між багатими і бідними верствами населення є вкрай небезпечним. Чисельність середнього класу у світі скорочується, а це веде зниження загального рівня споживання у світі.

Другий потік досліджень в області розміщення продуктивних сил представляє новітні теорії концентрації та моделі, які розробляють у межах практично вже такої, що склалася «нової економічної географії», що виділяється широтою просторового охоплення взаємодіючих суспільно-економічних систем, наукові результати представлено в таблиці 4.

Ознакою наведених у таблиці 4 робіт є те, що традиційні теорії розміщення продуктивних сил сполучаються з новими теоріями і концепціями міського розвитку та регіонального зростання, корелюють із концепцією ефектів зростаючої віддачі в разі концентрації економічної діяльності в просторі, стикуються з новими теоріями міжрегіональної та міжнародної торгівлі.

Висновки. Отже, одержані результати теоретичного характеру спрямовані на обґрунтування концепції просторового соціально-економічного розвитку регіонів України. Узагальнено еволюцію наукових поглядів на особливості просторового розвитку регіонів у ХХ ст., які представлені парадигмою макроекономічного підходу до розміщення продуктивних сил у межах певної території за ознакою мінімізації витрат, парадигмою системного підходу до розміщення продуктивних сил у межах певної території за ознакою взаємодії суб'єктів господарювання та парадигмою «нової економічної географії» розміщення продуктивних сил. Визначено складові теорії просторого розміщення продуктивних сил, що розвивалася в межах парадигми «нової економічної географії», до яких належать інноваційний розвиток територіальної конкурентоспроможності; теорія трьох просторів; концепція дифузії нововведень; теорія інноваційних середовищ; теорії ендогенного зростання, які в комплексі спрямовані на формування методологічного підґрунтя для досліджень розвитку та взаємодії суспільно-економічних систем у просторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тюнен И. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии : пер. с нем. Т. 1. – М. : Экономическая жизнь, 1926. – 219 с.
2. Launhardt W. Matematishe Berundung der Volkswirtschaft slehre. – Leipzig, 1885. – 216 p.
3. Вебер А. Теория размещения промышленности : пер. с нем. – Л. – М. : Книга, 1926. – 119 с.
4. План ГОЭЛРО. – М. : Госполитиздат, 1955. – 667 с.
5. Cristaller W. The Central Places of Southern Germany. – Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hill, 1966.
6. Лёш А. Пространственная организация хозяйства : пер. с нем. – М. : Наука, 2007. – 663 с.
7. Hoover E. The location of economic activity. – NewYork, 1948. – 310 p.
8. Изард У. Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1966. – 660 с.
9. Бос Х. Размещение хозяйства : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1970. – 157 с.
10. Christaller W. Die zentralen Orte in Süddeutschland. Iena. 1933.
12. Лёш. А. Географическое размещение хозяйства. – М., 1959.
12. Lösch A. Die zentraliche Ordnung der Wirtschaft. – Jena, 1940.
13. Perroux F. L'Economie du XX siecle. – P.U.F., 1961. – 814 p.
14. Pottier P. Axes de communication et development economique // Revue economique. – Paris, 1963. – Vol. 14. – P. 63–95.
15. Hagerstrand T. Aspects of the Spatial Structure of Social Communication and the Diffusion of Information // Papers and Proceedings of the Regional Science Association. – 1966. – Vol. 16. – P. 27–42.
16. Friedmann J. Urbanisation, Planning and National Development. – London : Beverly Hills, 1973. – 351 p.
17. Richardson H. Growth Centers, Rural Development and National Urban Policy. A Defence // International Regional Science Review. – 1978. – Vol. 3. – P. 13–15.
18. Aydalot Ph. Économie régionale et urbaine, Paris, Economica. 1985 ; Aydalot Ph. (dir.), Milieux innovateurs en Europe, Paris, GREMI. – 1986.
19. Maillat D., Perrin J.-C. (eds.) Entreprises innovatrices et développement territorial, Neuchâtel : GREMI/ EDES, 1992. – 260 p.
20. Lipietz A., Benko G. De laregulation des espaces aux espaces de regulation / R. Boyer, S. Saillard. L'etat de la theorie de la regulation. La Decouverte, 1995.
21. De Bresson Ch. (ed) Economic Interdependence and Innovation Activity. An Input-Output Analyses. Cheltenham, UK, 1996.
22. Aglietta M., Boyer R. Pôles de compétitivité, stratégie industrielle et politique macro-économique. Paris. Couverture Orange CEPREMAP. – № 8223. – 1982.
23. Boyer R. L'anthropologie economique de Pierre Bourdieu // Actes de la recherche en sciences sociales. – 2003. – Vol. 150.

24. Boudeville J. Les 'espace economique. – Paris, PUF, 1961; Boudeville J.-R. Problems of Regional Economic Planning. – Edinburgh University Press, 1966.

25. Grossetti M. Concentration d'entreprises et innovation: esquisse typologie des systemes productifs // Geographie, Economie, Societe. 2004. – Vol. 6. – № 2. – P. 163–177.

26. DATAR, 2003. La France, puissance industrielle. Une nouvelle politique industrielle par les territoires, Paris. Ernst & Young L'implication des PME et des SPL dans les Poles de Competitivite, 2005.

27. Global Risks 2014 : Ninth Edition Taking a 10–year outlook / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – 60 p. – Режим доступу : http://opim.wharton.upenn.edu/risk/ library/Global_Risks_2014.pdf.

28. Bramanti A. From Space to Territory : Relational Development and Territorial Competitiveness. The GREMI Approach within the Contemporary Debate. Paper presented at the conference «SMEs and districts : hybrid governance forms, knowledge creation & technology transfer». Castellanza, 1998.

29. Ratti R. D'Ambrogio F. Processus d'innovation et intégration locale dans une zone périphérique / D. Maillat, M. Quévit, L. Senn (eds.) Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari développement régional. Neuchâtel : GREMI/EDES, 1993.

30. Suares Villa L. Regional evolution and entrepreneuriship: roles, eras and the space economy // Entrepreneuriship and Reg. Dev. 1991. 3, № 4. – P. 335–347.

31. Harris C. The market as a factor in the localization of industry in the United States // Annals of the Association of American Geographers. – 1954. – № 44. – P. 315.

32. Hirschman A. The Strategy of Economic development. – New Haven : Yale University Press, 1958. – 199 p.

33. Myrdal G. Economic Theory and Underdeveloped Regions. – London : Duckworth, 1957. – 167 p.

34. Pred A. City-systems in advanced economies. – London : Hutchinson, 1977. – 25 p.

35. Krugman P. Urban Concentration. The Role of Increasing Returns and Transport Costs // International Regional Science Revview. – 1996. – Vol. 19. – № 1–2. – P. 5–30.

36. Fujita M., Krugman P. The New economic geography. Past, present and the future // Papers in Regional Science. – 2004. – Vol. 83. – P. 139–164.

37. Fujita M., Krugman P., Venables A. The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade. – Cambridge, MA : The MIT Press, 1999. – 367 p.

38. Доклад о мировом развитии – 2009. «Новый взгляд на экономическую географию». [Электронный ресурс]. – URL : http:// www. seinst.ru.

УДК 631.15.017.3

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF RURAL TERRITORIES IN THE CONDITIONS OF POWER DECENTRALIZATION

Мовчанюк А.В.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри публічного управління та адміністрування,
Уманський національний університет садівництва

У статті досліджено економічні та соціальні особливості розвитку сільських територій та визначено їх проблеми та шляхи подолання. Визначено переваги для розвитку сільських населених пунктів та потенціал органів місцевого самоврядування та громадськості в процес децентралізації влади в Україні.
Ключові слова: *сільська територія, соціально-економічний розвиток, децентралізація, органи місцевого самоврядування, місцевий бюджет.*

В статье исследованы экономические и социальные особенности развития сельских территорий и определены их проблемы и пути решения. Определены преимущества для развития сельских населенных пунктов и потенциал органов местного самоуправления и общественности в процесс децентрализации власти в Украине.
Ключевые слова: *сельская территория, социально-экономическое развитие, децентрализация, органы местного самоуправления, местный бюджет.*

In the article the features of the economic and social development of rural territories and identified their problems and remedies. The advantages for the development of rural territories and capacity of local governments and the public in the process of power of decentralization in Ukraine.
Keywords: *rural territories, socio-economic development, decentralization, local governments, local budget.*

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою стратегічних перетворень розбудови України, як демократичної, соціальної та правової держави, є наближення органів місцевого самоврядування до європейських принципів функціонування територіальних органів влади в основу яких покладено забезпечення фінансової самоспроможності місцевих бюджетів, децентралізація видаткових повноважень та компетенцій за класичним принципом субсидіарності. Ринкові механізми суспільного розвитку в Україні визначають і нові підходи до держаного регулювання в розбудові регіонів країни, упорядкування системи адміністративно – територіального устрою, визначення владних повноважень органів місцевого самоврядування та їх ролі в розвитку відповідних територій.

Важливість даної проблеми, на сучасному етапі розвитку, потребує від всіх гілок влади розв'язання питання щодо необхідності вдосконалення теорії та практики сучасного державотворення, зумовленого трансформаціями в політичній системі суспільства, проведення адміністративно-територіальних, регіональних реформ, упровадження конструктивного соціального партнерства між центром і територіями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сільських територій розглядаються багатьма ученими і фахівцями нашої країни. Ґрунтовні дослідження трансформації управління сільськими територіями, багатофункціональна сутність і соціальні аспекти розвитку сільських територій України, їх соціальна інфраструктура, процеси самоврядування в громадах у розв'язанні сучасних проблем села висвітлені в наукових працях О.Ю. Амосова, О.А. Біттера, Ф.А. Важинського, О.І. Гуторова, Т.В. Іванова, А.В. Лісового, О.Ю. Лупенка, М.Й. Маліка, М.М. Миколайчука, О.Г. Осауленка, О.І. Павлова, І.В. Прокопа, П.Т. Саблука, М.А. Хвесика та інших.

Незважаючи на вагомий доробок вітчизняної економічної науки щодо вивчення окремих аспектів проблем розвитку сільських територій, потребує поглибленого дослідження розкриття змісту та передумови сталого розвитку сільських територій в умовах децентралізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей соціально-економічних проблем розвитку сільських територій та визначення засобів і шляхів їх подолання в умовах реформування системи територіаль-

ного управління та місцевого самоврядування сільськими територіями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегією сталого розвитку України до 2020 р., ухваленої Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5, визначено, що для забезпечення європейських стандартів життя в Україні та вихід на провідні позиції у світі державна політика спрямовується на проведення структурних реформ за чотирма основними векторами руху, а саме: розвитку, безпеки, відповідальності, гідності. У межах названих стратегічних векторів руху передбачається реалізація 62 реформ та програм розвитку держави. Одними із першочергових реформ і програм у реалізації державної політики є проведення децентралізації та реформування державного управління.

Мета і завдання проведення реформ державного управління полягає в побудові ефективної, прозорої структури публічної адміністрації, яка здатна забезпечувати реалізацію цілісної державної політики спрямованої на сталий суспільний розвиток і адекватне реагування на внутрішні та зовнішні виклики. Вагоме місце в реформуванні державного управління відведено сфері децентралізації, коли здійснюється відхід від централізованої моделі управління в державі до забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудови ефективної системи територіальної організації влади, яка базується на принципах субсидіарності, повсюдності і фінансовій самодостатності місцевого самоврядування [1].

Наявна система управління на селі, яка складалась із 50–60 років із незначними змінами протягом 90-х рр. минулого століття, на сьогодні є малоефективною. Кардинально змінилась економічна і демографічна ситуація в сільській місцевості. Села, в яких жило від тисячі населення і більше, і в яких люди працездатного віку складали до 70% проживаючих осіб, то нині структура сільських жителів на 70–80% складається із людей пенсійного віку. Здебільшого на сьогодні села відзначаються не великою людністю, в значній частині чисельність проживаючих складає від 100 до 500 осіб. Чисельність сільського населення зменшується переважно внаслідок скорочення кількості осіб допрацездатного віку, тобто природної основи відтворення селянства, через одночасне зростання абсолютної та відносної чисельності пенсіонерів, у результаті чого відбувається інтенсивне старіння жителів, зростає демографічне навантаження на працездатне населення.

За даними держкомстату України в середньому в країні на кожну 1000 осіб працездатних припадає 365 дітей і 412 людей пенсійного віку, тоді ж у селах уже проживає непрацездатних людей більше ніж працездатних. Така ситуація приводить до такого явища, як «утриманство», тобто коли непрацездатні люди є утриманцями працездатних.

Економічна криза кінця 90-х рр. минулого століття, яка гостро відзначилась на спаді сільськогосподарського виробництва, і насамперед на скороченні або й часто на повній ліквідації галузі тваринництва, у якій у більшій частині порівняно із галуззю рослинництва створювали робочі місця для сільського населення, що в сукупності внесли значні негативні зміни в соціально-економічний розвиток сільських територій. Характерною особливістю тривалого розвитку та функціонування сіл до двохтисячного року двадцятого століття було напряму пов'язано із виробничою діяльністю колгоспів, колективних сільськогосподарських підприємств завдяки яким переважно будували, утримували об'єкти соціальної та комунальної інфраструктури в сільській місцевості. Із змінами в організаційній структурі аграрного сектора виробництва за останні десятиріччя відбувся кардинальний вплив і на якісні показники життя сільських жителів та інфраструктури сільських територій. У багатьох українських селах через брак належного фінансового бюджетного ресурсу відзначають неспроможність утримання на належному рівні середніх шкіл, дитячих садочків, медичних закладів первинної медицини, клубів, комунальних та інженерних інфраструктур. Побутові умови проживання в селах залишаються вкрай несприятливими через брак у них централізованих систем водопостачання та каналізації, системи газопостачання, доріг із твердим покриттям.

Особливості демографічних процесів, зменшення молодого покоління постійно проживаючого в сільській місцевості, зниження трудових ресурсів, і насамперед професійно-кваліфікованих та інтелектуальних рівнів значною мірою відзначаються на соціально-економічному розвитку сільських територій та поглиблюючій кризі розвитку об'єктів інфраструктури, доступності соціальних, адміністративних послуг на селі.

Академік НААН В.Ю. Юрчишин зосереджує увагу на тому, що сільська територія є складною й багатофункціональною природною, соціально-економічною й виробничо-господарською структурою [5, с. 4].

Організація розвитку сільських територій у сучасних умовах вимагає вдосконалення системи розподілу функцій органів центральної та місцевої влади під час створення моделі управління сільськими територіями спрямованої на розвиток місцевого самоврядування, надання повноважень управління земельними ресурсами, організації створення у громадах доступних соціальних послуг, адаптації та побудові ефективної форми розвитку аграрного сектору, об'єктів житлово-комунальної, соціальної інфраструктур для всіх груп сільського населення та інше.

З метою розвитку та модернізації системи місцевого самоврядування Кабінетом Міністрів України була схвалена Концепція реформу-

вання місцевого самоврядування й територіальної організації влади в Україні, основним завданням якої є визначення напрямів, механізмів і термінів формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного середовища проживання для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави і територіальних громад [3].

Слід відзначити той факт, що коли громадяни довіряють представникам влади і більш активно долучаються до вирішення поставлених питань у своїх територіальних громадах, наслідком чого є зміцнення місцевого самоврядування, а значить і ставлення до держави загалом змінюється на краще, що і є об'єднувальним фактором. Ефективний місцевий розвиток, впровадження демократії та захист прав громадян мають бути основними чинниками під час забезпечення виконання покладених повноважень та відповідальності місцевих органів влади в умовах децентралізації. Метою політики сільського розвитку в умовах децентралізації є створення сприятливих умов життєдіяльності сільського населення шляхом підвищення багатофункціональності територій. Розбудова системи управління сільськими територіями передбачає її комплексний аналіз у територіальному, суб'єктному, галузевому та функціональному вимірах.

У сільській місцевості, де історично визначено сільськогосподарське виробництво, як основу соціально-економічного розвитку території, розширення аграрної діяльності та розвиток інших нових сільськогосподарських напрямів виробництва і становитимуть основу багатофункціонального розвитку місцевого сектору економіки.

На сьогодні взаємовигідним розв'язанням проблеми для багатьох сільських територій є багатофункціональний розвиток сільського господарства, оскільки тільки так можна забезпечити врівноважений розвиток сіл. Це властиві зворотні дії, оскільки з розвитком промислової моделі сільського господарства із обмеженням надмірної його концентрації, розвитком альтернативного виробництва, малого і середнього підприємництва сприятиме поверненню міських жителів на сільські території й одночасно стимулюватиме розбудови соціальної інфраструктури та послуг на селі.

Стратегічною метою розвитку сільської території, як відзначає Т.О. Козир, є забезпечення можливості громадян задовольнити свої запити та потреби на території своєї громади, не виїжджаючи за її межі, або виїжджаючи на короткий час, тобто без зміни місця постійного проживання [4]. Розробляючи стратегію регіонального розвитку, місцева влада має проаналізувати раціональну організацію забезпечення всіх сфер суспільних послуг для життєзабезпечення потреб своєї громади. Підвищення якості життя сільського населення має виступати кінцевою метою будь-якої стратегії розвитку території.

Розвиток сільських територій, звичайно, можливий і без децентралізації, але перевага органів місцевого самоврядування в ефективнішому управлінні соціально-економічними, природними складовими, сприяє покращанню місцевих проектів розвитку. Місцеве самоврядування може усунути інституційні та юридичні перешкоди й заохочуватиме інноваційні форми вирішення місцевих проблем. Заходи з розвитку за участю громадян дозволяють планувати діяльність відповідно до специфічних потреб місцевого населення.

Децентралізація – процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління. В умовах децентралізації розширюються можливості розвитку сільських територій.

Останні події в Україні свідчать, що люди в місцевих громадах готові об'єднуватися й брати на себе ініціативи розвитку. Євроінтеграційні наміри України вимагають проведення великої кількості різноманітних реформ, враховуючи й фінансову децентралізацію, тобто фінансове забезпечення.

Однією із фундаментальних умов незалежності органів місцевого самоврядування є фінансова децентралізація, яка відображає фінансові повноваження регіональних органів влади, обов'язковою умовою дієвого інституту самоврядування є формування більшої частини доходів місцевих бюджетів поряд із місцевими податками і зборами, які самостійно встановлюються органами самоврядування, об'єднана громада одержує додаткові фінансові та майнові ресурси. Основні з них є надходження до місцевого бюджету 60% податку з доходів фізичних осіб (на сьогодні такий вид податку надходить до районного бюджету), державні медична та освітня субвенції. Крім того, об'єднана територіальна громада отримує право самостійно розпоряджатись земельними ресурсами своєї громади як у межах, так і за межами населених пунктів в адміністративних межах території об'єднаної громади.

На розвиток інфраструктури об'єднаних територіальних громад із державного бюджету у 2016 р. було передбачено субвенцію в розмірі 1 млрд грн. Кошти субвенції розподілялися між створеними у 2015 р. 159 об'єднаними громадами за чіткою формулою: залежно від кількості сільського населення і площі громади, що склало від 960 тис. грн для найменшої об'єднаної громади до 23 млн грн – для найбільшої.

Висновки. В умовах процесу децентралізації влади в Україні з'являються нові можливості розвитку сільських територій. Метою реформи

місцевого самоврядування є насамперед забезпечення його спроможності самостійно завдяки власним ресурсам, вирішувати питання місцевого значення, тобто про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів. Самодостатність бюджетних надходжень та автономія їхніх видатків на вирішення суспільних потреб відповідно до пріоритетів розвитку сільських громад дає можливість органам місцевого самоврядування ефективніше вирішувати поставленні питання.

Децентралізація для сільських територій передбачає процес розширення й зміцнення їхніх прав та повноважень у разі одночасного звуження прав і повноважень відповідних центральних органів управління з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації місцевих інтересів. Проте розширення повноважень органів місцевого самоврядування різних рівнів повинно здійснюватись так, щоб, з одного боку, максимально наблизити процес прийняття рішення до громадян, а з іншого, щоб органи влади володіли організаційними, матеріальними та фінансовими ресурсами, достатніми для забезпечення необхідного обсягу та якості послуг, які надаються населенню згідно з загальнодержавними соціальними стандартами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 Про Стратегію сталого розвитку «Україна–2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

2. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року : Міністерство аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http:// www.minagro.gov.ua.

3. Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 333 р.

4. Козир Т.О. Практичні аспекти стратегічного планування розвитку сільських територій / Т.О. Козир // Теорія та практика державного управління. – Вип. 3 (26). [Електронний ресурс] – Режим доступу : http:// www.nbuv.gov.ua/.

5. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3–10.

УДК 332.812

РЕАЛІЗАЦІЯ ЕНЕРГООЩАДНИХ ЗАХОДІВ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ НЕРУХОМОСТІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

REALIZATION OF ENERGY SAVING MEASURES AT THE REGIONAL REAL ESTATE MARKET IN THE VOLYN REGION: FINANCIAL ASPECT

Павлов К.В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Енергозбереження за своїм змістом передбачає зменшення кількості споживання енергії, здійснення оптимізації використання енергетичних ресурсів з метою їх заощадження, зменшення вартості витрат на комунальні послуги та забруднення навколишнього середовища. Саме тому основним завданням держави є впровадження різноманітних енергоощадних програм та заходів на регіональних ринках нерухомості щодо модернізації процесу енергетичного споживання. Однак постає питання щодо фінансового забезпечення вищезазначених заходів.

Ключові слова: *фінансове забезпечення енергоощадних програм, кредитування енергоефективності, енергозбереження, енергоефективність, регіональний ринок нерухомості, нерухоме майно, житлово-будівельний комплекс, житлово-комунальне господарство, об'єднання співвласників багатоповерхових будинків.*

Энергосбережение по своему содержанию предусматривает уменьшение количества потребления энергии, осуществление оптимизации использования энергетических ресурсов с целью их сбережения, уменьшение стоимости затрат на коммунальные услуги и загрязнения окружающей среды. Именно поэтому основной задачей государства является внедрение различных энергосберегающих программ и мероприятий на региональных рынках недвижимости по модернизации процесса энергетического потребления. Однако возникает вопрос относительно финансового обеспечения вышеупомянутых мероприятий.

Ключевые слова: *финансовое обеспечение энергосберегающих программ, кредитование энергоэффективности, энергосбережение, энергоэффективность, региональный рынок недвижимости, недвижимость, жилищно-строительный комплекс, жилищно-коммунальное хозяйство, объединения совладельцев многоэтажных домов.*

Energy conservation in its content provides for reducing the amount of energy consumption, optimizing the use of energy resources to save them, reducing the cost of utilities and environmental pollution. That is why the main task of the state is the introduction of various energy-saving programs and activities in the regional real estate markets to modernize the process of energy consumption. However, there is a question regarding the financial provision of the above-mentioned activities. This issue substantially furthers the legislative provision that virtually makes it impossible to attract investment resources to improve the situation in public institutions. Municipalities are forced to seek alternative financial opportunities to improve the efficiency of energy use in institutions of medical care, buildings, educational purposes, and other social objects.

Keywords: *financial support of energy saving programs, energy efficiency crediting, energy saving, energy efficiency, regional real estate market, real estate, housing and construction complex, housing and communal services, associations of co-owners of multi-storey houses.*

Постановка проблеми. Згідно з оцінками Європейського банку реконструкції та розвитку вітчизняний сектор теплоенергетики характеризується суттєвими втратами на всіх етапах роботи і є найменш ефективним серед країн Європи. Зокрема, в Україні витрачається на третину більше палива на виробництво однієї гігакалорії тепла, у 7–8 разів більше на транспортування, до п'яти разів вищий показник втрат в будівлях, аніж в інших європейських державах. Тому в процесі вивчення шляхів сприяння енергоефективності в житлово-будівельному госпо-

дарстві та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків перш за все слід розглянути споживчу сторону цього питання. Адже реформування енергоефективності на стадії споживання дасть змогу сформувати відповідальне ставлення до енергоресурсу та підвищити культуру його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше питання розвитку політики щодо енергоефективності набуло своєї актуальності та значення в 70-х роках минулого сторіччя. З того часу вже досягнуто значні результати, проте подальша імплементація такої політики дасть ще більш суттєвий результат. У даний час отримав широке визнання той факт, що успішна політика у сфері енергоефективності здатна здійснити реальний внесок у досягнення цілого ряду політичних цілей на всіх можливих рівнях у цій сфері.

Дослідженням процесу управління енергоощадними програмами та їх фінансовим забезпеченням в Україні приділено увагу таких вчених, як, зокрема, Т.М. Качала, А.В. Праховник, В.В. Полуянов, В.В. Прокопенко, Г.С. Ратушняк, С.В. Цюцюра, О.М. Тищенко. Однак проблемам реалізації енергоефективних заходів на регіональному рівні приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета і завдання статті полягає в дослідженні процесу організації фінансово-кредитного забезпечення енергоощадних заходів та механізмів їх впровадження на об'єктах регіональних ринків нерухомості Волинської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що недостатній рівень фінансового забезпечення процесу впровадження енергоефективних заходів в Україні є суттєвою проблемою для держави, промисловості та бізнесу. Також ця проблема є актуальною для комунального господарства, будівництва нових споруд чи реконструкції вже наявних, адже за умови зменшення рівня споживання енергії можна істотно знизити витрати. Основним завданням є пошук надійних джерел залучення інвестиційних ресурсів на реалізацію енергоощадних проектів, оскільки вилучити їх з оборотних коштів для більшості підприємств є майже неможливим.

Основними постачальниками інвестиційних ресурсів на подібні проекти є міжнародні фінансові інститути: організації, що входять до групи Світового банку, такі як Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Агентство США з міжнародного розвитку, Північна екологічна фінансова корпорація, Північний інвестиційний банк, Німецький державний банк розвитку та Фонд чистих технологій, розподіл ресурсів якого здійснюють уповноважені організації. Практика виділення коштів міжнародними організаціями здійснюється за двома шляхами призначення, а саме на вдосконалення процесу споживання енергії та фінансування проектів по виробництву енергії з відновлювальних джерел. До того ж відзначимо, що позичальником можуть виступати комунальні установи, приватні організації та муніципалітети. В Україні на міському рівні енергоощадні програми допомагають реалізовувати ЄБРР і МФК.

Проекти, що сприяють підвищенню енергоефективності, умовно можемо поділити за такими ознаками.

1) «Чітко визначеного призначення». Метою їх є зниження рівня енергетичного споживання або ж збільшення рівня ефективності виробництва електричної та теплової енергії.

2) «Нечіткого призначення». Проекти, метою яких є створення умов для реалізації різних програм по енергозбереженню або ж збільшення рівня ефективності їх реалізації. Вони не несуть в собі прямого ефекту, але сприяють розробленню і реалізації енергетичного плану. Прикладами проектів нечіткого призначення є здійснення енергетичних аудитів; розробка інноваційних схем теплопостачання; здійснення інформування населення про реалізацію енергетичної стратегії міст; інформаційна робота з ОСББ і в житлово-комунальному секторі; розробка проектів, націлених на модернізацію приладів освітлення вулиць; освітня програма, спрямована на формування розуміння цінності ресурсів, позитивного впливу ресурсозбереження на екологію; пошук та здійснення розробки заходів щодо співфінансування проектів.

Відзначимо, що здійснення економічного аналізу проекту та оцінка витрат за ним є надзвичайно важливими, оскільки помилково визначена сума інвестиційного забезпечення, потрібного для реалізації енергоефективної програми, може значно збільшити термін її окупності, а дефіцит фінансів може призвести до зриву термінів або ж взагалі унеможливити виконання проекту.

Інвестиційне забезпечення процесу реалізації енергоефективних програм можливо умовно поділити на пряме; супутнє інвестиційне забезпечення; попереднє інвестування проекту.

Енергоефективні програми поділяють також за терміном їх окупності на короткострокові (з терміном окупності до 2 років), середньострокові (з терміном окупності від 2 до 5 років) і довгострокові (з терміном окупності від 5 і більше років). Зазначимо, що термін окупності цікавих інвестору ефективних енергоощадних проектів складає не більше 8 років [7].

В Україні сприяння у питаннях інвестиційної підтримки і фінансово-кредитного забезпечення енергоощадних технологій та заходів забезпечує Державне агентство енергоефективності та енергозбереження. З червня 2016 року воно відновило фінансування Урядової програми допомоги населенню під час утеплення індивідуального житла, а саме найбільш популярного серед населення ОСББ та ЖБК напряму Урядової про-

грами з енергоефективності – придбання енергоефективних матеріалів та обладнання з частковим відшкодуванням залучених кредитних коштів, оскільки Урядом було прийнято рішення щодо спрямування додаткових 100 млн. грн. на допомогу українцям під час утеплення індивідуального житла (рис. 1).



Рис. 1. Попит на державну підтримку з боку ОСББ та ЖБК (придбання енергозберігаючого обладнання та матеріалів)

Примітка: за даними Держенергоефективності за 2017 рік на підставі даних уповноважених банків [3]

В результаті цього вже на початку 2017 року було відзначено активну участь населення України в Урядовій програмі з енергоефективності. З метою задоволення попиту на програму у державному бюджеті на 2017 рік вже передбачено 893,8 млн. грн. на відшкодування за «теплими» кредитами, що суттєво більше суми, яку було виділено в попередніх роках (рис. 2).

Держенергоефективності проведено активну роботу із органами місцевого самоврядування з метою залучення коштів обласних та місцевих бюджетів на програму утеплення. В результаті цього сьогодні вже прийнято 24 обласних, 465 районних та 106 місцевих програм. При цьому відзначимо, що Волинська область посідає лідируючі позиції, її показник станом на лютий 2017 року становить 16,67 млн. грн. кредитних коштів, що було видано на придбання енергоефективного обладнання та матеріалів (рис. 3).

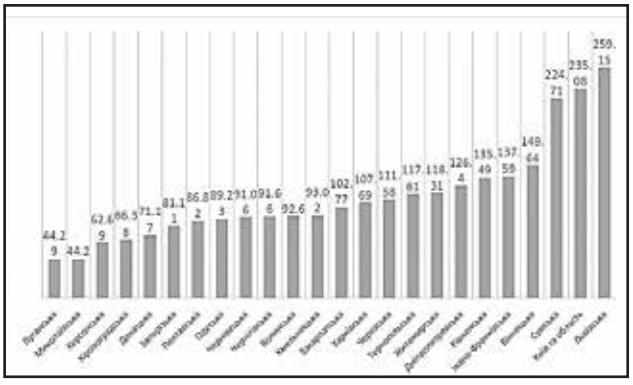


Рис. 2. Регіональний розподіл загального обсягу виданих кредитів на придбання «негазових» котлів, енергоефективного обладнання та матеріалів для фізичних осіб, ОСББ, ЖБК, млн. грн. за період з травня 2015 року по лютий 2017 року

Примітка: за даними Держенергоефективності за 2017 рік на підставі даних уповноважених банків [3]

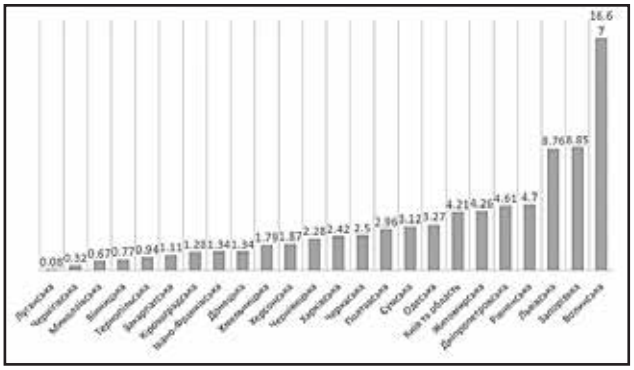


Рис. 3. Регіональний розподіл загального обсягу виданих кредитів ОСББ, ЖБК на придбання енергоефективного обладнання та матеріалів, млн. грн. за період з травня 2015 року по лютий 2017 року

Примітка: за даними Держенергоефективності за 2017 рік на підставі даних уповноважених банків [3]

Розробка енергетичної стратегії регіону, орієнтованої на відхід від газової залежності з орієнтуванням на місцеві види палива та здійснення першочергових заходів із енергоощадності дає змогу ставити питання про повну енергетичну незалежність. Тому диверсифікація джерел не вимагатиме значних капіталовкладень, а здійснене енергозбереження у сфері ЖКГ та ОСББ (термореновація будинків) дасть змогу вирішити питання масштабного використання альтернативних джерел, економічно обґрунтована частка якої протягом 5 років може бути доведена до 20%. Для міст важливим є коригування їх схем теплопостачання на базі помірно децентралізованого та автономного теплопостачання з використанням нетрадиційних джерел теплової енергії, що дасть змогу удвічі зменшити споживання енергетичних ресурсів.

Отже, на початку 2017 року, відповідно до пункту 16 частини 1 статті 43 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», на виконання Закону України «Про енергозбереження», Постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів щодо ефективного використання енергетичних ресурсів та енергозбереження» від 12 серпня 2015 року № 614, Рішення обласної ради «Про Стратегію розвитку Волинської області на період до 2020 року» від 20 березня 2015 року № 34/7 з метою заміщення природного газу альтернативними видами енергії, підвищення енергоефективності житлового фонду населених пунктів Волині, від-

шкодування відсотків за кредитами, залученими населенням області на впровадження енергозберігаючих заходів обласна рада затвердила зміни щодо фінансового забезпечення до Регіональної програми підвищення енергоефективності Волинської області на 2011–2020 роки.

За попередніми розрахунками на заходи, що здійснюватимуться у рамках створення системи високої енергоефективності у 2016–2020 роках необхідно близько 700,0 млн. грн. Фінансування заходів здійснюватиметься за рахунок обласного бюджету, а також за рахунок залучених коштів громадян, ОСББ, ЖБК, ЖЕК та інших форм самоорганізації жильців, кредитних коштів банківських установ та інвестиційних коштів (табл. 1).

Впровадження вищезгаданих заходів потребує значних матеріальних та грошових ресурсів. З огляду на невисокий рівень реальних доходів та низьку платоспроможність населення Програмою передбачається залучення фінансових коштів уповноважених банків та населення, ОСББ, ЖБК, ЖЕК та інших форм самоорганізації жильців шляхом запровадження ефективного механізму стимулювання впровадження енергозберігаючих заходів.

Цей механізм полягає в тому, що обласний бюджет відшкодовує позичальникам, які отри-

Таблиця 1

Забезпечення Регіональної програми підвищення енергоефективності Волинської області за джерелами фінансування на період 2016–2020 років*

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, тис. грн. (2016–2020 роки)	За роками				
		2016	2017	2018	2019	2020
Обласний бюджет	33 000	3 500,0	5 000,0	6 500,0	8 000,0	10 000,0
Місцевий бюджет та інші джерела	223 200	24 000,0	34 000,0	44 000,0	54 000,0	67 200,0

** за офіційними даними з сайту Волинської обласної ради [1]*

Таблиця 2

Прогнозовані обсяги та джерела фінансування Регіональної програми підвищення енергоефективності Волинської області на 2011–2020 роки*

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, тис. грн. (2011–2020 роки)	За роками			
		2011	2012	2013	2014
Власні кошти підприємств	457 206,2	18 288,2	91 441,2	114 301,6	233 175,2
Державний бюджет	644 852,3	25 794,1	128 970,4	161 213,1	328 874,7
Обласний бюджет	33 516,4	–	–	–	–
Місцевий бюджет	509 781,6	21 457,4	47 286,9	71 608,5	146 081,3
Кредити, гранти, позики тощо	340 596,0	13 623,8	68 119,2	85 149,0	173 704,0
Інші залучені кошти відповідно до законодавства	3 275 725,5	14 775,1	73 875,4	92 344,2	188 382,2
Всього	5 261 678,0	93 938,6	409 693,1	524 616,4	107 0217,4

2015	2016	2017	2018	2019	2020	Разом (2015–2020 роки)
–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–
–	4 016,4	5 000,0	6 500,0	8 000,0	10 000,0	33 516,4
–	24 121,0	34 026,5	44 000,0	54 000,0	67 200,0	223 347,5
–	–	–	–	–	–	–
–	148 403,8	245 562,5	2 512 382,3	–	–	2 906 348,6
–	176 541,2	284 589,0	2 562 882,3	62 000,0	77 200,0	3 163 212,5

* за офіційними даними з сайту Волинської обласної ради [1]

мали кредити на впровадження енергозберігаючих заходів, 25% відсоткової ставки кредитних установ за умови отримання позичальником кредиту за «Державною програмою енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива», а також отримання відшкодування з місцевого бюджету (міста, району, села, селища) на суму, що перевищує відшкодування відсоткової ставки з обласного бюджету. Сума відшкодування з обласного бюджету не повинна перевищувати суми відшкодування, отриманої позичальником по кожному кредитному договору на реалізацію Програми з місцевих бюджетів.

На час дії Програмні кредити на енергозбереження можна буде отримувати в уповноважених банківських установах. Відшкодування відсоткових ставок за кредитами на енергозбереження здійснюватиметься на підставі Генерального договору про співробітництво між головним розпорядником коштів обласного бюджету та кредитно-фінансовою установою. В умовах зростання тарифів на паливно-енергетичні ресурси реалізація заходів Регіональної програми підвищення енергоефективності значно здешевить кредити для населення на впровадження енергоощадних заходів. А це стимулюватиме населення області активно залучати кредити банківських установ на впровадження енергозберігаючих заходів в побуті, що в кінцевому результаті приведе до значного зменшення споживання паливно-енергетичних ресурсів (табл. 2).

Регіональна програма підвищення енергоефективності Волинської області діятиме до повного погашення зобов'язань за кредитами, отриманими жителями Волинської області на впровадження енергозберігаючих заходів. Програма покликана розвивати, поглиблювати та конкретизувати основні напрями енергозбереження, включаючи як стратегічні питання енергозбереження, так і першочергові маловитратні заходи з урахуванням сучасних умов та перспектив економічного розвитку Волинської області. Зміст та призначення цієї програми енергозберігаючих заходів слід розглядати як динамічний процес, що розвивається, зокрема, з точки зору адекватності дій держави щодо суспільно-економічної ситуації, тобто механізми реалізації політики енергозбереження повинні бути досить гнучкими, незалежно від політичних або економічних змін в суспільстві.

Висновки. Вихід на новий рівень якості функціонування регіональних ринків нерухомості можливий лише за умов реалізації в містах та регіонах комплексу програм щодо енергетичного розвитку, оскільки здійснення часткових заходів стосовно ремонтних робіт окремих компонентів не дасть належного ефекту. У зв'язку з цим увагу має бути приділено питанням збільшення можливості муніципалітетів здійснювати розроблення та реалізацію заходів, що сприяли б сталому енергетичному розвитку. Зрештою, комплексна енергоефективна модернізація будівель та споруд – це їх привабливий естетичний вигляд, кращі умови проживання та суттєве скорочення рахунків за використання енергії.

Для здійснення ефективного реформування політики енергоефективності на регіональних ринках нерухомості слід створити ряд мотиваційних і компенсаційних механізмів для реалізації масштабної програми; скоротити споживання і втрати енергії за рахунок енергоефективної реорганізації на основі єдиної системи енергетичного управління країни та максимально можливої окупності процесу за рахунок досягнутої економії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волинська обласна державна адміністрація : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://voladm.gov.ua.

2. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2015 роки : затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2010 року № 243 (зі змінами і доповненнями).

3. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://saee.gov.ua.

4. Дієва державна політика енергоефективності – основа модернізації ЖКГ : аналітична записка // Громадська експертна рада при Українській частині Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС. – 2011. – С. 19.

5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року в галузі енергоефективності та відновлювальних джерел енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://saee.gov.ua/documents/NpdVE.pdf.

6. Костюк Н.О. Можливості залучення фінансових ресурсів для проектів у сфері енергозбереження та екологічних джерел енергії / Н.О. Костюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.

7. Сахно Є.Ю. Управління механізмами фінансування енергоощадних проектів / Є.Ю. Сахно, Д.В. Маргасов // Вісник Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Технічні науки. – 2013. – № 2. – С. 101–110. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchdtu_2013_2_19.

8. Економічна теорія : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [О.М. Стрішенець, Л.В. Єлисєєва, В.І. Ліщук]. – Луцьк : СНУ ім. Лесі Українки, 2014. – 240 с.

9. Сухай О.Є. Аналіз фінансового забезпечення програми енергоефективності житлово-комунального господарства / О.Є. Сухай, О.С. Кіндзюр // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 22. – № 1. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – С. 60–66.

10. Суходоля О.М. Нормативно-правова база енергозбереження / О.М. Суходоля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esco-ecosys.narod.ru/2005_3/art26.htm.

УДК 332.122:336-042.65(477)

РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН ЯК ЗАПОРУКА ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF SPECIAL ECONOMIC ZONES AS A KEY TO FINANCIAL INDEPENDENCE OF UKRAINE REGIONS

Субота В.О.
студентка фінансового факультету,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена актуальності впровадження спеціальних економічних зон (СЕЗ) на території України як рушійного механізму забезпечення фінансової незалежності регіонів у рамках політики децентралізації. Проаналізовано спеціальні режими оподаткування як регулятора розвитку бізнес-клімату в СЕЗ. Зроблено висновки щодо актуальності впровадження СЕЗ і спеціальних податкових режимів на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: *спеціальна економічна зона, спеціальний режим оподаткування, регіон, бізнес-клімат, соціально-економічне зростання.*

Статья посвящена актуальности внедрения специальных экономических зон (СЭЗ) на территории Украины как движущего механизма обеспечения финансовой независимости регионов в рамках политики децентрализации. Проанализированы специальные режимы налогообложения как регулятора развития бизнес-климата в СЭЗ. Сделаны выводы относительно актуальности внедрения СЭЗ и специальных налоговых режимов на современном этапе социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: *специальная экономическая зона, специальный режим налогообложения, регион, бизнес-климат, социально-экономический рост.*

The article is devoted to the urgency of the introduction of special economic zones (SEZs) on the territory in Ukraine as like a driving force for ensuring financial independence of regions within the framework of decentralization policy. Special taxation regimes as a regulator of business climate development in SEZ are analyzed. Conclusions are made regarding the relevance of the introduction of SEZ and special tax regimes at the present stage of socio-economic development in Ukraine.

Keywords: *special economic zone, special taxation regime, region, business climate, socio-economic growth.*

Постановка проблеми. Сучасна державна стратегія розвитку регіонів України спрямована на зростання економічної активності та пошук нових ресурсів для їх розвитку. Але залишається проблема нерівномірного наповнення місцевих бюджетів та дефіциту фінансових ресурсів, що є об'єктивною перешкодою реалізації політики децентралізації. Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є впровадження спеціальних податкових режимів в межах спеціальних економічних зон. Таке рішення дасть змогу підвищити конкурентоздатність регіонів та економічне зростання країни загалом.

Соціально-економічний розвиток регіонів України за показником «Фінансової самодостатності» у 2015 році показав, що дохід місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на одну особу населення має позитивну динаміку порівняно з попереднім роком у 6 областях і м. Києві (рис. 1).

Відповідно до фактичних показників за перше півріччя 2016 року річний план доходів, затверджений місцевими радами, було виконано на 64,0% [2, с. 10], що дає змогу прогнозувати його подальше виконання та перевиконання. На той же період надходження до державного бюджету від перерахування реверсної дотації склали 1,5 млрд. грн. [2, с. 68], що говорить про наявність регіонів-донорів. Це свідчить про покра-

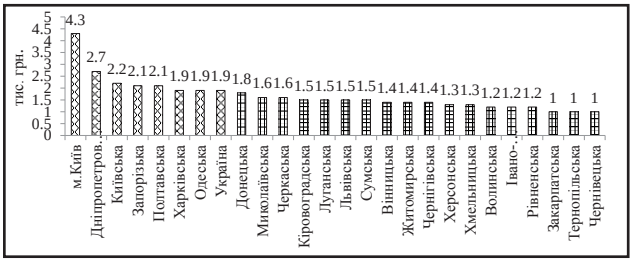


Рис. 1. Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у розрахунку на одну особу населення, тис. грн. за 2015 рік [1, с. 26]

щення соціально-економічної ситуації в країні порівняно з попереднім роком. Хоча за останні декілька років уряд досягнув певних результатів в рамках децентралізації влади, об'єднання громад та інших питаннях благоустрою суспільного життя, досі проблема фінансової незалежності регіонів залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню процесу функціонування спеціальних економічних зон присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких, як, зокрема, К. Кнот, Дж. Ванг, Н. Мішра, М. Долішній, М. Войнаренко, В. Лушкін, О. Молдован, У. Садова, І. Сторонянська, В. Шитов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо дослідженим залишається аспект стимулювання господарської діяльності за допомогою спеціальних податкових режимів.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є обґрунтування доцільності створення спеціальних економічних зон та податкових режимів в Україні за допомогою аналізу вітчизняного і світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення зазначеного питання доцільно розглянути регіональний розвиток з точки зору теорії полюсів росту за Ж. Будвілем [3, с. 1]. Ця теорія передбачає створення інвестиційно-привабливих зон в регіонах з певною цільовою спрямованістю. Головна ідея полягає в розвитку не тільки сукупності підприємств лідируючих галузей, але й конкретних територій, що виконують в економіці країни функцію джерела інновацій і прогресу.

Ця теорія набула розвитку у працях А. Гранберга [4, с. 86] в аспекті її проекції на територіальні центри як регіональні полюси зростання. Регіональний полюс зростання – набір галузей, які розвиваються, розміщені в урбанізованій зоні і здатні викликати подальший розвиток економічної діяльності у спектрі свого впливу. Таким чином, полюс зростання можна трактувати як географічну агломерацію економічної активності або як сукупність міст, які швидко розвиваються комплексом виробництва.

А. Гранберг виділяє «полюси росту» таких видів [4, с. 87]:

1) дрібні і класичні міста, що спеціалізуються на галузях третинного сектору та обслуговують прилягаючу сільську місцевість;

2) промислові міста середнього розміру, що мають диверсифіковану структуру господарства та розвиваються за рахунок зовнішніх впливів;

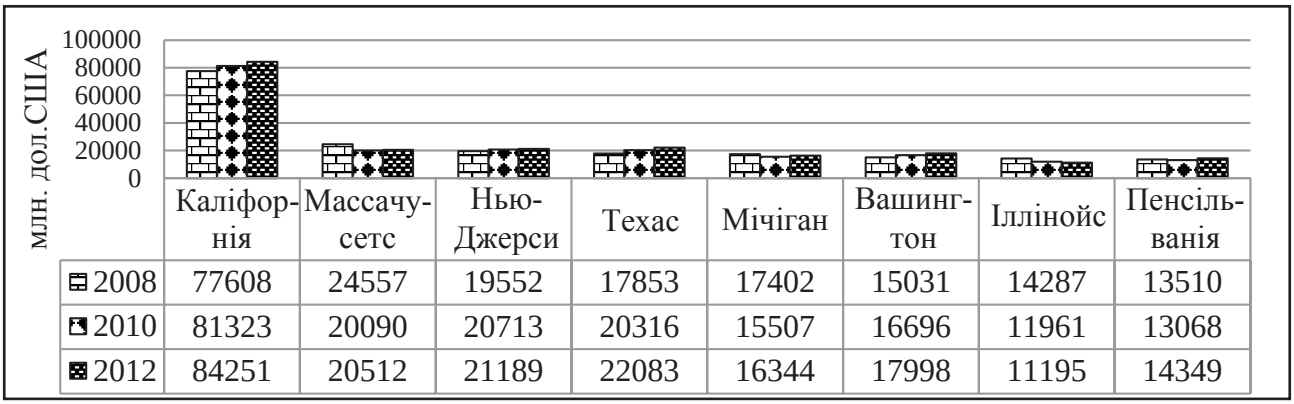
3) великі міські агломерації, що включають пропульсивні галузі та характеризуються автономністю росту; полюси інтеграції, що охоплюють кілька міських систем і визначають всю еволюцію просторових структур.

Він підкреслює, що автономний ріст властивий лише верхнім ієрархічним рівням центральних місць, тоді як ріст низових територіальних структур визначається механізмами дифузії нововведень.

Такі центри будуть спрямовані на імпульсне стимулювання розвитку навколишніх територій, що забезпечить зростання агломераційного ефекту в господарській діяльності, розвитку інноваційної діяльності та інших позитивних ефектів розвитку периферій.

Такий підхід до регіонального розвитку успішно застосовують провідні країни світу, а ефект від його впровадження вплинув на суспільство загалом. Яскравими прикладами цього є штат Каліфорнія у США, провінція Гуандун в Китаї, Баварія в Німеччині тощо. Виходячи з тенденцій розвитку таких регіонів, можна сказати, що здебільшого вони орієнтовані на розвиток інновацій, які сьогодні є суттєвим важелем впливу на розвиток абсолютно всіх галузей економіки і суспільства загалом.

Першими у створенні таких точок росту стали США, проект Кремнієва долина, спеціалізацією якої була інноваційна діяльність. Хоча в США з 2006 року 32 штати пропонують преференції в податковому стимулюванні інноваційної діяльності підприємств, але штат Каліфорнія є лідером у залученні коштів та кількості витрат на здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) (рис. 2, на основі даних [5, с. 10]).



	Каліфорнія	Массачусетс	Нью-Джерси	Техас	Мічіган	Вашингтон	Іллінойс	Пенсільванія
2008	77608	24557	19552	17853	17402	15031	14287	13510
2010	81323	20090	20713	20316	15507	16696	11961	13068
2012	84251	20512	21189	22083	16344	17998	11195	14349

Рис. 2. Витрати на НДДКР у штатах США у 2008 році, 2010 році, 2012 році

Головною передумовою створення Кремнієвої долини в штаті Каліфорнія була сильна науково-технічна база на основі Стенфордського університету. Уряд стимулював розвиток цієї зони за допомогою непрямих важелів впливу, а саме податкових, митних пільг та різних преференцій, тому розвиток вказаної економічної зони був зумовлений наявністю сприятливих умов, таких як:

1) низька орендна плата за землю, що забезпечило відносно дешеве розширення території;

2) наявність науково-технічної бази для розвитку технологій та інновацій;

3) державне фінансування інноваційних проектів як локомотивів науково-технічного прогресу;

4) наявність спеціальних державних замовлень для підтримки обороноздатності країни;

5) створення посиленої системи захисту інтелектуальної власності;

6) стимулююча податкова політика.

Щодо оподаткування інноваційної діяльності в Кремнієвій долині, то воно зіграло провідну роль в залученні інвестицій. Для приваблення інвесторів було знижено податок на доходи з капіталу з 35% до 19%, і сьогодні надходження від цього податку складають більше 10% загального доходу Кремнієвої долини [6, с. 22]. Завдяки цьому новостворені компанії значною мірою наростили свої капітали шляхом розміщення акцій і опціонів. В Кремнієвій долині видача акцій і опціонів працівникам як бонусів чи зарплати є одним із стимулюючих і мотивуючих факторів для досягнення максимального результату і прибутку як для компанії, так і для самих співвласників.

Завдяки такому підходу на початковому етапі розвитку, компанія може найняти розробників, інженерів, менеджерів, патентознавців, адвокатів та інших спеціалістів значно дешевше, доплачуючи різницю фондовими опціонами. Тому ефективність роботи працівників та партнерів компанії дуже висока, оскільки, вкладаючи власні кошти і сили в проект, вони розраховують на високу прибутковість від продажу своєї частки чи доходу у вигляді дивідендів. Акції, видані компанією своїм співробітникам або іншим найманим працівникам, проходять реєстрацію в податковій інспекції, а співробітники автоматично стають інвесторами.

Для стимулювання господарської діяльності в Кремнієвій до лині були введені преференції як для роботодавців, так і для працівників. Звільнення від оподаткування доходів фізичних осіб працівників підприємств долини підвищило купівельну спроможність населення, а компенсація 50% витрат на працевлаштування також є значною економією для роботодавця. Повернення місцевого податку з продажів, а саме 8,2% від суми продажів з першого мільйона для фізичних та двадцяти мільйонів для юридичних осіб, стало стимулом для нарощування об'ємів продажів як інноваційної продукції, так і товарів та послуг загалом в регіоні [7, с. 15]. Такі преференції були створені з метою зменшення рівня безробіття та прискорення розбудови спеціальної економічної зони. В результаті за 20 років Кремнієва долина перетворилась на світового законодавця розвитку інновацій і простимулювала створення подібних проектів по всьому світі.

Сьогодні Кремнієва долина все більше нарощує свої масштаби. Крім територіального розширення, відбувається і приріст населення, нарощування капіталів, покращення рівня життя соціуму загалом. Так, доходи і заробітна плата залишаються значно вищими, ніж в країні загалом. У період з 2013 року по 2014 рік дохід на душу населення збільшився на 1,9% до $79 108 для фізичних осіб, а також на 4,4% до $98 535 для домогосподарств. Ця тенденція спостерігалася і в 2015 році. Закономірно продовжує розширюватись сфера бізнесу і послуг регіону в тандемі з ростом зайнятості. Це розширення знаходить своє відображення у збільшенні кількості нових офісних площ будівництва (3,14 мільйона кв. футів – найкращий результат з 2001 року) [6, с. 28]. Отже, значно вищі показники соціально-економічного стану цієї території підтверджують, що, крім позитивного інноваційного ефекту, відбувається зростання добробуту населення в рамках зони і території штату загалом.

За досвідом США у світі почався розвиток спеціальних економічних зон. Так, одним з найяскравіших прикладів є досвід Китаю. За основу було обрану таку ж модель побудови зони, але використовувалися інші шляхи залучення інвестицій.

Система стимулів для залучення інвестицій зображена на рис. 3.

Позитивним є також, що для резидентів у спеціальних економічних зонах застосовуються пільгова ставка податку на прибуток 25% (як для резидентів, так і для нерезидентів) і п'ятирічні «податкові канікули» з повним або частковим звільненням від сплати цього податку (в перші два роки податок не стягується, а в наступні три роки стягується 50% чинної ставки). Крім того, для підприємств діє податкова знижка до 100% на виробничі матеріали, підвищені нормативи на амортизаційні відрахування; узгоджені обмеження доступу на китайський внутрішній ринок для їх товарів, вироблених у таких зонах, та інші пільги соціального характеру.

Сьогодні у Китаї діють шість спеціальних економічних зон, чотири з яких розташовані на південно-східному узбережжі країни.

1) Шаньтоу. Більше 3 000 проектів за участю іноземного капіталу в галузях нафтохімії, портової інфраструктури, виробництва одягу, взуття та електроніки, 95% обсягу іноземних інвестицій надходить від китайських співвітчизників з Гонконгу, Тайваню та Сінгапуру.

2) Шеньчжень. Понад 17,5 тис. підприємств, 85% інвестицій яких припадає на Гонконг. Осно-

вними сферами інвестування є ядерна енергетика, електроніка, машинобудування, інфраструктура, фінанси та високі технології.

3) Чжухай. Більше 4 980 підприємств з іноземними інвестиціями. Вкладення спрямовані у сферу послуг, важку промисловість, електроніку, портове й дорожнє будівництво. 80% капіталу – це інвестиції з Гонконгу, Макао, Тайваню і Сінгапуру.

4) Сямень. Понад 4 150 підприємств з іноземним капіталом, з яких 80% складають інвестиції з Тайваню. Основними галузями інвестування є електроніка, текстиль, харчова промисловість та хімічна промисловість.

5) Хайнань. Більше 7 320 підприємств, сукупний обсяг контрактних інвестицій становить 22,3 млрд. дол. США.

6) Пудун – новий район, створений у 1990 році, частина Шанхая. Налічує понад 5 400 проектів в автомобілебудуванні, електроніці, приладобудуванні, телекомунікаціях, високих технологіях та енергетиці [8, с. 51].

Запозичення досвіду США та Китаю є актуальним для України, оскільки всі передумови до такого впровадження присутні.

У вітчизняній практиці були спроби створення подібних проектів. З 1996 року на території України розпочались створення спеціальних зон та надходження інвестиційних вливань. Згідно з даними статистичного аналізу фахівців протягом існування спеціальних економічних зон резидентами України вкладено у такі проекти майже 70% загального обсягу інвестицій, іноземними інвесторами – 30%. Переважно інвестиції залучались у вигляді грошових внесків (56% загального обсягу надходжень) та у формі рухомого і нерухомого майна (30,9%). Джерелами українських інвестицій виступали здебільшого власні кошти підприємств (72,4% їх загального обсягу) та кредити комерційних банків (13,5%). Іноземні інвестиції надійшли із 43 країн світу [9, с. 49].

Станом на травень 2002 року в Україні діяло 11 спеціальних економічних зон та 9 регіонів, де запроваджений спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку. Їх територія поширювалась на 13 областей України і займала 10,5% України [10, с. 54].

Державою було визначено пріоритетні види підприємницької діяльності, такі як сільське господарство; добувна промисловість; харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів; текстильна й легка промисловість; виробництво деревини та виробів з деревини; хімічна промисловість; металургія й оброблення металу; машинобудування та приладобудування; виробництво електроенергії, газу й води; будівництво та виробництво будівельних матеріалів; туристично-рекреаційна сфера; транспорт і зв'язок; дослідження та розробки у галузі природничих і технічних наук; освіта та охорона здоров'я.

Для приваблення інвестиційних вливань державою було надано податкові та митні преференції. А саме створено спеціальні митні зони, а в податковому аспекті введено такі пільги:

1) звільнення від оподаткування прибутку підприємств або оподаткування прибутку підприємств за зниженою ставкою;

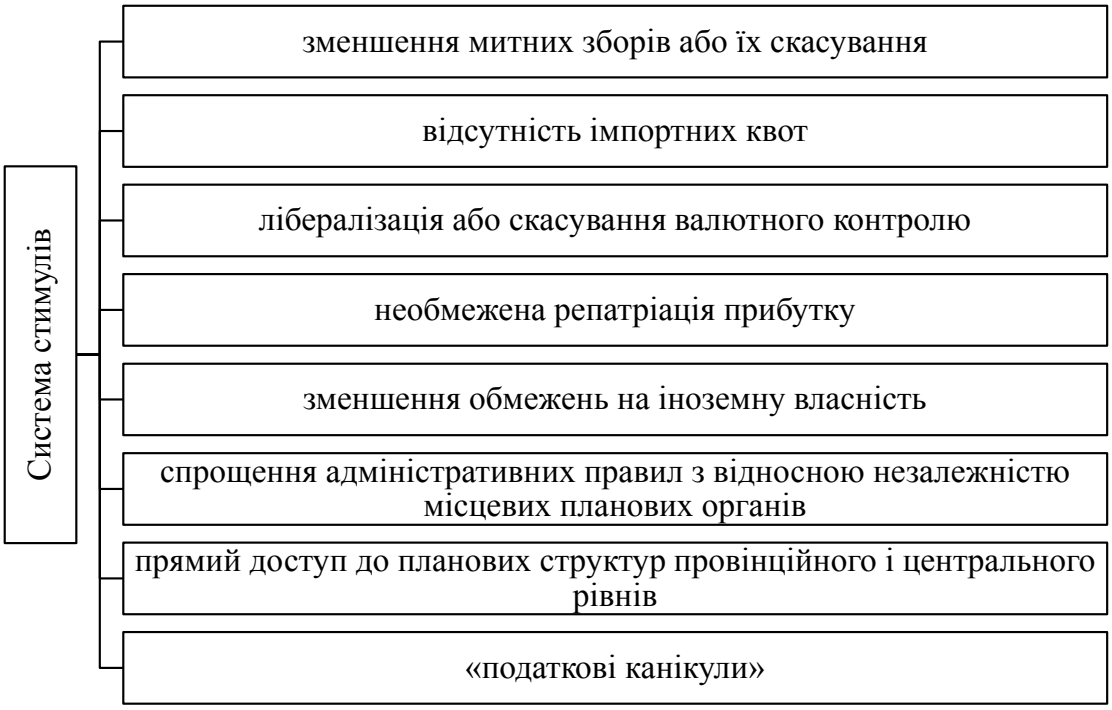


Рис. 3. Система стимулів для залучення інвестицій в спеціальні економічні зони Китаю

2) звільнення від оподаткування інвестицій;

3) звільнення від сплати мита та податку на додану вартість під час імпорту товарів, крім підакцизних, для реалізації інвестиційних проектів;

4) звільнення від обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті;

5) звільнення від плати за землю;

6) звільнення від сплати зборів до деяких бюджетних фондів;

7) спеціальний порядок ввезення (вивезення) товарів у режимі спеціальної митної зони із застосуванням пільг зі сплати мита та податку на додану вартість.

На практиці ці преференції були доступні не для всіх спеціальних економічних зон, приклад цього наведено в табл. 1.

Досвід першого етапу масового запровадження спеціальних економічних зон, який розпочався в 1998–1999 роках, свідчить про активізацію інвестиційних процесів, що сприяє покращенню ситуації на ринку праці шляхом створення нових чи збереження наявних робочих місць, зниженню соціальної напруги у відповідних регіонах.

З початку запровадження спеціального режиму інвестування станом на 1 квітня 2002 року органами управління спеціальними економічними зонами та територіями пріоритетного розвитку затверджено 488 інвестиційних проектів (зокрема, на ТПР – 354, у СЕЗ – 134) загальною кошторисною вартістю понад 2,1 млрд. дол. США (зокрема, на територіях пріоритетного розвитку – близько 1,7 млрд. доларів США, у спеціальних економічних зонах – 0,4 млрд. доларів США). Затвердженими проектами передбачалися створення понад 55 тис. нових та збереження 85 тис. наявних робочих місць [11, с. 92].

Таким чином, до позитивних моментів запровадження спеціальних режимів оподаткування в рамках спеціальних економічних зон слід віднести:

1) залучення інвестицій у види економічної діяльності, які визначені пріоритетними як для забезпечення структурної перебудови економіки країни, так і для розвитку регіонів;

2) залучення інвестицій у сферу малого та середнього бізнесу з відповідним створенням нових робочих місць та збереженням наявних, що сприяє стабілізації соціальної ситуації в регіонах;

3) активізацію експортних операцій (питома вага експорту суб'єктів спеціальних режимів сягнула 24,5% від загального обсягу реалізованої продукції);

4) повернення капіталу, раніше вивезеного за межі України;

5) зацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності в декларуванні отриманих доходів та спрямування прибутку на подальше інвестування.

Попри успішні моменти, також були помилки, які призвели до згортання програми спеціальних економічних зон.

Таблиця 1

Основні пільги, що надавалися інвесторам на територіях спеціальних економічних зон України [10, с. 124]

Спеціальна економічна зона	Пільги						
	Режим спеціальної митної зони	Звільнення від оподаткування прибутку	Звільнення від оподаткування інвестицій	Звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ	Звільнення від обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті	Звільнення від плати за землю	Звільнення від сплати зборів до деяких цільових фондів
«Азов»	+	ставка становить 20%	+	–	+	період освоєння ділянки	+
«Донецьк»	+	ставка становить 20%	+	–	+	період освоєння ділянки	+
«Закарпаття»	+	ставка становить 20%	–	–	+	–	+
«Яворів»	–	5 років, у наступні роки стягується 50% діючої ставки	–	5 років	–	3 роки, у наступні роки стягується 50% діючої ставки	+

До основних проблем створення і функціонування спеціальних економічних зон в Україні відносяться:

1) неефективне створення регіональних і галузевих програми розвитку зон, а також методичне обґрунтування їх структури, відсутність розрахунків їх фінансово-економічної ефективності;

2) відсутність відпрацьованості нормативно-правової бази та визначеності єдиного механізму надання пільг;

3) неефективний контроль за веденням господарської діяльності;

4) недостатність фінансових ресурсів на розбудову інфраструктури, а також неповне забезпечення висококваліфікованою робочою силою для вирішення чисельних технологічних і функціональних проблем;

5) факт того, що продукція підприємств, що вироблялася поза територією зон, була неконкурентоздатною через вищу собівартість, що призвело до їх виходу з ринку.

Це послугувало тому, що у 2005 році було прийнято Закон «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік»», де пільги були частково або повністю скасовані [12, с. 5]. Внаслідок цього на території України було закрито 590 інвестиційних проектів [9, с. 49]. Для багатьох інвесторів таке рішення, прийняте посеред року, стало відчутним ударом, що сильно нашкодило інвестиційній привабливості країни.

Висновки. Вітчизняний та іноземний досвід свідчить про те, що сьогодні для України запровадження спеціальних економічних зон може стати каталізатором розвитку регіонів та з часом всієї країни. Але для отримання бажаного ефекту уряду потрібно врахувати помилки минулого і інтерпретувати зарубіжний досвід під українські реалії. Доцільними будуть впровадження стимулів для залучення інвестицій в спеціальні економічні зони з досвіду Китаю, розглянутого вище, та приділення особливої уваги контролю за використанням податкових і митних преференцій з урахуванням помилок вітчизняного досвіду.

Тому для впровадження в Україні спеціальних економічних зон перш за все потрібно забезпечити недопущення минулих помилок і створити ефективну систему контролю за дотриманням законодавства та нормам ведення бізнесу у спеціальних економічних зонах. За таких умов буде досягнуто зростання інвестиційних вливань та забезпечення гарантій отримання кінцевого результату від проектної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за січень-грудень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oda.zt.gov.ua/images/golovna/soczialno-ekonomichnij-rozvitokoblasti/rejtingova-oczinka-soczialno-ekonomichnogo-rozvitku-regioniv-za-sichen-gruden-2015-roku.pdf.

2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-червень 2016 року / [В. Зубенко, І. Самчинська, А. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с.

3. Boudeville J. L'espace et les Pôles de Croissance / J. Boudeville. – Puf, Paris, 1968.

4. Гранберг А. Основы региональной экономики / А. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.

5. Science & Engineering Indicators 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nsf.gov/statistics/seind10/pdf/seind10.pdf.

6. 2016 Silicon Valley Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jointventure.org/publications/institute-publications/1393-2016-silicon-valley-index.

7. Экспресс-отчет «Силиконовая долина» к проекту «Город будущего»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://infrastructure.kiev.ua/upload/Express.pdf.

8. Григоренко Я. Спеціальні економічні зони: зарубіжний та вітчизняний досвід функціонування / Я. Григоренко // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 1. – С. 49–57.

9. Дубовик О. Вільні економічні зони як інструмент економічного розвитку територій / О. Дубовик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 47–50.

10. Вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку та технопарки України: досягнення, проблеми, перспективи. Міжнародний інвестиційний форум / [укл. І. Абрамова, І. Гагауз, В. Завгородній та ін.]. – Х. : МОНОАП, 2002. – 172 с.

11. Вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку та технопарки України. Нормативна база, умови реалізації проектів. Міжнародний інвестиційний форум / [укл. І. Абрамова, І. Гагауз, В. Завгородній та ін.]. – Х. : МОНОАП, 2002. – 288 с.

12. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» : Закон України від 25 березня 2005 року № 2505-15.

УДК 338.43

АНАЛІЗ МАКРОСЕРЕДОВИЩА РОСЛИННОЇ ПРОДУКЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF VEGETABLE AGRICULTURAL PRODUCTS UKRAINE

Урсакій Ю.А.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної кібернетики та міжнародних економічних відносин,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглядається та аналізується експортна продукція агропромислового комплексу (олійно-жирова), а саме приділяється увага її значенню, ролі та частці у загальному експорті країни. Виокремлено основні країни-імпортери соняшникової олії. Проаналізовано діяльність основних компаній-виробників, які експортують соняшникову олію.

Ключові слова: *експортна продукція, агропромислова продукція, сільськогосподарська продукція, соняшникова олія, динаміка виробництва, країни-імпортери, експортна структура, частка експорту, підприємства-експортери, обсяг експорту.*

В статье рассматривается и анализируется экспортная продукция агропромышленного комплекса (масложировая), а именно уделяется внимание ее значению, роли и доли в общем экспорте страны. Выделены основные страны-импортеры подсолнечного масла. Проанализирована деятельность основных компаний-производителей, экспортирующих подсолнечное масло.

Ключевые слова: *экспортная продукция, агропромышленная продукция, сельскохозяйственная продукция, подсолнечное масло, динамика производства, страны-импортеры, экспортная структура, доля экспорта, предприятия-экспортеры, объем экспорта.*

The article examines and analyzes the export products of the agro-industrial complex (fat and oil), namely, attention is paid to its importance, role and share in the country's total exports. Thesis there is determined the main importing countries of oil. The activity of major manufacturing companies that export sunflower oil.

Keywords: *export products, agroindustrial products, agricultural products, sunflower oil, dynamics of production, importing countries, export structure, share of exports, exporting companies, volume of exports.*

Постановка проблеми. Підвищення ролі експортних операцій у загальній структурі національних відносин зумовлює необхідність своєчасного реагування суб'єкта господарювання на зміну умов конкуренції на зовнішніх ринках та забезпечення конкурентоспроможності як підприємства, так і його експортної продукції.

В умовах глобалізації світового господарства, коли поступово згладжуються економічні кордони між країнами, особливого значення для розвитку вітчизняних підприємств набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємства у контексті здійснення експортних операцій. Адже просування вітчизняних товарів на світовий ринок дає можливість розширити ринки збуту для українського товаровиробника та збільшити його дохід, що матиме позитивні зміни як для самого суб'єкта господарювання, так і для держави загалом [2, с. 133].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження ґрунтується на статичних даних Державної служби статистики, офіційних даних компаній-виробників соняшникової олії, а також публікаціях А.С. Завербного, Б.П. Фіщука, І.М. Новака та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемність розвитку експортноорієнтованих галузей завжди була актуальною і висвітлювалась різними вченими. В дослідженні автор опирається на статистичні дані, що дають змогу проаналізувати стан розвитку ринку рослинної олії України та визначити основні компанії-експортери соняшникової олії за попередній рік.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є аналіз макроринку експортноорієнтованих видів продукції; виокремлення основних факторів, що впливають на динаміку виробництва соняшникової олії; аналіз мезо- та мікрорівнів ринку рослинної олії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво рослинної олії є однією

з найбільших галузей народного господарства України. Підприємства з виробництва рослинної олії стратегічно важливі для національного господарства як країни загалом, так і її регіонів зокрема. Такі підприємства входять у першу п'ятірку галузей харчової промисловості за обсягами виробництва та становлять важливу переробну ланку. Нині вони належать до категорії тих, що позитивно розвиваються, оскільки рослинна олія посідає важливе місце в харчуванні людини і є одним з основних джерел забезпечення споживчого ринку продовольством. Її споживають як цінний харчовий продукт у натуральному вигляді, широко використовують у харчовій, лакофарбовій, парфумерній та інших галузях промисловості для виробництва маргарину, оліфи, мила тощо.

Великою конкурентною перевагою українських товаровиробників соняшникової олії є сприятливі природно-кліматичні умови вирощування соняшнику. Це одна з прибуткових культур України з найвищим рівнем рентабельності серед сільськогосподарських культур. Соняшник більш ніж на 90% забезпечує сировинну базу і функціонування олійно-жирового підкомплексу України. Так, у 2015 році від реалізації соняшникової олії господарства суспільного сектору отримали 28 148,1 млн. грн. прибутку, тому соняшник посідає особливе місце в економіці та формуванні експортного потенціалу країни [1, с. 29; 5, с. 2].

Розвитку цієї галузі навіть в період кризи сприяють декілька факторів, серед яких основними є торгові преференції і квоти ЄС, а також активна діяльність Міністерства агрополітики щодо реформування сектору. Якщо подолати інші проблеми в агросекторі, такі як невинена інфраструктура і відсутність вільного доступу аграріїв до фінансування, то він буде розвиватися ще динамічніше.

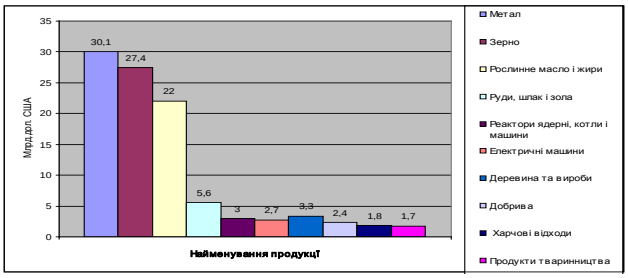


Рис. 1. Частка продукції в експорті України

У 2014 році сільське господарство стало головним експортером країни (якщо рахувати разом продукцію рослинництва, а також продукти виробництва рослинної олії і харчової продукції [7] (рис. 1).

Так, у 2014 році продукції металургії було експортовано на 12,9 млрд. дол., тоді як сукупний експорт продукції сільського господарства і харчової промисловості склав 13,6 млрд. дол. У результаті невизначеності щодо подальшого розвитку конфлікту на Сході країни і досить високої динаміки розвитку агросектору тенденція домінування сільського господарства і харчової промисловості буде визначальною для українського експорту в довгостроковій перспективі. Саме тому аналіз експорту соняшникової олії є актуальним і відображається у нашому дослідженні.

Експорт олії з України у 2014 році впав на 14%, (або $9 млрд.) порівняно з 2013 роком. Основними причинами зниження експортних операцій були конфлікт на Сході країни, політична нестабільність та повільне проведення реформ. Найбільше зниження експорту припало на промисловість (20%) і машинобудування (17%). Більшість продукції цих галузей традиційно експортувалася в РФ, тому в найближчому майбутньому зростання цих галузей чекати не варто. З іншого боку, втрата російського ринку – це стимул для українських виробників модернізувати виробництво і освоювати нові ринки.

У 2014 році український експорт в СНД скоротився на 7%. Хороша новина полягає в тому, що експорт в країни ЄС зріс на ті ж 7%. Це сталося завдяки вступу в силу автономних преференцій ЄС в рамках Угоди про зону вільної торгівлі. Переорієнтація на європейський ринок відбувається, хоча й повільно [8] (рис. 2).

Аналізуючи відсоткове значення, бачимо, що найбільшими імпортерами української продукції є країни ЄС (32,9%); країни СНД (29%); Азія (26,1%); Африка (9,6%); Північна Америка (1,7%); Південна Америка (0,8%).

Високий рівень рентабельності вирощування цієї культури та виробництва з неї олії, зумовлений мінімальними виробничими витратами і

Таблиця 1

Динаміка виробництва соняшнику в Україні у 2011–2015 роках

Роки					Відхилення 2015/2011 роки	
2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**+/-**	**%**
Посівні площі в Україні (тис. га)						
4 716,5	5 081,7	5 090,1	5 149,2	5 264,6	548,1	11,6
Валовий збір (тис. т)						
8 670,5	8 381,7	11 050,1	10 134, 4	11 165,2	2 494,7	28,8
Урожайність (ц/га)						
18,4	16,5	21,7	20,3	21,2	2,8	15,2

порівняно високою реалізаційною ціною, стимулював значне розширення посівних площ. Висока відпускна ціна робить олійнопереробну галузь економічно вигідною, а господарюючим суб'єктам дає можливість розширювати ринки збуту й сприяє підйому економіки. Попит на соняшник і соняшникову олію суттєво не зменшується за зростання цін. Тому виробництво олійних культур і олійно-жирової продукції є одним з пріоритетних і перспективних напрямів розвитку малого та середнього бізнесу України. Виробництво соняшнику в Україні за останні п'ять років наведено у табл. 1 [7].

Як видно з табл. 1, за останні п'ять років простежується тенденція до позитивного збільшення всіх досліджуваних параметрів. Найбільшого прогресу було досягнуто у валовому зборі соняшнику. Під час збільшення посівних площ на 11,6% валовий збір досягнув 11 165,2 тис. т і збільшився у динаміці на 28,8%. При цьому з 2014 року у вищенаведеній таблиці не враховувалися дані АРК з відомих причин.

Збільшення посівних площ викликано високим рівнем прибутковості виробництва соняшнику та значним попитом у світі на рослинні жири. Рівень рентабельності виробництва соняшнику у 2011 році становив 57%, у 2012 році – 46%, у 2013 році – 21%, у 2014 році – 24%, у 2015 році – 50%. Закупівельна ціна у 2011 році становила 3 225 грн./т, у 2012 році – 3 591 грн./т, у 2013 році – 3 315 грн./т, у 2014 році – 4 200 грн./т, у 2015 році – 10 000 грн./т [6].

Так, висока ціна реалізації соняшникової олії приводить до того, що в окремих регіонах України ця культура в структурі посівних площ займає до 35%. Найбільше посівні площі порівняно з минулим роком збільшили господарства Миколаївської (62,7 тис. га), Дніпропетровської (55,4 тис. га), Херсонської (38,8 тис. га), Запорізької (37,1 тис. га), Полтавської (33,4 тис. га), Кіровоградської (32,7 тис. га) та ряду інших областей.

Саме тому Україна посідає одне з провідних місць серед соняшникосіючих держав та є однією з країн-лідерів з переробки та експорту соняшникової олії. Згідно з даними Держкомстату останніми роками в Україні виробляється 6,52 млн. тонн соняшнику. Частка ринку в обсязі реалізації продукції харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів досягає 15%.

Динаміку виробництва соняшникової олії промисловими підприємствами України за 2011–2015 роки наведено на рис. 3 [6].

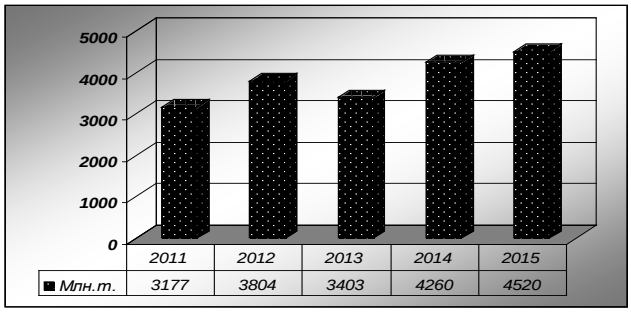


Рис. 3. Динаміка виробництва соняшникової олії у 2011–2015 роках

З рис. 3 видно, що у 2013 році був спад виробництва соняшникової олії порівняно з показником попереднього року (3 804 млн. т) на 401 тис. т, але порівняно з 2011 роком (3 177 млн. т) виробництво збільшилось на 226 тис. т. Це пов'язано головним чином з виробництвом сировини олійнопереробної галузі – соняшнику, – яка мала таку ж тенденцію у період 2011–2013 років. Що ж стосується 2014 року, то тенденція залишається позитивною. У 2014

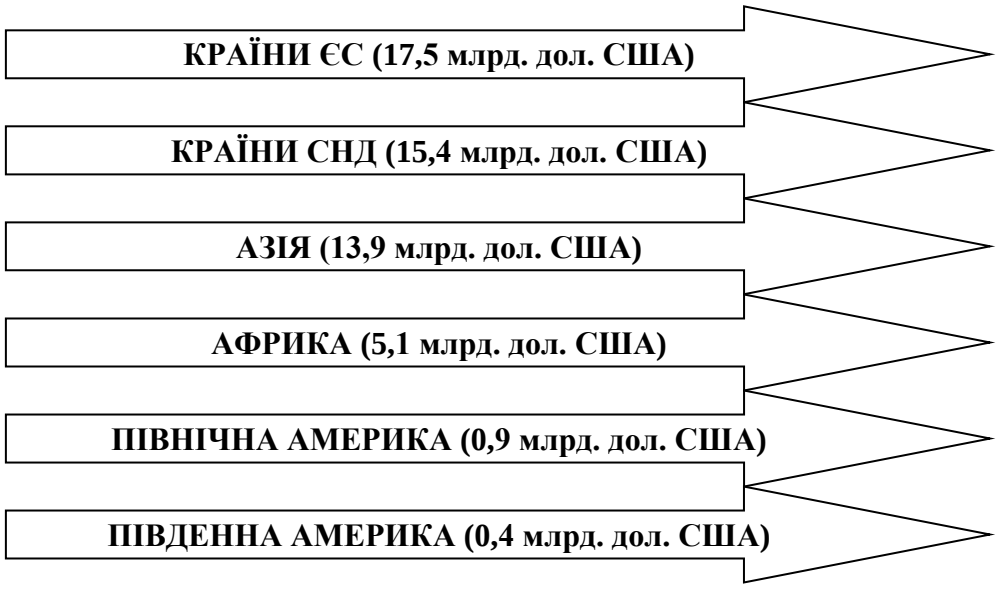


Рис. 2. Експортна структура України (за частинами світу)

році виробництво соняшникової олії становило 4 260 млн. т, а у 2015 році – 4 500 млн. т (це 9% приросту). І це притому, що значна частина сільськогосподарських земель в Криму і на Донбасі була втрачена для української економіки в ході конфлікту.

Лідерами виробництва стали такі області (рис. 4): Одеська (308 тис. т), Запорізька (300 тис. т), Кіровоградська (252 тис. т), Вінницька (201 тис. т), Харківська (168 тис. т), Дніпропетровська (151 тис. т), Полтавська (124 тис. т) і Херсонська (114 тис. т). Найбільші темпи зростання виробництва було зафіксовано в Дніпропетровській області.

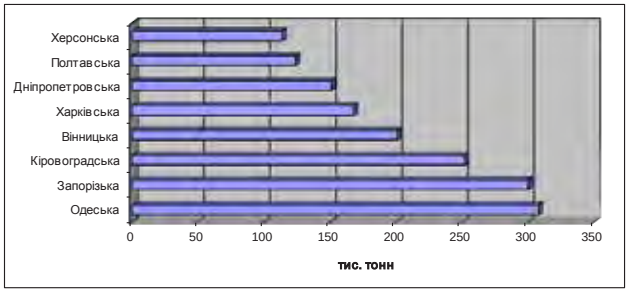


Рис. 4. Виробництво соняшникової олії по регіонах України

Щороку експорт рослинної олії здійснюється в більш ніж 109 країнах світу. Серед основних імпортерів української продукції слід назвати країни Азії, включаючи Китай, а також країни ЄС, Близького Сходу, Африки та СНД. Отже, потенціал для зростання галузі дійсно величезний. Необхідно лише залучати інвесторів і забезпечити вільний доступ аграріїв до фінансування [7].

За підсумками 2014–2015 МР експорт соняшникової олії досяг 3,87 млн. тонн, а частка України у світовій торгівлі соняшниковою олією становила 55% (53% у сезоні 2013–2014 років). Згідно з оцінками експертів агентства виробництво соняшникової олії в Україні з урахуванням дооцінки по дрібних підприємствах становило в 2014–2015 МР 4,5 млн. тонн. «Тобто майже третина всієї соняшникової олії в світі була вироблена на українських підприємствах». Основними експортерами соняшникової олії є такі виробники (рис. 5) [8].

Майже половину частки ринку займає компанія «Кернел» з обсягом експорту соняшникової олії у 1 995,3 млн. дол. На частку компанії припадає близько 8% світового виробництва соняшникової олії. Частка компанії в експорті зернових з України становить приблизно 10%, з Росії – близько 4%. Другу позицію посідає «Миронівський хлібопродукт» з обсягом експорту у 524 млн. дол. Основні поставки здійснюються в Ірак, Узбекистан, Нідерланди, Казахстан, Грузію, Молдову, Йорданію, Єгипет, ОАЕ і Німеччину. Трійку лідерів замикає “Cargill Україна” з обсягом експорту у 495 млн. дол. В Україні у «дочки» американської корпорації “Cargill” є завод з виробництва гібридного насіння соняшнику, підприємство з випуску змішаних добрив, олієекстракційний завод потужністю 400 тис. т соняшнику на рік.

В десятку лідерів також входить [3] “ViOil” з обсягом експорту у 339,4 млн дол. До групи “ViOil” входять два олієжирові комбінати: Вінницький і Чернівецький, потужності яких перевищують 2 700 т переробки олійних на добу. Майже всю олію компанія відправляє на експорт. “ViOil” торгує більш ніж з 50 країнами. У 2014/15 маркетинговому році компанія поставила на зовнішні ринки 300 тис. тонн соняшникової олії, 28 тис. т ріпакової і 7 тис. т соєвої, а також 275 тис. т шроту.

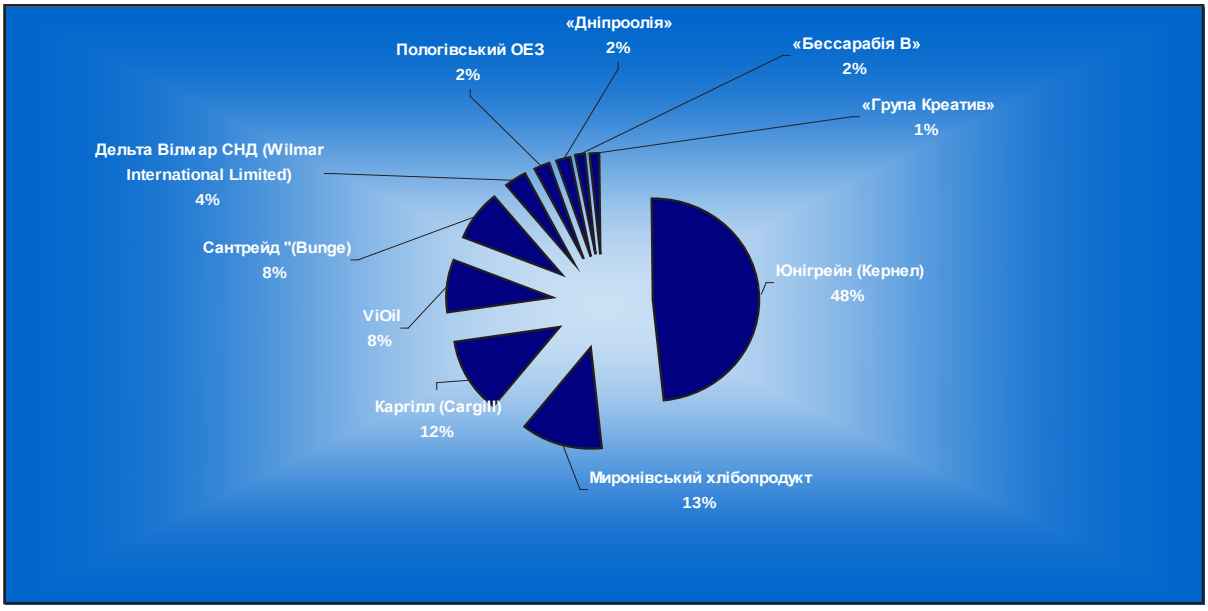


Рис. 5. Частка господарських суб’єктів у експорті соняшникової олії

В “Bunge Україна” обсяг експорту становить 337,5 млн. дол. Український підрозділ транснаціональної компанії “Bunge” виробляє рафіновану соняшникову олію на Дніпропетровському олієекстракційному заводі.

В “Delta Wilmar СНД” обсяг експорту становить 151,1 млн. дол. “Delta Wilmar СНД” займається переробкою тропічних олій, соняшнику та ріпаку, а також експортом рослинних масел, шроту, маргаринів та жирів. У 2014/15 маркетинговому році компанія експортувала 122 тис. т соняшникової олії, 134 тис. т соняшникового шроту і 3 400 т маргаринів.

В «Пологівському ОЕЗ» обсяг експорту становить 100,3 млн. дол. Пологівський олійноекстракційний завод входить до п’ятірки найбільших виробників рослинної олії в Україні. Потужність підприємства становить 550 тис. т олії на рік.

В «Дніпроолії» обсяг експорту становить 80,7 млн. дол. «Дніпроолія» – олійноекстракційний завод, розташований в Кривому Розі. Підприємство виробляє 20 тис. т шроту соняшнику і 6 000 т масла на місяць. На її частку в загальному експорті України припадає 6,3%.

В «Бессарабії В» обсяг експорту становить 75 млн. дол. «Бессарабія В» займається переробкою олійних культур і оптовою торгівлею рослинним маслом і шротом. Частка експорту від загальної виручки компанії в 2015 році склала 78%.

В «Групі Креатив» обсяг експорту становить 54,9 млн. дол. До недавнього часу компанія посідала друге місце в Україні за обсягами експорту соняшникової олії, постачаючи його до 25 країн. Дві третини своєї продукції «Креатив» раніше експортував.

Висновки. Таким чином, ефективність функціонування ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки залежить від багатьох факторів, які перебувають у тісному взаємозв’язку, що обумовлює їх комплексний вплив. Проаналізувавши макроекономічне середовище ринку соняшникової олії, виявили ряд факторів, які позитивно впливають на виробництво соняшникової олії. Як наслідок, у 2015 році Україна зайняла 55% світового експорту соняшникової олії. Під час дослідження виявлено, що основним експортером цього продукту є компанія «Кернел», 90% продукції якої експортується. А за подальших позитивних тенденцій виробництва соняшникової олії частка України на світовому ринку суттєво збільшиться.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белый Е.М. Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления / Е.М. Белый, С.В. Барашков // Маркетинг – 2013. – № 4(65). – С. 29–35.

2. Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств / [А.С. Завербний, А.С. Зозульов, Х.В. Дрималовська] // Фінанси і облік АПК. – 2011. – № 1. – С. 133–136.

3. Кернел : офіційна сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kernel.ua/ru.

4. Фіщук Б.П. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції / Б.П. Фіщук О.П Лукашенко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4(70). – С. 160–164.

5. Новак І.М. Напрями підвищення конкурентоспроможності продукції українських виробників на зовнішньому ринку / І.М. Новак // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 2–5.

6. Оцінка ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур в Україні / [Т.М. Осташко, Н.В. Сеперович, О.Г. Протченко, В.П. Колісник] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.amdi.org.ua.

7. Україна в цифрах / за ред. І.М. Жука ; відповід. за вип. О.А. Вишневська. – К. : Державна служба статистики, 2016. – 239 с.

8. Управление конкурентоспособностью продукции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chtivo.biz/ekonomika/307-upravlenie_konkurentosposobnostju_produkcii.html?showall=1.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 351/354; 303.752.001; 519.676

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ З ТОЧКИ ЗОРУ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

PUBLIC ADMINISTRATION SYSTEMS' OF FIRE SAFETY IN UKRAINE FROM THE POINT OF CONSIDERING IT AS A QUEUING SYSTEM

Говорун С.В.
аспірант кафедри державного управління та місцевого самоврядування,
Дніпропетровського регіональний інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

У статті проаналізовано можливість застосування підходу до державного управління системою забезпечення пожежної безпеки в Україні з точки розгляду її як системи масового обслуговування. На основі приведення визначень та доказів із погляду теорії ймовірності та математичної статистики, дослідження операцій та теорії масового обслуговування, з'ясовано, що чинну систему забезпечення пожежної безпеки в Україні слід розглядати саме як систему масового обслуговування. Доведено, що математичний інструментарій для опису роботи СМО, а саме марковського процесу, можна застосовувати і для системи забезпечення пожежної безпеки в Україні. Наголошено, що необхідна зміна методологічного підходу до чинної системи забезпечення пожежної безпеки, як такої, що втратила свою ефективність і не здатна запобігати виникненню непередбачуваних ризиків на об'єктах різних форм власності та ефективно протистояти сучасним викликам. Доведено, що головну увага під час здійснення державного управління системою забезпечення пожежної безпеки в Україні слід звертати на застосування математичного інструментарію теорії ймовірності та математичної статистики, дослідження операцій та теорії масового обслуговування.

Ключові слова: *система забезпечення пожежної безпеки, система масового обслуговування, ймовірність виникнення надзвичайної ситуації.*

В статье проанализирована возможность применения подхода к государственному управлению системой обеспечения пожарной безопасности в Украине с точки рассмотрения ее как системы массового обслуживания. На основе приведения определений и доказательств с точки зрения теории вероятности и математической статистики, исследования операций и теории массового обслуживания, выяснено, что действующая система обеспечения пожарной безопасности в Украине может и должна рассматриваться именно как система массового обслуживания. Доказано, что математический инструментарий для описания работы СМО, а именно марковского процесса, можно применять и для системы обеспечения пожарной безопасности в Украине. Отмечено, что необходима смена методологического подхода к действующей система обеспечения пожарной безопасности, как таковой, что потеряла свою эффективность и не способна предотвращать возникновение непредвиденных рисков на объектах различных форм собственности и эффективно противостоять современным вызовам. Доказано, что главное внимание при осуществлении государственного управления системой обеспечения пожарной безопасности в Украине должна быть основана на применении математического инструментария теории вероятности и математической статистики, исследования операций и теории массового обслуживания.

Ключевые слова: *система обеспечения пожарной безопасности, система массового обслуживания, вероятность возникновения чрезвычайной ситуации.*

The article analyzes the possibility of applying the approach in the public administration systems' of fire safety in Ukraine from the point of considering it as a Queuing system. On the basis of bringing definitions and evidence from the point of view of the theory of probability and mathematical statistics, operations research and queuing theory,

found that the current system of fire safety in Ukraine can and should be viewed as a queuing system. It is proved that mathematical tools for describing the operation of the queuing system, namely the Markov process can be applied to the system of fire safety in Ukraine. Noted that is necessary to change the methodological approach to the current system of fire safety, as such that lost its efficiency and not be able to prevent unforeseen risks at facilities of different ownership forms and effectively confront the modern challenges. It is proved that the main focus in the implementation of the state control system of fire safety in Ukraine must be based on the application of mathematical tools of probability theory and mathematical statistics, operations research and queuing theory.

Keywords: *system of fire safety, queuing system, probability of an emergency.*

Постановка проблеми. Розгляд системи забезпечення пожежної безпеки в Україні на сьогодні засновано на традиційних методах класичного планування необхідної кількості сил та засобів, котрі необхідні для її функціонування. Проте такий підхід не відповідає вимогам сьогодення, тим сучасним викликам, котрі виникають у зміненому останнім часом світі. Виникнення нових загроз таких як терористичні атаки, гібридні війни, зміна економічної системи України, запровадження європейських стандартів управління та підходів для забезпечення пожежної безпеки, виведення на перший план забезпечення потреб особи громадянина України в захисті та особистій безпеці, як першочергового завдання державного управління вимагає запровадження нового методологічного підходу до розгляду способів та методів на яких базується функціонування системи забезпечення пожежної безпеки в Україні, застосування не тільки якісних, часто суб'єктивних суджень, а і залучення математичного кількісного інструментарію для оцінки ризиків, імовірностей виникнення пожеж, надзвичайних ситуацій (подій), запровадження цих інструментів у практичну діяльність органів, що провадять політику у сфері цивільного захисту, пожежної та техногенної безпеки.

Тому сьогодні дослідження в галузі державного управління системою забезпечення пожежної безпеки в Україні є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного управління національної безпеки взагалі та забезпеченню пожежної безпеки зокрема висвітлювали такі науковці: Г.І. Абдурагімов, І.М. Абдурагімов, В.М. Андрієнко, В.В. Бєгун, І.М. Науменко, Н.Н. Брушлинський, Є.П. Буравльов, Ю.М. Глуховенко, В.Б. Коробка, Р.В. Климась, Е.А. Клепка, І.П. Кринична, С.А. Лупанова, А.Л. Михайлов, А.О.Морозов, Г.П. Ситнік, Т.М. Скоробагатько, С.В. Соколов, І.О. Харченко, О.П. Якименко, М.В.Сіцинська, Н.Р. Нижник, В.О. Костенко, В.А. Липкан, Б.М. Данілішин, В.В. Дурдинець, П.П. Кропотов [1–20]. Проте впровадження нових форм та методів державного управління системою забезпечення пожежної безпеки в Україні, внесення кількісних показників для визначення ризиків виникнення пожеж, надзвичайних ситуацій (подій), управління чорнобильськими ризиками розкриті неповністю.

Тому, на нашу думку, необхідно більш детально зупинитися на проблемах, прогалинах та суперечностях, які виникли в системі державного управління системою забезпечення пожежної безпеки в Україні.

Мета статті – здійснити розгляд державного управління системою забезпечення пожежної безпеки в Україні з погляду системи масового обслуговування, надати практичні рекомендацію щодо можливості використання математичного інструментарію теорії ймовірності та математичної статистики, дослідження операцій у подальшому її розгляді.

Виклад основного матеріалу. Згідно з ст. 1 Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» – «ризик – ймовірність виникнення негативних наслідків від провадження господарської діяльності та можливий розмір втрат від них, що вимірюється у кількісних та якісних показниках» [21]. Тобто ризик – кількісна міра небезпеки, що визначається функцією двох змінних: імовірності небажаної події та розміру збитків від неї: $R = P \times U$. Завдання контролю (моніторингу) безпеки має бути представлено як алгоритм перевірки випадкової величини в реальному часі:

$$R(t) = R(t, x_i) \times U(P, Y_j), \qquad (1)$$

де $P(t, x_i)$ – імовірність можливих небажаних подій (аварій);

$U(P, Y_j)$ – можливі наслідки (збитки) від цих подій;

x_i – групи показників (змінних індикаторів), які характеризують підприємство й обставини ймовірних небажаних подій (аварій) [20, с. 200].

Відповідно до формули (1) ми бачимо, що ризик є добутком двох змінних: імовірності $P(t, x_i)$ і можливих наслідків, тобто збитків, котрі можуть бути виражені в кількісних одиницях, таких як гривні, тонни, кілограми, гектари, одиниці техніки або людські життя. Але дещо по-іншому йде справа з розрахунком імовірності настання тієї чи іншої події. Саме на способі і методі розрахунку ймовірності настання тієї чи іншої події ми хотіли би зупинитися детальніше в межах цієї статті.

Імовірність настання тих чи інших подій або ж при їх системному повторенні про потоці подій, який характеризується деякою *інтенсивністю* λ, можна визначити за допомогою теорії ймовірностей та математичної статистики, а також дослідженням операцій. Тому застосування теорії ймовірностей та математичної статистики в процесі державного управління функціонуван-

ням системою забезпечення пожежної безпеки, управлінням цивільної захистом, запобіганню виникнення катастроф природно-техногенного характеру, зниженню ймовірності виникнення непередбачуваних ризиків, повинне стати одним із основних методів прогнозування, планування та управління вищевказаними процесами, а також бути одним із основних методів під час вирішення таких проблем, проте мати місце в доповненні та органічному взаємному перетині із методом класичного вирішення проблеми.

У цьому, на нашу думку, і полягає сучасна парадигма державного управління процесами забезпечення функціонування системи забезпечення пожежної безпеки в Україні (далі – СЗПБУ), управління чорнобильськими ризиками, зниження непередбачуваних ризиків.

СЗПБУ можна уявити як *систему масового обслуговування* (далі – СМО), а процеси, що виникають у ній, *процесами обслуговування*. СЗПБУ призначена для багаторазового використання для вирішення однотипних задач, таких як ліквідація пожеж, надзвичайних ситуацій природно-техногенного характеру та їх наслідків, проведення функцій контролю у сфері пожежної і техногенної безпеки, забезпечення допомоги громадянам, що потерпають або вже потерпіли від дії стихійних лих, катастроф природно-техногенного характеру, воєнних дій і т. д. – це все потоки події, а обслуговування проводиться через *одиниці обслуговування* цієї системи, котрими є центральні органи влади, що провадять політику у сфері цивільного захисту, пожежної та техногенної безпеки, територіальні управління державної служби України з надзвичайних ситуацій, її підрозділи в містах, селищах і районах, відділи цивільного захисту державних адміністрацій усіх рівнів і т. д.

Тому розгляд СЗПБУ як такої, що відповідає критеріям та функціям, що діють у СМО не суперечить основним поняттям предмету дослідження операцій і теорії ймовірностей. Його можливо застосовувати до всіх аспектів сфери державного управління СЗПБУ. Для повноти уявлення про процес роботи СМО ми повинні сказати, що він є випадковим процесом. Таким випадковим процесом може бути виникнення пожежі або надзвичайно ситуації (події).

Процес роботи СМО є випадковим процесом із дискретними станами та безперервним часом. Це означає, що стан СМО змінюється стрибком у випадкові моменти появи якихось подій (наприклад, саме виникнення пожежі або надзвичайно ситуації (події) – *авт*.). Математичний аналіз роботи СМО суттєво спрощується, якщо цей процес – *марковський*. Випадковий процес називається *марковським* або *випадковим процесом без післядії*, якщо для будь-якого моменту часу t0 імовірнісні характеристики процесу в майбутньому залежать тільки від його стану на цей момент t_0 і не залежать від того, коли і як система прийшла в цей стан [22, с. 242]. Так, імовірнісна характеристика процесу виникнення пожежі або надзвичайної ситуації на хімічно-небезпечному підприємстві, або на атомній електростанції в майбутньому залежить тільки *від того стану* в цей момент часу t_0 в якому він знаходиться в цей момент t_0, та не залежить від того як, коли і завдяки чому (будь-то недбале керівництво, нехтування дотримуванням правил пожежної і техногенної безпеки, недосконала система забезпечення протидії терористичним загрозам або таке інше).

Для математичного опису *марковського випадкового процесу* з дискретним станом і неперервним часом, що протікає в системі масового обслуговування, необхідно розглянути одне з найважливіших понять теорії ймовірностей – поняття потоку подій [22, с. 244].

Визначення 1. Під потоком подій розуміють однорідність подій наступних одне за іншим у якісь випадкові моменти часу (наприклад: потік викликів на телефонній станції, потік відмов ЕОМ, потік покупців) [22, с. 244].

Доказ 1. Виходячи з такого визначення, потоком подій у функціонуванні системи забезпечення пожежної безпеки в Україні можна вважати:

1. Потік пожеж та надзвичайних ситуацій природно-техногенного характеру (їхнє виникнення).
2. Потік викликів, що надходять за телефоном екстреного виклику в оперативно-диспетчерську службу.
3. Потік виїздів пожежних автомобілів на ліквідацію пожеж.
4. Потік відмов пожежних автомобілів:
   4.1. Потік відмов під час виїзду на пожежу.
   4.2. Потік відмов під час гасіння пожежі.
   4.3. Потік відмов під час повернення з пожежі до місця основної дислокації.
5. Потік пожежних автомобілів, що надходять на ремонт у загони технічної служби, авторемонтні майстерні, аутсорсинг.
6. Потік пожежних автомобілів, що виходять із ремонту в загонах технічної служби, авторемонтних майстерень, аутсорсингу.
7. Потік пожежних автомобілів, що надійшли (знову встали) на бойове чергування після ремонту безпосередньо за місцем їхньої основної дислокації.
8. Потік перевірок стану пожежної та техногенної безпеки, що проводяться органами контролю в цій сфері.
9. Потік винесення ухвал судив на призупинення діяльності перевірених органами контролю у сфері пожежної і техногенної безпеки об'єктів господарювання.
10. Потік складених адміністративних протоколів органами контролю у сфері пожежної і техногенної безпеки об'єктів господарювання на винних у порушенні таких статей осіб.
11. Потік надання допомоги громадянам, що потерпають або вже потерпіли від дії стихійних

лих, катастроф природно-техногенного характеру, воєнних дій і т. д.

Потік характеризується *інтенсивністю* λ – частотою появи подій або середнім числом подій, що надійшли в систему масового обслуговування в одиницю часу [22, с. 244].

Тобто частотою або середнім числом подій пожеж, викликів, виїздів, відмов пожежних автомобілів, пожежних автомобілів (ПА) надійшли в ремонт ПА, що вийшли з ремонту і т. д. у рік, місяць, день, годину, хвилину, секунду.

Визначення 2. Потік подій називається регулярним, якщо події слідують одне за іншим через рівні проміжки часу. Наприклад, потік виробів на конвеєрі складального цеху з постійною швидкістю руху є регулярним [22, с. 244].

Доказ 2. Інтерпретуючи це визначення до вищевказаних десяти основних потоків у функціонуванні СЗПБУ, то можна стверджувати, що жоден з них не є регулярними із-за безлічі відомих і невідомих у цей час науці факторів, які впливають на їхню інтенсивність *λ*.

Назвемо ці фактори – факторами впливу FI. Відомі фактори впливу позначимо як KFI (known factors of influence), а невідомі фактори впливу позначимо як UFI (unknown factors of influence). При тому кожен із них представляє суму n – факторів від 1...n (i=1,2,…,n).

Запишемо рівняння для цих двох факторів:

$$\mathrm{UFI} = \sum_{i=1}^{n} UFI_i, \qquad 1)$$

$$\mathrm{UFI} = \sum_{i=1}^{n} UFI_i. \qquad 2)$$

Проілюструємо це твердження на прикладі потоку пожеж та їх інтенсивність *λ* період часу дорівнює року. Часовий проміжок візьмемо з 2000 по 2016 рр.

Для цього запишемо дискретний ряд із n=17 елементів (таблиця 1), у яких вкажемо інтенсивність λ пожеж у період дорівнює року з 2000 по 2016 р.

Також обчислимо дисперсію D(x) випадкової величини та її середньоквадратичне відхилення σ(x).

Треба зауважити, що чим менша дисперсія, тобто розсіювання, відхилення, тим більш регулярний потік. У регулярному потоці D(x) → 0.

$$\boldsymbol{D_x} = \sum_{i=1}^{n} (\boldsymbol{x_i} - \overline{\boldsymbol{x}})^2 = \frac{\sum \boldsymbol{x_i^2}}{\boldsymbol{n}} - \mathbf{2}\,\overline{\boldsymbol{x}} \times \frac{\sum \boldsymbol{x_i}}{\boldsymbol{n}} + (\overline{\boldsymbol{x}})^2 =$$

$$= (\overline{\boldsymbol{x}})^2 - \mathbf{2}(\overline{\boldsymbol{x}})^2 + (\overline{\boldsymbol{x}})^2 = \overline{\boldsymbol{x}}^2 - (\overline{\boldsymbol{x}})^2$$

де x_i – значення випадкової величини в і-м періоді;

$\overline{x}$ – середнє значення випадкової величини генеральної сукупності.

$$\boldsymbol{\sigma_x} = \sqrt{\mathbf{D_x}}. \qquad (4)$$

Шляхом нескладних розрахунків вихідних даних за формулами (3) і (4) отримаємо значення записаного нами ряду в таблиці 1 (із точністю до 3-ї цифри після коми).

D = 101150650

σ_x = 10057,367.

Варіацію визначимо за формулою:

$$V = \frac{\sigma_x}{\overline{x}}. \qquad (5)$$

Згідно з правилом «трьох σ»: «Дуже рідко випадкова величина відхиляється від свого середнього значення більше ніж на три σ».

Числові значення розраховані за формулами (3), (4), (5), як ми бачимо вказують, що значення D_x значно більше нуля і не прагне до нього.

$D_x >> 0$

V = 0,171 … = 17,1%, а значить випадкова величина відхиляється більше, ніж на три σ від свого середнього значення.

Тому нам не доводиться говорити про регулярність потоку пожеж за 2000–2016 рр., який був визначений його інтенсивності в річні періоди.

Проілюструємо цей аргумент у числах:

3σ = 3 × 10057,386 = 30172,104

$\overline{x} - 3\sigma$ = 58947,412 – 30172,104 = 28775,308

10057,386 < 28775,308

Таким чином, ми бачимо, що потік пожеж з *інтенсивністю λ* має велике абсолютне значення дисперсії і стандартного відхилення.

Цей висновок підтверджує, що потік пожеж у функціонуванні системи забезпечення пожежної безпеки в Україні не є регулярним і, на нашу думку, залежить від факторів впливу FI, що є сумою KFI відомих факторів (known factors of influence) і невідомих факторів UFI (known factors of influence), які представляють суму від-

Таблиця 1

Кількість пожеж в Україні з 2000 по 2016 рр.

Кількість спостережень	Роки	Фактична кількість пожеж, од.
1	2000	58156
2	2001	57925
3	2002	59679
4	2003	61286
5	2004	47698
6	2005	49944
7	2006	48084
8	2007	50583
9	2008	46476
10	2009	43876
11	2010	62371
12	2011	60790
13	2012	71443
14	2013	61114
15	2014	68879
16	2015	79581
17	2016	74221

Джерело: таблиця складено автором особисто

повідних n – факторів від 1...n, (i=1,2,...,n).

Запишемо повне вираз для інтенсивності потоку пожеж λ:

$$\lambda_f = FI = KFI + UFI = \sum_{i=1}^{n} KFI_i + \sum_{i=1}^{n} UFI_i$$

де KFI – відомі фактори впливу (known factors of influence);

UFI – невідомі фактори впливу (known factors of influence).

Треба сказати, що одним із відомих факторів впливу є інтенсивність життєдіяльності людського суспільства, мірою якої є виробництво потоку ентропії *d INDUCED/dt* [23, с. 135].

Визначення 3. Потік подій називається стаціонарним, якщо його ймовірнісні характеристики не залежать від часу. Зокрема, інтенсивність стаціонарного потоку є величина постійна *λ(t)=λ*. Наприклад, потік автомобілів на міському проспекті не є стаціонарним протягом доби, але той потік можна вважати стаціонарним у певний час доби, скажімо в години піку. У цьому випадку число проходу автомобілів в одиницю часу (наприклад, у кожну хвилину) може помітно відрізнятися, але середнє число постійне і не буде залежати від часу [22, с. 244].

Доказ 3. Так само потік подій виникнення пожеж можна вважати стаціонарним, хоча його інтенсивність протягом календарного року не є постійною, але його можна вважати стаціонарним протягом однієї доби, і так само фактичне число пожеж, які трапляються в одиницю часу, тобто протягом доби може помітно відрізнятися, але середнє їхнє число не буде залежати від часу.

Визначення 4. Потік подій називається потік без післядії, якщо для будь-яких двох непересічних відрізків часу τ1 і τ2 число подій, що потрапляють на один із них НЕ залежить від числа подій, що потрапляють на інші. Наприклад, потік пасажирів, що входять у метро практично не має післядії. А потік покупців, що відходять від прилавка, вже має післядії (хоча б тому, що інтервал часу між окремими покупцями не може бути меншою, ніж мінімальний час обслуговування кожного з них) [22, с. 244].

Доказ 4. Так само потік подій, виникнення пожеж є потоком без післядії, хоча б тому, що число подій, тобто кількість пожеж сталися за одні (поточні) добу не залежить від числа подій, тобто кількості пожеж, які сталися за минулу добу, і не залежить від часу ліквідації кожного з пожеж. А якщо б кількість пожеж сталися за поточну добу, визначалося б часом ліквідації попередніх пожеж, то тоді за аналогією з покупцями, що відходять із покупками від каси, цей потік мав би післядії.

Але немає жодних статистичних даних та інших вказівок у науковій літературі, про існування залежності кількості відбулися в певний період часу пожеж від кількості пожеж відбулися до цього, а також впливу часу ліквідації кожного з них на виникнення наступних.

Визначення 5. Потік подій називається ординарним, якщо ймовірність попадання на малий (елементарний) проміжок часу *Δt* двох і більше подій, пренебрежимо мала порівняно з імовірністю влучення однієї події. Інакше кажучи, потік подій ординарний, якщо події з'являються в ньому поодинці, а не групами. Наприклад, потік поїздів, що підходять до станції ординарний, а потік вагонів не ординарний [22, с. 245].

Доказ 5. У прикладанні до раніше розглянутого потоку подій виникнення пожеж ми можемо дати йому певні як ординарному (точка), оскільки ймовірність попадання на малий (елементарний) ділянка часу *Δt*, який позначимо для зручності розуміння як одна секунда, двох і більше подій. Тобто одночасного виникнення двох або більше пожеж на певній просторовій ділянці (території), зневажливо мала. Але для наукової об'єктивності, ми повинні визнати, що вона існує, і заперечувати ми її не можемо.

Визначення 6. Потік подій називається найпростішим (або стаціонарним пуасонівським), якщо він одночасно стаціонарний (визначення 3), ординарний (визначення 5) і не має післядії (визначення 4).

Під час накладення суперпозицій досить великого числа *n* незалежних, стаціонарних і ординарних потоків (порівнянних між собою за *інтенсивністю* λ_i (*i=1,2,…,n*) виходить потік, близький до найпростішого з *інтенсивністю λ*, що дорівнює сумі інтенсивності вхідних потоків.

$$\lambda = \sum_{i=1}^{n} \lambda_i. \qquad 7)$$

Імовірність того, що за час τ не виникне жодної події (*m=0*), тобто не виникне жодної пожежі, або жодної надзвичайної ситуації (події), та не поступить жодного виклику до системи, дорівнює:

$$P_0(\tau) = e^{-\lambda\tau}, \qquad 8)$$

де *λ* – інтенсивність потоку подій.

τ – часовий проміжок.

Ймовірність протилежної події або *хоча б* одного виклику, або функція розподілення випадкової величини, тобто настання *хоча б* однієї пожежі або надзвичайної ситуації (події), дорівнює:

$$P(X \geq 1) = 1 - P(X = 0) = 1 - P_0(\tau), \qquad 9)$$

де *X* – кількість подій на всьому часовому проміжку;

$P_o(\tau)$ – імовірність того, що за час τ не виникне ані жодної події (*m=0*) і яка розраховується за формулою (8).

Ймовірність *однієї* події або щільність імовірності випадкової величини є похідною її функції розподілу, тобто настанням однієї пожежі або надзвичайної ситуації (події), дорівнює:

$$P_1 = \varphi(t) = F'(t) = \lambda e^{-\lambda\tau}, \qquad 10)$$

Де *F´(t)* – функція розподілу випадкової величини;

φ(t) – щільність розподілу випадкової величини;

λ – інтенсивність потоку подій;

$e^{-\lambda\tau}$ – ймовірність того, що за час τ не виникне жодної події (*m=0*) або ймовірність $P_o(\tau)$, що розраховується за формулою (8).

Таким чином, замінивши у правій частин формули (10) вираз $e^{-\lambda\tau}$ на його значення ймовірності $P_o(\tau)$, отримаємо таку формулу:

$$P_{1} = \lambda P_o(\tau), \qquad 11)$$

де λ – інтенсивність потоку подій;

$P_o(\tau)$ – ймовірність того, що за час τ не виникне жодної події (*m=0*).

Таким чином, ми довели, що систему забезпечення пожежної безпеки України (СЗПБУ) слід розглядати як систему масового обслуговування (СМО). Процеси, що діють у СЗПБУ, є марковськими процесам із дискретнім станом та неперервним часом. Для зручності математичного опису таких процесів, згідно з теорією ймовірності та математичною статистикою використовують таке поняття як *«потік подій»*.

Висновки. Отже, розглянувши всі дані щодо визначення потоків подій із теорії ймовірностей та математичної статистики, які існують у СЗПБУ, навівши для кожного з них докази визначень потоків подій, які існують у функціонуванні системи забезпечення пожежної безпеки (11-ть основних потоків), ми можемо стверджувати, що всі дані потоки відповідно до визначення 6 є – найпростішими або стаціонарними пуассонівськими), оскільки вони є стаціонарними (визначення і доказ 3), ординарними (визначення і доказ 5), не мають післядії (визначення і доказ 4).

Таке уявлення цих процесів дає корисний, зручний та відносно простий інструмент для подальшого визначення ймовірностей, ризиків згідно з ризик-орієнтованого підходу (РОП), планування кількості сил та засобів необхідних для ефективного функціонування СЗПБУ. Дає можливість кількісно оцінювати ймовірності виникнення тих чи інших подій. Дає новий якісно новий інструмент державному управлінню СЗПБУ.

Користування математичним інструментарієм теорії ймовірності та математичної статистики, а також дослідженням операцій у частині розгляду СМО не потребує використання дорогих електроно-обчислювальних машин і складних програмних комплексів підтримки управлінських рішень (на кшталт програмного комплексу “SAPHIR”) [20, с. 26], котрі потребують тривалої підготовки персоналу для роботи з ним і витрачання значних фінансових ресурсів на його встановлення, підтримку та введення даних. До того ж, застосування складних програмно-апаратних комплексів приводить до проблеми взаємодії «людина-машина-людина», ставить у залежність працездатність, завадостійкість, надійність функціонування всієї СЗПБУ від таких комплексів.

На протилежність цьому користування математичним інструментарієм теорії ймовірності та математичної статистики, а також дослідженням операцій у частині розгляду СМО можливо за умов незначної, на нашу думку, додаткової підготовки осіб (із числа старшого та вищого офіцерського складу органів, що провадять політику у сфері цивільного захисту, пожежної та техногенної безпеки), що будуть безпосередньо користуватися таким інструментарієм.

Такий висновок є важливим надалі під час розгляду описаних процесів із метою найкращого їх вивчення і практичного вирішення в організації теорії державного управління функціонуванням системи забезпечення пожежної безпеки в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абдурагимов Г.И. Теория массового обслуживания в управлении пожарной охраной [Текст] / Г.И. Абдурагимов, А.А. Таранцев. – М. : Акад. ГПС, 2000. – 101 с.

2. Абдурагимов И.М. Сборник статей по физике и химии горения и взрыва / И.М. Абдурагимов. – М. : Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2012. –159 с. : ил.

3. Андрієнко В.М. Механізми державного управління пожежною безпекою в Україні. Дис. д. держ. упр. : 25.00.02 / Андріенко В.М. – ІДУСЦЗ. – К., 2015. – 347 с.

4. Бєгун В.В., Лифар В.О. Модернізація державного управління безпекою – необхідна умова розвитку суспільства. В кн. : Модернізація державного управління та європейська інтеграція України : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю. К., 2013. – Т. 2. – С. 94–97.

5. Брушлинский Н.Н. Управление безопасностью сложных систем : методология, технологии, опыт / Н.Н. Брушлинский, Ю.М. Глуховенко [и др.] // Пробл. безоп. при чрезв. ситуациях. – 2002. – Вып. 6. – С. 22–47.

6. Глобалізація : проблеми безпеки / Є.П. Буравльов. – К. : Ін-т пробл. нац. безпеки, 2007. – 160 с.

7. Клепко Е.А. Обеспечениепожарнойбезопасностигородов и регионов на основеоценки и управленияпожарными рисками : автореф. дис... канд. техн. наук : 05.13.10 / Е.А. Клепко ; Акад. гос. противопожар. службы МЧС России. – М., 2007. – 24 с.

8. Визначення індивідуальних ризиків загибелі людей в Україні / І.О. Харченко, Т.М. Скоробагатько, Р.В. Климась, О.П. Якименко // Актуальні пробл. транспортної медицини. – 2007. – № 1. – С. 75–83.

9. Державне управління процесами радіаційно-безпечної життєдіяльності населення : монографія / Ірина Кринична. – ДРІДУ НАДУ, 2015. – 388 с.

10. Безопасность жизнедеятельности : учеб. / Л.А. Михайлов, В.П. Соломин, А.Л. Михайлов, А.В. Старостенко [и др.]. – СПб. : Питер, 2006. – 302 с.

11. Морозов А.О. Наукові основи впровадження ризик-орієнтованого підходу в управлінні техногенно-екологічною безпекою. Вісник НАН України, 2015. – № 8. – С. 24–32.

12. Соколов С.В. Разработка методов проектирования и совершенствования функционирования систем противопожарной защиты городов : автореф. дис… канд. тех. наук / С.В. Соколов ; МВД СССР, Высш. инженер. пожар.-техн. ш. – М., 1989. – 25 с.

13. Сіцинська М.В. Перспективна модель розвитку і підвищення ефективності державного управління у сфері демократичного цивільного контролю над сектором безпеки і оборони України / Електронне наукове фахове видання «Державне управління : удосконалення та розвиток». – № 6. – 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=727.

14. Нижник Н.Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку) [Текст] : учебноепособие / Н.Р. Нижник, Г.П. Ситник, В.Т. Білоус. – Ірпінь : Акад. ДПС України, 2000. – 304 с.

15. Костенко В.О. Характеризація державного управління захистом населення у надзвичайних ситуаціях. Дис. канд. держ. упр. : 25.00.01 / В.О. Костенко. – ДРІДУ НАДУ. – Дніпро, 2016. – 233 с.

16. Ліпкан В.А. Основи права національної безпеки // Право України. – 2009. – № 1. – С. 108–116.

17. Данилишин Б.М., Ковтун В.В., Степаненко А.В. Наукові основи прогнозування природно-техногенної (екологічної) безпеки. – К. : «Лекс Дім», 2004. – 552 с.

18. Дурдинець В.В., Патон Б.Є. Стан природно-техногенної безпеки України та основні напрями підвищення її рівня // Надзвичайна ситуація. – Київ, 2001. – 95 с.

19. Гречанінов В.Ф., Бєгун В.В., Клименко В.П., Яцук О.П. Актуальні проблеми моделювання ризиків і загроз критичних інфраструктур. Науковий вісник Укр. НДІПБ. 2015. – № 1. – С. 125–134.

20. Кропотов П.П., Бєгун В.В., Гречанінов В.Ф. Створення сучасної системи моніторингу безпеки актуальна державна та наукова задача. – Системи обробки інформації : зб. наук. пр. / Харк. нац. ун-т Повітр. Сил ім. Івана Кожедуба. – Харків : 2015, випуск 11 (136). – С. 199–205.

21. Закон України «Про основні засади державного нагляду контролю) у сфері господарської діяльності» – Офіційний вісник України від 25.06.2007. – № 44. – С. 12. –Ст. 1771, код акту 40114/200.

22. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика : Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 573 с.

23. Говорун С.В. «Вплив інтенсивності життєдіяльності людського суспільства на кількість пожеж» / Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Безпека життєдіяльності в XXI столітті» 20–21 жовтня 2016 р. / ДВНЗ «Придніпр. держ. академія буд-ва і архітектури» ; за редакцією А.С. Бєлікова. – Дніпро, 2016. – 142 с. (ел. видання). – С. 133– 136).

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.52

МОЛОДІЖНИЙ РИНОК ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

YOUTH LABOR MARKET AS A COMPONENT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT COUNTRIES

Коваль Н.О.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту,
Вінницький національний технічний університет

У статті розглянуто актуальні проблеми сучасного стану та механізму регулювання молодіжного ринку праці. Представлено його вплив на соціально-економічний розвиток країни та основні складові ринку праці молоді. Запропоновано основні заходи, які повинні бути направлені на комплексне вирішення головних проблем молодіжного ринку праці.

Ключові слова: *ринок праці, молодь, безробіття, міграція, народжуваність, смертність, кваліфікація, фахова підготовка, заробітна плата, професійна придатність.*

В статье рассмотрены актуальные проблемы современного состояния и механизма регулирования молодежного рынка труда. Представлены его влияние на социально-экономическое развитие страны и основные составляющие рынка труда молодежи. Предложены основные мероприятия, которые должны быть направлены на комплексное решение главных проблем молодежного рынка труда.

Ключевые слова: *рынок труда, молодежь, безработица, миграция, рождаемость, смертность, квалификация, профессиональная подготовка, заработная плата, профессиональная пригодность.*

Actual problems of the modern state and the mechanism of regulation of youth labor market. Presented its impact on the socio-economic development and the main components of the labor market of young people. The basic measures should be aimed at comprehensive solution to the main problems of the youth labor market.

Keywords: *labor market, youth unemployment, migration, fertility, mortality, qualifications, professional training, salaries, professional suitability.*

Постановка проблеми. На сьогодні значна частина безробітних – молоді люди до 30 років, а рівень безробіття серед молоді є значно вищий, ніж серед інших вікових категорій. Соціальне значення працевлаштування молоді ставить проблему молодіжного безробіття на одне з перших місць у державній молодіжній політиці. Крім цього, важливою проблемою залишається врегулювання дисбалансу між наявними вакансіями на ринку праці на рівні 180 тис. осіб та кількістю зареєстрованого безробітного населення в Україні – 851,2 тис. осіб.

Для економічного зростання країни потрібен сприятливий інвестиційний клімат і, крім фінансових джерел інвестування, добре підготовлена професійна робоча сила. Без висококваліфікованого трудового капіталу неможливий успішний розвиток економіки. На сьогодні досить багато розвинутих країн світу забезпечують поповнення робочих місць завдяки притоку мігрантів, тому досить актуально для України призупинити темпи скорочення населення й еміграцію його активної частини за кордон.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У напрямі регулювання молодіжного ринку праці України вже проведені соціально-економічні дослідження, зокрема: Е. Лібановою [1], С. Мельником [2], А. Гайдуцьким [3], Ю. Генераловою [4] та ін. У країнах із розвинутою ринковою економікою рівень заробітної плати забезпечує можливість внутрішньої міграції молоді. Водночас забезпечують гідні умови життя та роботи

молодим особам у країні, де вони народилися та отримали певну професію. У пострадянських країнах низький рівень заробітної плати такої можливості не дає.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, постановка завдання. Проблема розглядають як із погляду демографічних змін у країні, так і з позиції міграційних процесів молоді. Однак питання та головні проблеми молодіжного ринку праці досі залишаються «на порядку денному» і потребують подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження стану та механізму регулювання молодіжного ринку праці. Умови якого повинні заохочувати молодь до більш активного та кваліфікованого пошуку роботи, а також працевлаштування в межах країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Міжнародної організації праці (МОП) з 2007 р. по 2015 р. чисельність молоді у світі збільшилась на 14,2%, при цьому зайнятість у цій групі зросла на 4,2%, досягнувши 357 мільйонів. Рівень безробіття серед молоді виріс із 13,7% у 2007 р. до 14,9% у 2015 р. Цей показник значно вищий серед юнаків та дівчат, ніж серед дорослих робітників, де безробіття складає 5,1%. Частка зайнятих молодих людей у загальній чисельності молоді в останнє десятиріччя скоротилася з 51,6% до 47,3%.

За цей період чисельність безробітних серед молоді у віці з 15 до 24 років збільшилась із 85 до 91 млн осіб. Ця вікова група складає тільки чверть активного населення у світі, але в списках безробітних на її частку припадає 45%. Водночас більше ніж 300 млн молодих людей працює, але не може перейти межу бідності ($2 у день) [5].

Аналізуючи стан та головні проблеми молодіжного ринку праці, слід насамперед звернути увагу на демографічні процеси, які відбуваються на ньому. Демографічна криза в Україні, яка характеризується щорічним скороченням чисельності населення від 350 тис. до 400 тис. осіб, вплинула безпосередньо і на чисельність молоді. Її частина у складі населення України поступово зменшується у зв'язку з:

– тривалим збереженням народжуваності на рівні, який не забезпечує навіть звичайного відтворення поколінь. Сумарний коефіцієнт народжуваності (кількість дітей, народжених однією жінкою впродовж усього життя) складає 1,2, але ж для відтворення чисельності населення коефіцієнт має складати 2,15;

– високою смертністю молодих чоловіків. Пік смертей за останній час припадає на 45–47 років. Середня тривалість життя чоловіків у середньому складає 60 років. За даними Держкомстату України в середньому на 1000 чоловіків в Україні припадає 1163 жінок;

– постійні міграційні потоки молоді за кордон. Офіційні міграційні втрати за останні роки становили 798,4 тис. осіб, а за статистичними даними працевлаштовано за кордоном близько 40 тис. осіб, тобто лише 2% загальної чисельності трудових мігрантів. Неофіційні міграційні втрати – 2–3 млн осіб.

За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. Птухи НАН України, чисельність молоді буде мати динаміку, представлену на рис. 1.

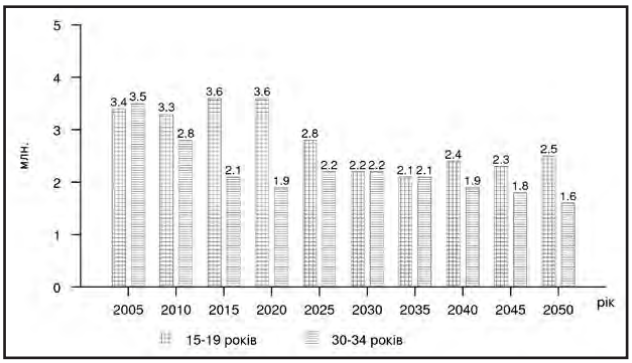


Рис. 1. Склад молоді за віком (прогноз), млн осіб

Як видно з рис. 1 прогнозують позитивну тенденцію чисельності осіб у віці 15–19 років, і навпаки – негативна тенденція щодо чисельності молоді у віці 30–34 років.

Сучасний стан вітчизняного молодіжного ринку праці характеризується наявністю комплексу проблем. Серед них найважливіші такі:

– низький рівень працевлаштування молоді;

– роботодавці та держава не взмозі забезпечити доступне житло молодим сім'ям;

– низька народжуваність серед молоді;

– поширення міграції серед молоді;

– наявність професійно-кваліфікаційного дисбалансу між потребами ринку праці і підготовкою кадрів навчальними закладами;

– брак економічного стимулювання роботодавців щодо створення нових робочих місць;

– брак належної підтримки малого бізнесу з боку владних структур;

– скорочення чисельності підготовлених кваліфікованих робітників;

– низький рівень упровадження інноваційних методів навчання та перенавчання кадрів на виробництві.

Рівень зайнятості молоді в Україні, порівняно з країнами Європейського Союзу (далі – ЄС), є досить високим. За останні роки за даними Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. Птухи НАН України він склав 35% від загального числа населення працездатного віку, що є середнім показником серед європейських країн (Угорщина, Польща, Литва – 20%; Франція, Естонія – 30%; Англія, Австралія – 55%; Данія, Нідерланди – 64–67%).

Ефективних механізмів подолання молодіжного безробіття в нашій країні поки що не вироблено – проблема порівняно нова. У перші роки незалежності України труднощі в процесі пошуку

роботи найчастіше відчували жінки, особи з вищою та середньою фаховою освітою і люди передпенсійного віку, і лише за останні роки – молодь. Хоча сьогодні в Україні за офіційними даними створено близько 125 молодіжних центрів праці й планується відкрити ще 14, функціонує Всеукраїнський молодіжний центр розвитку підприємництва і розширюється мережа студентських служб працевлаштування, проблема молодіжного безробіття гостроти не втрачає.

Відомо, що максимальний рівень економічної активності населення припадає на вік 15–29 років. У цей самий проміжок потрапляє і вік 15–24 роки, коли більша частина молоді навчається, а вже після 25 років її рівень економічної активності не поступається показникам усіх інших вікових груп населення. Рівень економічної активності населення 15–70 років, починаючи з 2010 р. по 2015 р., зберігається на рівні 62%. Тоді як рівень економічної активності молоді у віці 15–34 років поступово скорочується. Якщо у 2010 р. він склав 70,2%, то у 2015 р. – 67,8%. Це пов'язано, по-перше, з тим, що багато молодих осіб працює переважно в тіньовому секторі, а по-друге, – значний відсоток молоді є міграційними «заробітчанами».

Так, за даними Держкомстату України [6] у 2015 р. серед осіб у віці 15–24 років безробітних налічувалось 15%, серед 25–29-літніх – 7,2%. Рівень безробіття серед молоді завжди трохи вище, ніж серед осіб середнього віку, оскільки молодь, як правило, гірше підготовлена до ринку праці, по-друге, не має досвіду роботи, по-третє, життєві установки молоді нестійкі, через що вона мобільніша під час вибору та пошуку нового робочого місця, хоч і не зовсім готова до рішучих самостійних дій на ринку праці. На ринку молодіжного безробіття за останні роки можна помітити позитивні тенденції.

Якщо у 2011 р. рівень молодіжного безробіття склав 50,25% від загальної чисельності економічно активного населення у віці 15–35 років, то вже у 2013 р. він склав 36%, а у 2015 р. – 28,75%.

Важливим моментом на шляху до вирішення питань молодіжного безробіття є проблема вибору спеціальності і схема отримання робочої професії молодими особами. У Німеччині, Італії, Швеції, Франції проблему зайнятості молоді вирішують за допомогою фахової підготовки, стимулюючи її альтернативну форму, тобто теоретична підготовка в навчальному закладі чергується з трудовою діяльністю на умовах часткової зайнятості. В Україні теж існує подібна практика, але на рівні середньої школи. Завершуючи навчання в школі, молода людина вже має навички професії, можливо, не надто престижної. На рівні ж вищої школи, практичні заняття в ході навчання найчастіше є формальними, а виробничі переддипломні практики в приватному секторі економіки не можуть належно коригувати навчальні заклади.

Достатньо модним та престижним серед молоді стало сьогодні здобуття фахової освіти за кордоном. Але в цьому напрямі є багато нюансів, про які молоді люди повинні мати інформацію.

За останні роки польське місто Вроцлав заохочує українську молодь до навчання в Польщі. Це пов'язано з тим, що польські технічні університети страждають від нестачі абітурієнтів.

Іноді полякам вигідніше заплатити за навчання на Заході (наприклад, у Англії), ніж безкоштовно навчатися в Польщі. Працюючи ввечері та на вихідних у лондонських пабах, можна заробити на прожиття та навчання. До того ж, це дає можливість отримати життєвий досвід, мовну практику та досить швидко інтегруватися до європейської спільноти. Не дивлячись на те, що попит на інженерів досить високий, кількість тих, хто бажає вчитися в політехнічних інститутах, продовжує скорочуватися. Чим ближче до німецького кордону, тим тісніші зв'язки населення з Західною Європою і тим вища мобільність молоді [7].

У сучасних умовах ВУЗи України поступово втрачають значну частину своїх абітурієнтів насамперед через демографічні проблеми та



Рис. 2. Складові молодіжного ринку праці

отриману можливість інтеграції молоді після вступу України в ЄС.

Попит на представників багатьох професій в Україні не задовольняється, а за певними професіями відчувається гострий дефіцит робочої сили. Уже сьогодні український ринок перенасичений економістами та юристами, а їх, як і раніше, продовжують готувати. Попит же є на технологічні спеціальності. Зокрема, за даними Держкомстату України роботодавці тільки в центрах зайнятості України замовили майже 2 тис. фрезерувальників, тоді як серед зареєстрованих безробітних їх налічувалося 440 осіб. Значною мірою незадоволеним залишається попит на електрогазозварників, токарів, слюсарів-сантехніків, будівельників, швачок.

Таким чином, в умовах депопуляції населення, підвищеного рівня безробіття, неврегульованості на ринку праці щодо попиту та пропозиції на деякі професії, проблеми молодіжного ринку праці є першочерговими для розвитку економіки і потребують негайного комплексного вирішення.

Основні заходи, які повинні бути направлені на комплексне вирішення головних проблем молодіжного ринку праці наведено на рис. 2. Державна політика має бути спрямована на збільшення уваги щодо активної політики зайнятості, сприятливого інвестиційного клімату, зростання добробуту сім'ї.

В Україні проблема безробіття пов'язана, зокрема з низьким рівнем заробітної плати. Робоча зайнятість не є для населення гарантією від бідності, що стимулює прагнення молодого населення України будь-якою ціною виїхати за кордон або пошуку роботи в тіньовому секторі, зокрема в кримінальному бізнесі.

Безумовно, назріли питання вдосконалення пенсійної реформи в Україні. Показник смертності в пенсійному віці суттєво від європейського не відрізняється. Якщо чоловік досяг пенсійного віку, то він, за статистичними даними, має шанс ще прожити в середньому 14 років, а жінки під час досягнення пенсійного віку – 23 роки. Пенсії, які отримають пенсіонери, не забезпечують нормального проживання. Пенсіонери вимушені продовжувати працювати стільки, скільки їм дозволяє стан їхнього здоров'я, отримуючи при цьому пенсії. Наслідком цього є збільшення навантаження на фонд оплати праці активної частини населення через пенсійні відрахування й економіка країни отримує «зворотню реакцію».

Висновки. У країні можна спостерігати позитивні тенденції щодо скорочення рівня молодіжного безробіття. На ринку праці існують диспропорції підготовки спеціалістів і кваліфікованої робочої сили. Зростання економіки, збільшення питомої ваги заробітної плати в собівартості продукції забезпечить зростання платоспроможного попиту та стимулювання виробництва національного продукту.

Вирішення проблем регулювання молодіжного ринку праці в Україні потребує насамперед фінансової забезпеченості і комплексного розв'язання цілої низки соціальних питань. Для покращення демографічної ситуації молода сім'я на початку її створення повинна мати гарантовану підтримку держави.

Не менш важливим моментом зі сприяння працевлаштуванню молоді є відпрацювання порядку надання профорієнтаційних послуг як у навчальних закладах різного рівня, так і в центрах зайнятості. Актуальним залишається й проведення перенавчання, оскільки молодь є більш відкрита до освоєння нової спеціальності. Водночас перенавчання слід проводити за результатами аналізу стану ринку праці та професійної придатності молодої людини.

Отже, вирішення проблем економічного та соціально-демографічного характеру молодіжного ринку праці дасть змогу прискорити соціально-економічний розвиток країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Либанова Е.М. От учебы к работе: состояние молодежи на рынке труда Украины // Презентация на национальном семинаре «От учебы к работе», Европейский Фонд Образования. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.confeu.org/ru/expert.html. – 2006.

2. Мельник С.П. Демографічна ситуація в Україні : стан, головні проблеми та способи їх вирішення // Україна : аспекти праці. – 2015. – № 1. – С. 22–25.

3. Гайдуцький А. Економічна природа міграційного капіталу // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6(60). – С. 192–205.

4. Генералова Ю. Вплив міграційних процесів на економічне зростання України // Україна : аспекти праці. – 2016. – № 4(58). – С. 181–185.

5. Доклад "Global Employment Trends for Youth 2016" («Мировые тенденции в сфере молодежной занятости, 2016 г.»). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/trends.

6. Статистичний довідник «Україна у цифрах 2015» / Держкомстат України. – К. : Технік, 2016. – 258 с.

7. Логинов Я. Немедленно нужны украинские студенты // Зеркало недели. – 2016. – № 18(647) 12–18 мая.

УДК 332.855.1

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ОРЕНДНОГО ЖИТЛА В УКРАЇНІ

PROPOSALS FOR EFFECTIVE DEVELOPMENT OF RENTAL HOUSING SECTOR IN UKRAINE

Литвин О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто питання сучасної системи оренди житла. Здійснено аналіз досліджень, присвячених названій темі. Акцентовано увагу на тому, що одним із реальних механізмів вирішення складної житлової проблеми може бути зміна державної житлової політики в напрямі подальшого розвитку сектору орендного житла. Виходячи з цього, запропоновано конкретні кроки і пропозиції.

Ключові слова: *оренда, орендне житло, орендний будинок, житлово-орендний кооператив, нелегальна оренда, рент-контроль.*

В статье рассматриваются вопросы современной системы аренды жилья. Сделан анализ исследований, посвященных названой теме. Акцентировано внимание на том, что одним из реальних механизмов решения сложной жилищной проблемы может быть изменение государственной жилищной политики в направлении дальнейшего развития сектора арендного жилья. Исходя из этого, представлены конкретные шаги и предложения.

Ключевые слова: *аренда, арендное жилье, арендный дом, жилищно-арендный кооператив, нелегальная аренда, рент-контроль.*

The problems of the modern system of rental housing are considered. The analysis of studies on the named topic is done. We focus attention to the fact that one of the real mechanisms for solving complex housing problem is a change of state housing policy towards further development of the sector of rental housing. Accordingly, we proposed specific steps and proposals.

Keywords: *renting, rental housing, rental house, rental housing cooperative, illegal lease, rents control.*

Постановка проблеми. Український дореволюційний (революція 1917 р.) та сучасний закордонний досвід підтверджують ефективність розв'язання проблеми забезпечення громадян житлом за допомогою механізму оренди. На жаль, в Україні цивілізованого ринку оренди житла немає. Лише недавно Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України на своїй офіційній сторінці презентувало проект Закону «Про орендне житло» для громадського обговорення [1].

Науковці і студенти Полтавської державної аграрної академії взяли активну участь в обговоренні зазначеного законопроекту, а також сформулювали поправки та пропозиції до проекту, частина яких була врахована міністерством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджень, присвячені названій темі, небагато. А. Люк [2] аналізує основні положення законопроекту «Про орендне житло», представленого Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, фахівці Національного інституту стратегічних досліджень [3] – пропонують свій комплекс заходів щодо запровадження житлової оренди в Україні, з'являються закордонні публікації, що описують передовий досвід Китаю, Білорусі та Росії в зазначеній сфері [4–6].

Щодо вітчизняних науковців, то вони приділяють недостатньо уваги питанню розробки і представлення конкретних пропозицій для ефективного розвитку сектору орендного житла. Саме це й визначає актуальність нашої статті.

Мета дослідження – аналіз орендного напряму державної житлової політики для пошуку оптимальних механізмів вирішення сучасної житлової проблеми в Україні.

Найважливішим завданням дослідження є представлення пропозицій для ефективного розвитку сектору орендного житла.

Матеріали та методи дослідження. Для досягнення поставленої мети використано принципи системного аналізу. Для побудови логіки та структури роботи застосовували методи

структурно-логічного та причинно-наслідкового аналізу. Методи комплексного та системного підходу застосовувалися для формулювання висновків.

Результати досліджень. Подальший розвиток сектору орендного житла має стати важливим напрямом державної житлової політики. Для цього необхідно здійснити такі кроки:

Із метою комплексного вивчення реального стану ринку оренди житла в Україні забезпечити проведення соціологічних досліджень сектору орендного житла. Не допустимою є ситуація, коли немає точної інформації про ринок оренди житла.

Верховна Рада повинна ухвалити Закон України «Про орендне житло» (законопроект знаходиться там на розгляді). Ухвалення Верховною Радою та реалізація цього Закону дозволить протягом стислого терміну значно збільшити загальний обсяг житлового фонду України завдяки справді доступному для більшості населення України сучасного орендного житла, сприятиме залученню інвестицій насамперед іноземних у вітчизняну економіку, активізації будівельної та супутніх галузей економіки.

Проте щодо зазначеного законопроекту, то вважаємо, що повинні бути на законодавчому рівні передбачені механізми для унеможливлення таких ситуацій:

– зменшення офіційної плати за найм житла для орендарів і введення додаткової готівкової «тіньової» оплати (внести поправки у ст. 9);

– зведення будинків коштом держави і місцевих бюджетів і передача їх в управління комерційним структурам, які будуть отримувати з цього максимальну вигоду.

Верховна Рада повинна розробити й ухвалити Закон «Про житлову кооперацію».

Погоджуємося з пропозиціями експертів Національного інституту стратегічних досліджень щодо необхідності забезпечити розробку та реалізацію Кабінетом Міністрів України Державної програми будівництва доступного орендного житла в Україні.

Така програма має передбачати:

1. Поетапне збільшення частки орендного житла до 5–10% від загальних обсягів новозбудованого житла. Орієнтовні обсяги коштів, необхідних для реалізації програми, складуть 3–6 млрд грн щорічно.

2. Розробку та впровадження типових проектів будівництва орендних будинків із квартирами економ-класу (невеликої площі – 1 кімнатна – 30–32 кв. м., 2 кімнатна – 40–45 кв. м., з недорогих матеріалів).

3. Забезпечення вартості будівництва 1 м. кв. доступного орендного житла на рівні 6000–6500 грн. Ця цифра є абсолютно реальною. Наприклад, моніторинг вартості квадратного метра нового житла в обласному центрі Центральної України – м. Полтава у кінці 2016 р. свідчить про те, що найдешевша вартість такого житла 6500 грн. При цьому забудовник не користується підтримкою держави, не має пільг й отримує запланований прибуток). Звичайно, що у столиці і в містах-мільйонниках вона може бути трохи більша, проте переважно в обласних і районних центрах вона може бути приблизно така.

Зазначена ціна за квадратний метр житла дасть можливість, за умови недорогого ремонту і повернення власнику житла вкладених у будівництво коштів протягом 10 років, забезпечити орендну плату в межах 1700–2000 грн на місяць (без урахування комунальних платежів), яка відповідала б купівельній спроможності сімей із середньостатистичними доходами (мається на увазі сім'я із двох дорослих осіб із однією чи двома дітьми і середньомісячним доходом 10–12 тис. грн) і була б нижчою за ринкову ціну оренди нового та відносно якісного житла.

Потрібно створити відповідний спеціалізований державний орган (наприклад, Державне агентство розвитку доступного орендного житла), який би виконував функцію інвестора (в процесі будівництва) та власника орендного житлового фонду або реалізувати відповідну програму як національний проект. Це дозволило б значно здешевити вартість будівництва.

Із метою підвищення якості ринку орендного житла необхідно вжити заходи, які сприятимуть його легалізації. Враховуючи правові та організаційні труднощі процесу виявлення нелегальної оренди, основні зусилля державних органів слід направити на створення як для орендодавців, так для орендарів стимулів для виходу із «тіні».

Для цього необхідно:

– знизити ставку оподаткування доходу від орендних операцій (на нашу думку, він не повинен перевищувати 10% від отриманого доходу);

– надати орендарям житла, які перебувають на квартирному обліку, право на отримання податкової соціальної пільги в розмірі, що дорівнює 100% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи [3].

Потрібно також вести адміністративну відповідальність (у вигляді штрафів) для агентств нерухомості, ріелторських компаній та персонально ріелторів (за ненадання інформації про оборудки з оренди житла до відповідних податкових органів для здійснення рент-контролю).

Проте категорично не погоджуємося із пропозицією експертів Національного інституту стратегічних досліджень щодо необхідності вжиття заходів, які стимулюватимуть будівельно-інвестиційні компанії здавати в тимчасову оренду порожні квартири в новобудовах. Водночас «…необхідно зменшити ставку оподаткування (звільнити від оподаткування) такі орендні операції та спростити процедуру виселення орендаря такого житла (Стаття 825 Цивільного кодексу України містить норми відповідно до яких «договір найму житла може бути розірва-

ний за рішенням суду на вимогу наймодавця в разі невнесення наймачем плати за житло за шість місяців». «У разі виселення орендаря із житла, яке знаходиться в новобудові і яке будівельно-інвестиційна компанія надає в оренду до моменту його продажу, ця норма має бути переглянута в бік її зменшення – до 2-х місяців)», – зазначається в документі [3].

Пропозиція фахівців, начебто раціональна, проте абсолютно нездійсненна.

1. Рівень вакантності квартир у новозбудованих будинках невисокий. До введення будинку в експлуатацію 80–90% квартир уже розпродано.

2. Вселитися в новозбудовану квартиру орендарю неможливо без проведення ремонту. Мінімальна вартість ремонту однокімнатної квартири площею 40 квадратних метрів – 100–120 тис. грн (результати опитування знайомих автора дослідження, що здійснювали ремонт у кінці 2016 р.). За чий рахунок буде проводитися ремонт?

3. Проводити ремонт у будинку до введення його в експлуатацію, без підключених комунікацій (електроенергії, води) майже неможливо. Тривалість проведення ремонту від кількох місяців до кількох років.

4. Будівельні фірми-власники житла проводять активну рекламну кампанію з метою якнайшвидше продати «вільні» квартири. Після введення будинку в експлуатацію і початку опалювального сезону постає питання оплати. Як діяти в ситуації, коли орендна квартира може бути продана?

Такі проблеми, на думку автора, не дозволять зазначену пропозицію втілити в життя.

Доцільно також започаткувати й активно впроваджувати житлово-орендні кооперативи для обслуговування орендного житлового фонду.

Висновки. Отже, одним із реальних механізмів вирішення складної житлової проблеми може бути зміна державної житлової політики в напрямі подальшого розвитку сектору орендного житла. Реалізація запропонованих конкретних кроків і пропозицій дозволить це зробити якісно й за стислі терміни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проект Закону України «Про орендне житло». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Проект Закону.pdf.

2. Люк А. Орендне житло : порятунок чи мрія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osbb.jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/orendne-zhitlo-porjatunok-chi-44400.

3. Щодо розвитку сектору орендного житла в Україні. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1240/.

4. Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». [Електронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.minregion.ru/state_programs/2431.html.

5. Государственная аренда. [Електронный ресурс]. – Режим доступа : http://expert.ru/forum/expert-articles/27261.

6. Public rental housing opens in Shanghai. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.chinadaily.com.cn/china/2013-05/15/content_16501860.htm.

УДК 331.556

СУЧАСНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

MODERN MIGRATORY PROCESSES IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF NATIONAL SECURITY

Смутчак З.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто передумови виникнення міграційних процесів в Україні. Проаналізовано міграційний рух населення України та динаміку чисельності міжнародних емігрантів у світі за останні роки. Виявлено основні тенденції сучасної міжнародної трудової еміграції. Сформульовано пропозиції, які стосуються заходів державної міграційної політики України щодо впорядкування міграційного простору.

Ключові слова: *міграції, мігрант, міждержавні міграції, закордонні трудові міграції, міграційні загрози національній безпеці, державна міграційна політика.*

В статье рассмотрены предпосылки возникновения миграционных процессов в Украине. Проанализированы миграционное движение населения Украины и динамика численности международных мигрантов в мире за последние годы. Выявлены основные тенденции современной международной трудовой миграции. Сформулированы предложения, которые касаются мероприятий государственной миграционной политики Украины по упорядочению миграционного пространства.

Ключевые слова: *миграции, мигрант, межгосударственные миграции, зарубежные трудовые миграции, миграционные угрозы национальной безопасности, государственная миграционная политика.*

The preconditions of migratory processes in Ukraine are discussed in the article. The migratory movements of the population of Ukraine and the dynamics of international emigrants in the world in recent years are analyzed. The main trends of modern international labour emigration are revealed. The proposals concerning actions of the state migratory policy of Ukraine in regulating migratory movement of the population are formulated.

Keywords: *migrations, migrant, interstate migrations, foreign labour migrations, migratory threats to national security, state migratory policy.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку глобалізації міграція виступає своєрідним каталізатором цього процесу, адже вона є одночасно причиною (консолідації культур, релігій) та наслідком («стирання кордонів» між етносами, державами) глобалізації. Однак українська міграція не є явищем, пов'язаним лише із світовими тенденціями. Особливостями мотивації до переселення наших громадян на нові місця проживання та працевлаштування закордоном є кризові економічні чинники всередині держави, а також анексія Російською Федерацією Криму, зовнішня військова агресія Росії на Донбасі та військові конфлікти, які тривають у Донецькій і Луганській областях. Слід звернути особливу увага на те, що через ці причини найактуальнішою для України проблемою стало стрімке зростання внутрішньої (переселенської) міграції, а також еміграції.

Питання переміщення громадян України закордон є проблемою державного рівня. Тема українських заробітчан активно обговорюється в пресі та на телебаченні, привертаючи увагу всього суспільства. Мільйони трудових емігрантів з України, більшість з яких працює в Росії, країнах Західної Європи та Північної Америки, змушують державу по-новому усвідомити важливість проблеми захисту прав та свобод її громадян. Сьогодні більшість наших співвітчизників перебуває закордоном у статусі нелегальних трудових емігрантів і належить до найбільш дискримінованої та незахищеної категорії іноземців. У зв'язку з цим зростає кількість звернень до органів державної влади України від громадян, які потрапляють у складні ситуації закордоном, з проханням надати їм допомогу та захистити. Ця важлива проблема підкреслюється масштабами та тенденціями трудової еміграції з України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міграційні процеси і проблеми їх регулювання знаходяться у сфері уваги зарубіжних і вітчиз-

няних учених вже з кінця XIX століття, хоча слід зазначити, що феномен міграції з'явився набагато раніше, виступаючи переважно у формах кочування та військових переселень. Особливу увагу привертають дослідження А. Круглашова, М. Романюка, Е. Лібанової, Т. Лупула, О. Малиновської, І. Маркова, В. Трощинського, К. Чернової, А. Шевченка, У. Садової та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах соціально-економічної кризи роль трудових міграцій як джерела зниження напруження на місцевих ринках праці суттєво зростає. Стрімка активізація міжнародної мобільності населення України, що відбувається за умов глобалізації та наростання інтенсивності світових міграцій, висуває актуальну проблему – регулювання міграційних процесів, надання їм організованого, безпечного та неконфліктного характеру.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою дослідження є виявлення загроз, що спричинили масові міграційні переміщення населення в України, загальних методологічних підходів до вивчення загроз сучасних міграційних процесів національній безпеці країни, реалізації заходів державної міграційної політики щодо їх попередження та розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міграційні процеси в Україні сьогодні по-різному справляють свій вплив на її демографічний розвиток, участь в міжнародному поділі праці, вихід на європейський та світові ринки, соціальну та національну безпеку. Варто зауважити, що ця обставина зараз набуває особливої актуальності, оскільки Україна у червні 2014 року підписала Угоду про асоціацію з ЄС. Основні стратегічні завдання полягають в збереженні державного суверенітету, територіальної цілісності України та інтеграції до європейського економічного і міграційного простору, забезпеченні наближених до світових стандартів якості та тривалості життя, реалізації прав і свобод громадян. Стрімкі міграційні потоки в Україні пояснюються складним соціально-економічним становищем, бідністю, неможливістю реалізувати себе на Батьківщині. Звідси випливає, що велика кількість чоловіків і здебільшого жінок неспроможні прогодувати та утримати сім'ю, надати дітям належну освіту, яка в нас теж потребує великих коштів, допомогти літнім батькам. Саме такі обставини змушують наших співвітчизників залишати свою країну, свою рідну домівку, щоб заробити певні кошти, але не кожен замислюється, які труднощі очікують на чужині.

Сьогодні в умовах глобалізації та світової економічної кризи, коли міграційні потоки стали набагато масштабнішими, загострилося багато проблем і з'явилися виклики, нові як для самих трудових мігрантів так і для країн-донорів та країн-реципієнтів. На початку 1990-х років трудова еміграція розгорталася у формі масових виїздів до сусідніх країн з дешевими товарами вітчизняного виробництва з метою придбання предметів широкого вжитку. Свого піку виїзд на роботу закордон досяг на межі тисячоліть. У наступні роки, що відзначалися певним пожвавленням економіки України, виїзд на заробітки чисельно стабілізувався і почав поступово зменшуватися.

Дослідження міграційних процесів, зокрема трудової еміграції, яке було проведене Державною службою статистики України у 2013 році, виявило, що близько 1,2 млн. осіб, або 3,4% населення, у віці 15–70 років працювали або шукали роботу закордоном. Серед населення працездатного віку частка трудових емігрантів у цьому періоді складала 4,1% (у

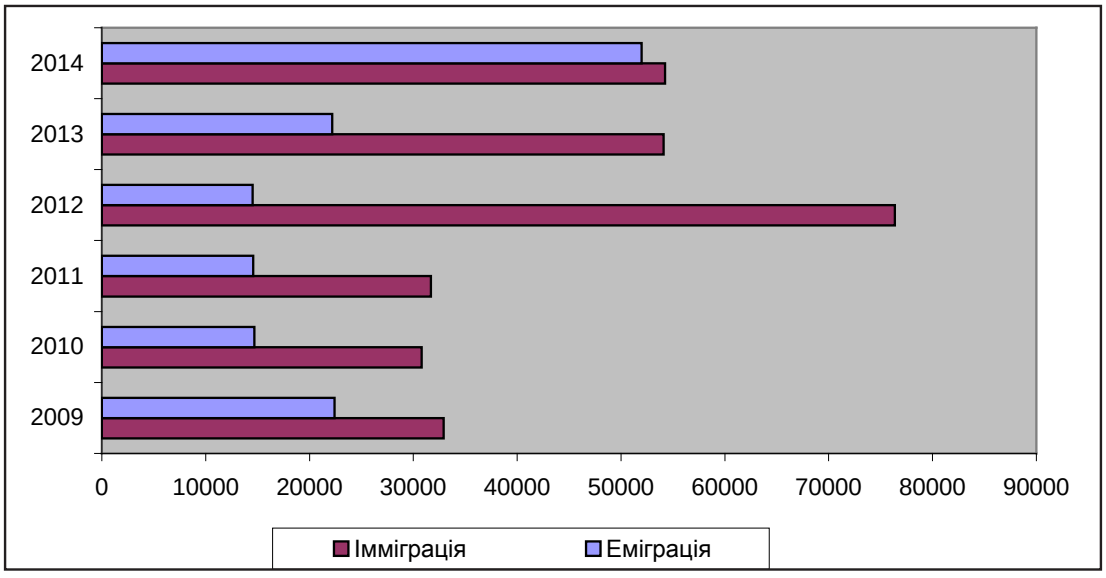


Рис. 1. Міграційний рух населення України

Джерело: складено з використанням [3]

2008 році 5,1%). Серед загальної кількості трудових емігрантів майже половину (48,5%) складали короткострокові трудові емігранти, понад третину – особи, що повернулися до України, і лише кожний сьомий трудовий емігрант працював закордоном 12 місяців та більше [1, с. 29].

В останні десятиліття Україна була ареною активних еміграційних процесів. Згідно з оцінкою Світового банку (СБ) країна входить до п'ятірки найбільших постачальників емігрантів у світі, поступаючись лише Мексиці, Індії, Китаю та Росії. Згідно з даними статистики у 2012 році за межі України виїхали 14 517 громадян, народжених на території України. А вже в 2014 році кількість людей, які виїхали закордон, становить 51 991 осіб. Згідно з даними статистики на 2014 рік поза територією України проживають 8,6 млн. громадян України. З кожним роком цей показник зростає, що збільшує чисельність українців, які працюють закордоном тимчасово та на постійній основі, використовуючи свої знання та навики на благо інших країн.

Згідно з даними Державної служби статистики України кількість емігрантів з 2009 року по 2010 рік зменшилась від 19 470 до 14 677 осіб. З 2010 по 2012 роки кількість людей, які емігрували за межі України, майже не змінювалась. Проте у 2013 та 2014 роках можна спостерігати стрімке збільшення населення, яке емігрувало: від 14 517 осіб у 2012 році до 51 991 осіб у 2014 році. Варто зазначити, що станом на 2014 рік кількість іммігрантів та емігрантів практично зрівнялась (рис. 1).

З кожним роком міжнародна трудова еміграція набуває все більш глобального характеру. Сьогодні абсолютна більшість країн світу охоплена трудовими міграційними процесами.

Згідно з даними Міжнародної організації праці станом на 2014 рік у всьому світі налічується близько 232 млн. міжнародних емігрантів, що становить 3,1% від загальної чисельності населення земної кулі. Для порівняння у 1990 році ця цифра складала 154,2 млн., що свідчить про тенденцію до збільшення кількості емігрантів у світі (рис. 2).

У 2012 році українці були п'ятою після Туреччини, Марокко, Албанії та Китаю за чисельністю групою громадян третіх країн, які проживали на території ЄС. Рейтинг України за часткою емігрантів був першим у Польщі і Чеській Республіці, другим у Російській Федерації, Словаччині та Угорщині, третім в Естонії, четвертим у Греції та Італії. У десяти країнах чисельність українських трудових мігрантів перевищувала 100 тис. осіб.

В цьому контексті також надзвичайно актуальним є вивчення економічної сутності міжнародної еміграції, причини, мотиви, які породжують еміграцію робочої сили, її вплив на соціально-економічний розвиток країни, дослідження світового досвіду регулювання міграційних процесів та можливості його використання в Україні.

В сучасних умовах домінуючою тенденцією у міжнародних відносинах є глобалізація, одним з проявів якої виступає міжнародна еміграція робочої сили. Важливість дослідження еміграційних процесів, їх причин та мотивів зумовлена також стрімким зростанням обсягів, нарощуванням інтенсивності, вагомим впливом на економічний та соціальний розвиток країн.

Основними тенденціями сучасної міжнародної трудової еміграції є:

1) збільшення обсягів трудової еміграції з кожним роком;

2) складання еміграційних потоків з двох напрямів, тобто одна й та сама країна може бути як донором трудових ресурсів, так і реципієнтом (наприклад, Великобританія та США);

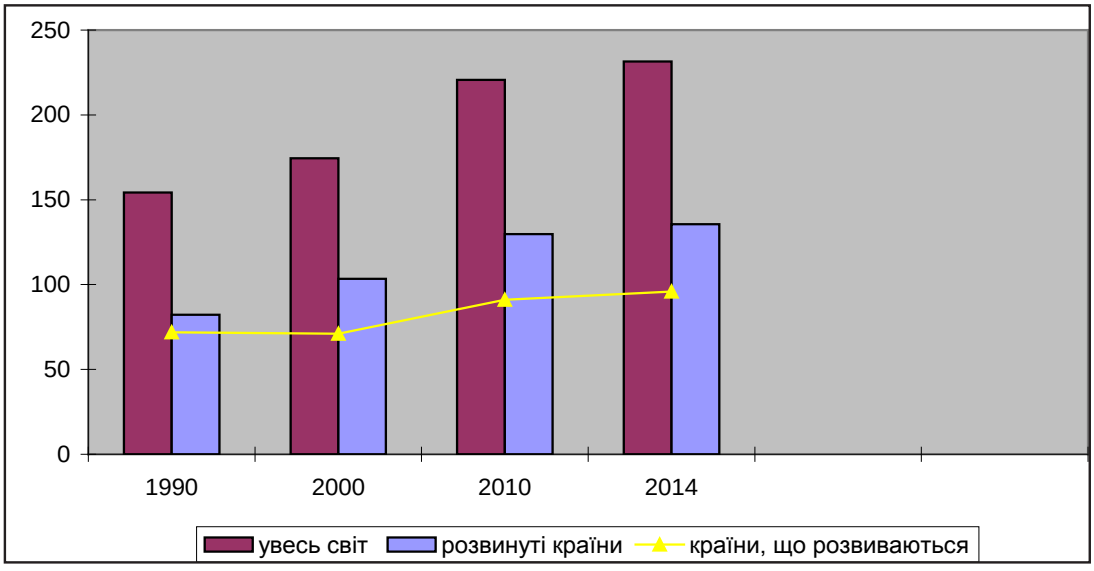


Рис. 2. Динаміка чисельності міжнародних емігрантів у світі, млн. осіб

Джерело: складено з використанням [3]

3) домінування економічних мотивів, що спонукають до еміграції, над неекономічними;

4) розширення діапазону країн, що виступають активними учасниками міжнародних еміграційних процесів;

5) спрямованість міжнародних емігрантів у найбільш розвинуті регіони світу, а також їх концентрація у таких регіонах;

6) збільшення обсягів нелегальної еміграції;

7) все більш активне втручання держави в еміграційні процеси [5–8].

Отже, регулювання міграційних процесів на макрорівні має стати вагомою складовою соціально-економічної політики держави. Завдання щодо управління міграцією, особливо її зовнішніми формами, полягає в тому, щоб на основі дотримання прав людини та гуманних принципів управляти міграційними потоками населення, зокрема постійних переселенців та трудових мігрантів, з урахуванням інтересів держави, приймаючих країн і регіонів.

Серед основних завдань міграційної політики в сучасних умовах слід назвати такі:

1) активізувати переговорний процес щодо укладання угод про взаємне працевлаштування громадян та їх соціальний захист з країнами, в яких кількість трудових мігрантів, що є громадянами України, є найбільшою;

2) сприяти прискоренню внесення змін до угод про співробітництво у сфері трудової міграції і соціальний захист трудових мігрантів;

3) реалізовувати заходи щодо прийняття проектів угод, які регламентують рух робочої сили з країнами ЄС;

4) створити дієві механізми легалізації доходів громадян, які працюють закордоном: опрацювати механізм створення сприятливих умов для переведення в Україну грошових переказів трудових мігрантів – громадян України.

Висновки. Становлення України як незалежної держави з власними кордонами та вільним обміном трудовими ресурсами вимагає принципово нового розуміння міграційних процесів, зокрема зовнішньої еміграції. Структурна перебудова економіки, конверсія оборонного комплексу, банкрутство й ліквідація підприємств видобувної й переробної промисловості, об'єктивне, а іноді й штучно викликане припинення виробництва призвели до істотного скорочення сукупного фонду робочого часу та вивільнення різноманітної в регіонально-галузевому й якісно-професійному розрізі робочої сили.

Водночас дефіцит державного і більшості регіональних бюджетів, незначна порівняно з іншими країнами частка приватних інвестицій в Україну не дають змогу за короткий час і без зростання соціального напруження у суспільстві перепідготувати й перерозподілити значні обсяги вітчизняної робочої сили.

Вирішальна роль у регулюванні трудових міграційних процесів як загалом в Україні, так і в її регіонах належить управлінню соціально-економічними факторами, тобто такими умовами життя і трудової діяльності людей, які можуть змінюватися в результаті перерозподілу коштів держбюджету, фонду заробітної плати, суспільних форм споживання. За нинішніх умов міграційна політика держави має досить ретельно відстежувати міграційні процеси, їх сучасні тенденції і явища, оперативно реагувати на зміни та контролювати їх з метою підпорядкування загальнонаціональним і регіональним інтересам, особистим потребам мігрантів та загалом сприяти забезпеченню національної безпеки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи – Будапешт, 2013.– С. 98.

2. Smutchak Z. Migratory Threats to National Security of Ukraine: Current Challenges and Ways of Regulation / Z. Smutchak, D. Romanjuk // Baltic Journal of Economic Studies – 2016 – Vol. 2, №. 3 – С. 107–112.

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

4. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи / за ред. О. Позняка. – Умань, 2007. – 276 с.

5. Нестерова А. Тенденции развития международной трудовой миграции / А. Нестерова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/20072/1/nesterova_BMW_2009.pdf.

6. Гнатюк Т. Сучасні міграційні процеси: світові тенденції, європейські та українські особливості / Т. Гнатюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2007/69-56-19.pdf.

7. Краузе О. Зовнішня трудова міграція населення України / О.Краузе // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 26–34.

8. Міграція в Україні факти і цифри / Міжнародна організація з міграції (МОМ) Представництво в Україні. – К., 2011. – 17 с.

УДК 334.012.34

СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

THE ESSENCE AND PROBLEMS OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF BANKING INSTITUTIONS

Бєлялов Т.Е.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
та фінансово-економічної безпеки,
Київський національний університет технологій та дизайну

Калініченко Є.І.
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті досліджено теоретичні засади комплексного забезпечення економічної безпеки банківських установ. Наведено основні підходи до сутності поняття «економічна безпека банківської установи (банку)». Визначено складові комплексної системи економічної безпеки банку. Обґрунтовано мету забезпечення економічної безпеки банку. Узагальнено проблеми забезпечення економічної безпеки банку.
Ключові слова: *економічна безпека, загрози, банківські установи, система економічної безпеки.*

В статье исследуются теоретические основы комплексного обеспечения экономической безопасности банковских учреждений. Приведены основные подходы к определению сущности понятия «экономическая безопасность банковского учреждения (банка)». Определены составляющие комплексной системы экономической безопасности банка. Обоснована цель обеспечения экономической безопасности банка. Обобщены проблемы обеспечения экономической безопасности банка.
Ключевые слова: *экономическая безопасность, угрозы, банковские учреждения, система экономической безопасности.*

The article studies theoretical foundations of a complex providing economic security of banking institutions. There are listed the main approaches to the essence of a concept of economic security of a banking institution (bank). Components of a complex system of the banking economic security are determined. The purpose of providing economic security of the bank is substantiated. Problems of providing economic security of the bank are generalized.
Keywords: *economic security, threats, banking institution, economic security system.*

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи, що охопила всі сфери життєздатності держави, крах банківської системи України може мати катастрофічні наслідки.

Загрози, у сфері яких функціонують банківські установи, мають комплексний характер. Зниження ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості банків – усе це результати комплексу загроз, що характерні для сучасного ринку банківських послуг України.

За результатами діяльності банківської системи України 2016 року Forbes визначив сім найбільш вагомих ризиків і загроз, які погіршують рівень економічної безпеки банківських установ. Серед них виділені: кредитний ризик; девальвація і жорстка валютна політика; падіння довіри й паніка серед вкладників; військові, внутрішньо- і зовнішньополітичні ризики; макроекономічні шоки; труднощі реформування та відновлення банківської системи; гостра потреба в капіталі [1].

Тому дослідження передумов, методів та інструментів забезпечення економічної безпеки банківських установ є актуальним та вимагає наукового підґрунтя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика забезпечення економічної безпеки банків хвилює багатьох науковців, серед яких доцільно виділити: О. Барановського, В. Гейця, З. Васильченка, М. Єрмошенка, П. Мунтіяна, М. Зубка. Ухвалюючи результати

досліджень учених у цій сфері, слід зауважити, що нині недостатньо уваги приділено комплексності у вирішенні проблем економічної безпеки банківських установ.

Метою статті є висвітлення наукових здобутків щодо сутності та проблем комплексного забезпечення економічної безпеки банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан банківської системи України вимагає створення сприятливих умов у яких зменшується вірогідність втрати ліквідності та платоспроможності, а також протистояти різним ризикам та самостійно їх нейтралізувати.

Насамперед захисту потребують фінансові, матеріальні та інформаційні ресурси банків. Близько 80% фінансових ресурсів банків формують обігові кошти, спрямовані на здійснення банківських операцій, а інші використовують для внутрішніх потреб банку, зокрема і на їх матеріальне та інформаційне забезпечення [2].

Тому особливою небезпекою для сучасних банківських установ є: втрата клієнтів і, як наслідок, скорочення притоку фінансових ресурсів; втрата платоспроможності населення; некваліфіковані, а іноді й шахрайські дії персоналу; хакерські та рейдерські атаки; надмірно агресивна кредитна та інвестиційна політика; надмірний контроль із боку Національного банку України (НБУ) [3].

Економічна безпека може бути представлена як економічна категорія, що відображає стан захищеності як кожного громадянина до держави загалом. Тому під економічною безпекою суб'єкта господарювання доцільно розуміти захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, що не позначаються негативно на його діяльності [4].

Важливість економічної безпеки банків, як уважає І. Крупка, обмовлена їхнім прямим впливом на розвиток усіх сфер життя суспільства. Водночас недосконале управління банками здатне спричинити серйозні негативні наслідки і деформацію у всій фінансовій сфері та економічній діяльності держави [5].

Н. Прокопенко та М. Виклюк, узагальнюючи наявні підходи до визначення поняття «економічна безпека банків», уважають, що це стан під час якого безпекова діяльність спрямована на максимальне запобігання виникнення ризиків та загроз із метою забезпечення стійкого функціонування банків, ефективного використання ресурсів [6].

Більшість авторів уважають, що метою забезпечення економічної безпеки в банківській установі є досягнення стану найкращого використання її ресурсів щодо запобігання загрозам комерційних банків і створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку.

Узагальнення поглядів учених на визначення сутності безпеки банківської діяльності наведено в таблиці.

Система економічної безпеки банку повинна бути комплексною. Важливо, щоб вона забезпечувала економічну, матеріальну, кадрову, інтелектуальну, фінансову, інформаційну, фізичну, пожежну та інші безпеки. Оскільки будь-які втрати банку – матеріальні, фінансові, кадрові, інформаційні тощо мають економічні наслідки [12].

О. Барановський [13] уважає, що проблема економічної безпеки банку не може існувати сама по собі, а її сутність і зміст випливають із завдань, які вирішує банк на кожному з етапів

Таблиця 1

Узагальнення поглядів на визначення сутності економічної безпеки банку [5]

Автор	Суть
М. Зубок [7, с. 166]	Стан під час якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.
О. Кириченко [8, с. 89]	Сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційних банків дії чи обставини, попереджені чи зведені до такого рівня, у якому вони нездатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банківської системи, збереженню й відтворенню її майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банками статутних цілей.
Д. Кольцов [9]	Його захищеність від внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечення управління активами і пасивами відповідно до граничних значень індикаторів безпеки, котрі враховують ризики збереження власного капіталу банку, його ефективного використання, спроможність банку виконувати свої зобов'язання перед клієнтами і державою за умови легітимності операцій і відповідності його фінансових документів вимогам наглядових органів.
К. Тагірбеков [10, с. 23]	Це його здатність протистояти деструктивним діям на фінансовому ринку і забезпечити виживання в конкурентній боротьбі банківського бізнесу.
В. Соловьов [11, с. 175]	Стан під час якого забезпечується стабільність його функціонування, фінансова рівновага і регулярне одержання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до дальшого розвитку й удосконалення.

свого економічного розвитку. Конкретний обсяг завдань гарантування економічної безпеки змінюється залежно від внутрішніх і зовнішніх умов діяльності банку, які складаються у певному часовому інтервалі.

Проблеми забезпечення економічної безпеки банків обумовлені зовнішніми та внутрішніми чинниками. Серед найбільш вагомих доцільно виокремити обмеженість фінансових ресурсів банків та джерел їхнього створення, що вимагає запровадження ефективних банківських технологій, застосування економічних інструментів забезпечення ліквідності та ефективного використання їхньої ресурсної бази. Нестабільна економічна ситуація також вимагає від банків оперативної готовності банку до роботи в майже кризових умовах, зі значним ступенем ризику, іноді на межі втрати своєї ліквідності. Все це обумовлює необхідність обґрунтування адекватної економічної політики банків, раціональної поведінки на ринку банківських послуг, поєднання принципів раціональності і доцільного ризику під час вкладення коштів. Зростання економічної злочинності у кредитно-фінансовій сфері також вносить певні загрози в діяльність банків і саме ця причина зумовлює високу відповідальність банків перед своїми клієнтами, вкладниками та акціонерами і вимагає посилення рівня їхньої економічної безпеки [14, с. 47–48].

Висновки. Отже, підвищення економічної безпеки баків є комплексною і складною проблемою, вирішення якої потребує системності в обґрунтуванні заходів безпекозабезпечення з розробкою чіткого механізму реалізації, організації належної координації зусиль усіх учасників вітчизняного ринку банківських послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рейтинг життєздатності українських банків – 2016 (Forbes) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bankografo.com/reyting–zhittyezdatnosti–ukrayinskih–bankiv–2016–forbes.html.

2. Васильчак В. Економічна безпека банків та методи її забезпечення / С. Васильчак, Р. Моцьо // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 287–293.

3. Зачосова Н. Формування системи економічної безпеки фінансових установ : монографія / Н. Зачосова. – Черкаси : ПП Ю. Чабаненко. – Черкаси, 2016. – 375 с.

4. Рожков В. Підходи до визначення сутності поняття економічної безпеки / В. Рожков // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 478–480.

5. Крупка І. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І. Крупка // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С. 168–175.

6. Прокопенко Н., Виклюк М. Складові безпеки банківської діяльності / Н. Прокопенко, М. Виклюк // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 302–308.

7. Зубок М. Безпека банків : навч.посіб. / М. Зубок. – К. : КНТЕУ, 2002. – 306 с.

8. Кириченко О. Сучасна банківська установа: організація управління та фінансів : монографія / О. Кириченко, І. Грищенко, М. Денисенко, А. Гречан, С. Єрохін, С. Лаптєв ; Ун-т економіки та права «Крок», Київ. нац. ун-т технологій та дизайну, Ін-т вищ. освіти АПН України. – К. : Вид-во ХНУ ; Хмельницький, 2009. – 547 с.

9. Кольцов Д. Индикаторы экономической безопасности банковской системы : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение, кредит / Д. Кольцов. – М., 2007. – 26 с.

10. Тагирбеков К. Основы банковской деятельности / К. Тагирбеков. – М. : Изд-во «Ось-89», 2003. – 446 с.

11. Соловйов В. Банківська безпека України: вдосконалення методики оцінки / В. Соловйов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1(17). – С. 171–176.

12. Мельник С. Формування системи економічної безпеки банку / С. Мельник // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 149–152.

13. Барановський О. Природа економічної безпеки комерційного банку // О. Барановський / Вісник Національного банку України. – 2014. – № 7(221). – С. 12–19.

14. Економічна безпека банківської системи в контексті нового курсу реформ в Україні в 2010–2015 роках. Експертно-аналітична доповідь / Колектив авторів під науковою редакцією д. е. н., проф. О. Кириченка. – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 64 с.

УДК 338.24

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

FINANCIAL ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AND WAYS OF ITS ENHANCEMENT

Бєлялов Т.Е.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
та фінансово-економічної безпеки,
Київський національний університет технологій та дизайну

Корінь І. В.
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті досліджено та узагальнено теоретичні засади щодо фінансово-економічної безпеки підприємства. Систематизовано основні підходи до сутності поняття «фінансово-економічна безпека підприємства». Підтверджено критеріальний підхід до визначення «фінансово-економічна безпека підприємства». Узагальнено об'єкти фінансово-економічної безпеки підприємства. Обґрунтовано основні напрями підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: *фінансово-економічна безпека, фінансова безпека, загрози, управління, захищеність.*

В статье исследованы и обобщены теоретические основы относительно финансово-экономической безопасности предприятия. Систематизированы основные подходы к определению понятия «финансово-экономическая безопасность предприятия». Подтвержден критериальный подход к определению «финансово-экономическая безопасность предприятия». Обобщены объекты финансово-экономической безопасности предприятия. Обоснованы основные направления повышения уровня финансово-экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: *финансово-экономическая безопасность, финансовая безопасность, управление, защищенность.*

Studied and generalized theoretical foundations on financial and economic security of the enterprise. The main approaches to the essence of a concept of financial and economic security of the enterprise are systematized. A criterial approach to the definition of financial and economic security of the enterprise is grounded. Objects of financial and economic security of the enterprise are generalized. The main directions for improving the level of financial and economic security of the enterprise are substantiated.

Keywords: *financial and economic security, financial security, threats, management, security.*

Постановка проблеми. У час поглиблення фінансової кризи підприємства намагаються проваджувати ефективну антикризову політику. Фінансова система як джерело акумуляції сучасних кризових явищ, що поширюються надалі на всі сфери економіки, взагалі вимагають формування нових інструментів забезпечення їхньої фінансово-економічної безпеки.

Постійне підвищення ризиковості господарської діяльності може спричинити значне зниження рівня фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, а в майбутньому призвести до банкрутства, і потребує від кожного суб'єкта господарювання створення досконалої системи фінансово-економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки все більша кількість науковців привертає свою увагу дослідженню економічної безпеки підприємства і фінансової безпеки, як її складової. Вагомий внесок у розвиток безпекознавства на рівні підприємства зробили науковці, серед яких І. Бланк, А. Загородній, Т. Васильків, І. Мойсеєнко, О. Марченко, С. Покропивний та інші.

Результати досліджень науковців поза сумнівом мають високу науково-теоретичну та практичну цінності, оскільки обґрунтовують категорійний та методологічний апарати. Не так давно було введено поняття «фінансово-економічна безпека» й економісти й досі не дійшли згоди щодо найбільш точного та найбільш повного формулювання цієї дефініції.

Метою статті є узагальнення теоретичних положень щодо сутності фінансово-економічної безпеки, її складових та напрямів забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи наукові здобутки у сфері фінансово-економічної безпеки, слід констатувати, що поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» є складним і комплексним. Його найчастіше трактують як сукупність заходів, які забезпечують платоспроможність підприємства та ліквідність його оборотних активів; як організацію всіх видів діяльності підприємства з метою підвищення його ефективності; як кваліфікацію, компетентність та активність менеджерів; як ефективність використання всіх видів ресурсів; як механізм попередження внутрішніх та зовнішніх загроз, які можуть спричинити збитки тощо [1].

Метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є досягнення найвищої ефективності, стабільності його функціонування і створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення, а також запобігання зовнішнім і внутрішнім небезпекам і загрозам.

Досліджуючи питання щодо поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» необхідно акцентувати увагу на тому, що законодавчо це питання не закріплене. На доктринальному рівні існує велика кількість підходів до визначення поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» [2].

Окремі автори ототожнюють поняття «фінансово-економічна безпека» з економічною або фінансовою безпекою.

Так, З. Варналій трактує поняття «фінансово-економічна безпека» в аспекті економічної безпеки: «Це результат комплексу складових, орієнтованих на усунення фінансово-економічних загроз функціонування та розвитку підприємства і забезпечення його фінансової стійкості й незалежності, високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу, оптимальності та ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності, захисту інформаційного середовища, комерційної таємниці, безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів» [3].

С. Фролов, О. Козьменко, А. Бойко та ін. [4] визначають фінансово-економічну безпеку як такий фінансово-економічний стан, який створює захищеність його фінансово-економічних інтересів від негативного впливу внутрішнього і зовнішнього середовища та створення сприятливих фінансово-економічних умов для успішної діяльності та стійкого розвитку суб'єктів господарювання.

Проаналізувавши основні підходи авторів, які виділяють фінансово-економічну безпеку із системи економічної безпеки підприємства, можна виділити характерні риси варіантів формулювання такого поняття, пов'язані зі збалансованістю фінансових потоків і розрахункових відносин, стійкістю і стабільністю фінансово-економічного стану підприємства, кількісно та якісно детермінованим рівнем фінансового стану підприємства.

Поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» науковці трактують неоднозначно, що підтверджують дані таблиці 1.

Фінансово-економічна безпека підприємства є досить складною системою, що містить певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів [4].

Таблиця 1

Сучасні підходи щодо визначення фінансово-економічної безпеки

Автори	Сутність визначення
І. Мойсеєнко, О. Марченко [5, с. 28]	Це такий його фінансово-економічний стан, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах.
В. Столбов, Г. Шаповал [6, с. 5]	Стан захищеності його ресурсів та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому.
О. Трухан [7, с. 30]	Трактується одночасно з двох позицій – статичної (як результат діяльності підприємства на певну дату) та динамічної (розвиток підприємства в умовах фінансово-економічної безпеки в короткостроковій та довгостроковій).
Т. Васильців [8]	Здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема й фінансову діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їхный рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища.
В. Ільчук, В. Садчиков [9]	Це не тільки захищеність капіталу підприємств, організацій, установ, але і їх готовність створювати нові механізми реалізації фінансових угод, захисту прав усіх учасників фінансових відносин, а також упорядкування і здійснення контролю за фінансово-економічними потоками та відповідний рівень страхування різного роду непередбачуваних ризиків.

Розрізняють такі критерії визначення фінансово-економічної безпеки підприємства: функціональний, статичний і ресурсний (рис. 1).

Отже, аналіз окремих визначень щодо сутності фінансово-економічної безпеки показав, що в наведених формулюваннях спільним є трактування фінансової безпеки як такого фінансового стану підприємства, який характеризується стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз та передбачає найбільш ефективне використання наявних фінансових ресурсів підприємства.

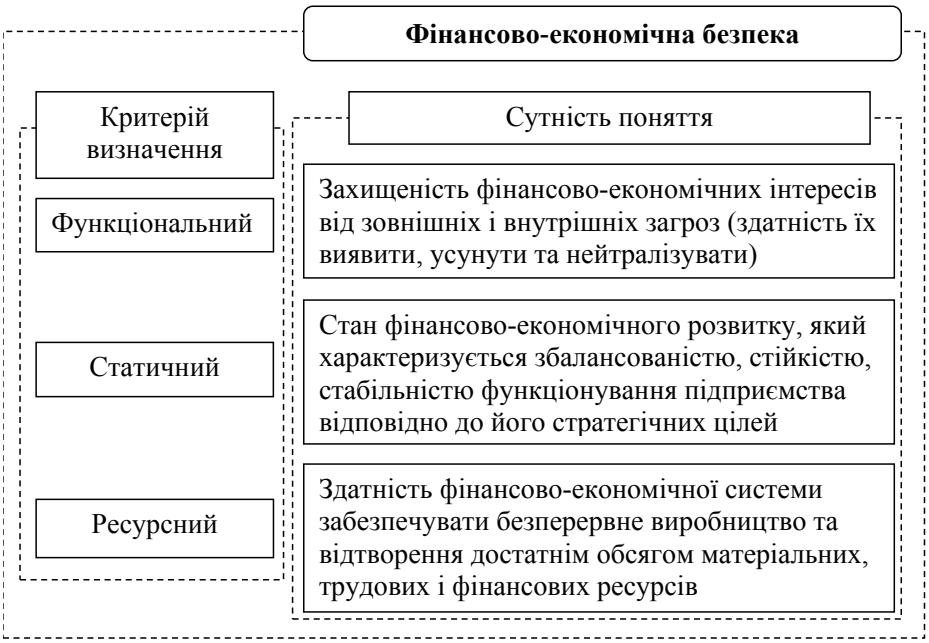


Рис. 1. Підходи до визначення сутності поняття «фінансово-економічна безпека» підприємства [4, с. 168]

До об'єктів фінансово-економічної безпеки підприємства слід віднести:

– саме підприємство, його господарську систему та всі ресурси (фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові), основні та оборотні фонди;

– стейкхолдери підприємства (власники акцій акціонерного товариства та його контрагенти – партнери, конкуренти, покупці, постачальники тощо);

– колектив підприємства із його корпоративною культурою, а також кожен працівник підприємства зокрема; сукупність бізнес-процесів, які забезпечують функціонування підприємства та досягнення його стратегічних цілей [10].

Фінансову безпеку розглядають як систему, яка дасть змогу виявити потенційні загрози і ризики, оперативно знаходити ефективні шляхи протидії, що гарантує стійкий фінансовий стан суб'єктів господарювання, можливість подальшого розвитку та виживання. Для цього необхідно постійно здійснювати аналіз середовища функціонування суб'єктів господарювання та визначення факторів, які впливають на фінансову безпеку [11].

За цих умов нагальним є обґрунтування заходів забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства.

Управління фінансово-економічною безпекою підприємства спрямоване на виконання таких завдань: встановлення системи фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства, зокрема пошук ефективних методів максимізації ринкової вартості підприємства; ідентифікація та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства; забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства [8, с. 70].

Вагоме місце в процесі підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства посідають економічні заходи, метою яких є покриття збитків та усунення причин їхнього виникнення, відновлення (збереження) ліквідності та платоспроможності, скорочення суми заборгованості, поліпшення структури оборотних коштів тощо. Діяльність із формування надійної системи фінансово-економічної безпеки на підприємстві може передбачати застосування таких економічних заходів: оптимізацію прямих та непрямих витрат діяльності; впровадження кошторисного фінансування та централізація коштів; економію ресурсів; зменшення дебіторської заборгованості; вдосконалення системи взаєморозрахунків; покращення системи стимулювання праці; покращення ціноутворення; оптимізацію джерел фінансування діяльності та розвитку підприємства.

Висновки. Отже, підприємства постійно знаходяться під впливом різних загроз і факторів, які безпосередньо впливають на їх фінансово-економічну безпеку та здатні призвести до фінансової кризи. Тому актуальними залишаються дослідження, що пов'язані із визначенням сутності фінансово-економічної безпеки та обґрунтування шляхів її забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко О. Фінансово-економічна безпека підприємства : теоретичний та практичний аспекти [Електронний ресурс] // О. Бондаренко, В. Сухецький. – Ефективна економіка. – 2014. – № 10. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580.

2. Гаруст Ю. Фінансово-економічна безпека підприємства АПК : теоретико-правові аспекти / Ю. Гаруст, А. Перелазний // Форум права. – 2015. – № 5. – С. 39–44.

3. Економічна безпека : навч. посіб. для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ. Рекомендовано МОН / За ред. З. Варналія. – К., 2009. – 647 с.

4. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. Фролова ; [С. Фролов, О. Козьменко, А. Бойко та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 332 с.

5. Мойсеєнко І., Марченко О. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посібник. – Львів, 2011. – 380 с.

6. Столбов В. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В. Столбов, Г. Шаповал // Комунальне господарство міст : Зб. наук. праць. – Вип. 111. – С. 103–107.

7. Трухан О. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О. Трухан // Вісник Хмельницького національного університету / Економічні науки. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 29–35.

8. Васильців Т. Фінансово-економічна безпека підприємств України : стратегія та механізми забезпечення [монографія] / Т. Васильців. – Львів : ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.

9. Ільчук В., Садчиков В. Шляхи підвищення фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу / В. Ільчук, В. Садчиков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2(66). – С. 209–217.

10. Давидюк Т. Фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки : епістемологічний підхід // Т. Давидюк / Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип. 1(25). – С. 39–52.

11. Некрасенко Л., Рибалка Ю. Складові управління фінансовою безпекою підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/162.pdf.

УДК 339.13-032.32

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

FINANCIAL MARKET OF UKRAINE: TENDENCIES OF DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF GLOBAL CHALLENGES

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

Фінансовий ринок є важливою складовою частиною будь-якої економіки. Він сприяє мобілізації тимчасово вільних грошових коштів і ефективному розподілу між тими економічними агентами, які їх потребують, сприяючи саме так розвитку економіки загалом. Тому важливо виділити тенденції розвитку національного фінансового ринку в умовах глобальних викликів.

Ключові слова: *фінансовий ринок, індекс глобальної конкурентоспроможності, світові фінансові центри, Всесвітній економічний форум, глобальна конкуренція.*

Финансовый рынок является важной составной частью любой экономики. Он способствует мобилизации временно свободных денежных средств и эффективному распределению их между теми экономическими агентами, которые в них нуждаются, способствуя таким образом развитию экономики в целом. Поэтому важно выделить проблемы, которые препятствуют активному развитию национального финансового рынка в современных условиях.

Ключевые слова: *финансовый рынок, индекс глобальной конкурентоспособности, мировые финансовые центры, Всемирный экономический форум, глобальная конкуренция.*

Financial market is an important part of any economy. It promotes the mobilization of temporary free money facilities and their effective distribution among those economic agents that need them, thus assisting the development of economy in the whole. Therefore it is important to emphasize the tendencies of development of the national financial market in conditions of global challenges.

Keywords: *financial market, index of global competitiveness, world financial centres, the World economic forum, global competitiveness.*

Постановка проблеми. Розвиток фінансового ринку України протягом останнього десятиліття розвивається в умовах глобалізації, зростання інтернаціоналізації ринків цінних паперів, збільшення обсягу транскордонних інвестиційних угод і посилення конкуренції світових фінансових центрів. Тому важливо дослідити основні тенденції і проблеми розвитку національного фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансового ринку в Україні присвячені праці багатьох учених, серед яких Л. Балабаш, О. Білоус, О. Василик, С. Голуб, Г. Козоріз, О. Колодізєв, Д. Малащук, Н. Марченко, О. Мозговий, В. Опарін, О. Онікієнко, І. Чурницька, І. Школьник та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій із цієї проблематики, потребує уваги дослідження питання впливу глобальних викликів на вітчизняний фінансовий ринок.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах інноваційного розвитку одним з основних конструктивів, що визначають розвиток сучасної вітчизняної економіки є фінансовий ринок. По суті фінансовий ринок є системою відносин, що виникають у процесі обміну економічних благ із застосуванням грошових коштів як активу-посередника. Важливість фінансового ринку обумовлюється тими обставинами, що на ньому відбуваються операції з грошовими коштами, наприклад: мобілізація капіталу, надання кредиту, розміщення фінансових коштів у банках.

Головною функцією фінансового ринку є забезпечення руху грошових коштів від одних власників (кредиторів) до інших (позичальників). Фінансовий ринок є у вигляді механізму перерозподілу фінансових ресурсів підприємств і заощаджень населення між суб'єктами господарювання і галузями економіки, «зв'язування» частини коштів, не забезпечених споживчими товарами, а також як засіб покриття дефіциту державного бюджету без грошової емісії.

У процесі становлення і розвитку вітчизняного фінансового ринку вдалося досягти певних результатів, однак у контексті глобальної конкуренції він знаходиться на недостатньо високих позиціях. Так, відповідно до індексу глобальної конкурентоспроможності, який щорічно розраховується Всесвітнім економічним форумом у межах звіту про глобальну конкурентоспроможність за 2015–2016 рр. Україна займає 79 позицію з 140 можливих. Нижче розміщені такі країни: Таджикистан, Молдова, Гондурас, Албанія та інші (рис. 1).

Порівняно з результатами попередніх звітів спостерігається істотне зниження позиції України в індексі глобальної конкурентоспроможності (73 позиція з 148 країн за даними за 2012–2013 рр. і 79 позиція з 140 країн за даними за 2015–2016 рр.) та відповідні зміни його складових факторів (таблиця 1).

Варто нагадати, що індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) – це глобальне дослідження, яке проводиться Всесвітнім економічним форумом, і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності [2].

Варто зазначити, що за індексом глобальної конкурентоспроможності, вже багато років поспіль рейтинг очолюють Швейцарія та Сінгапур. У цьогорічному дослідженні до десятки найконкурентоспроможніших також увійшли США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Гонконг, Фінляндія, Швеція та Великобританія.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більше, ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку»,

Таблиця 1

Позиції України та деяких інших країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності

Країна	2012–2013 (з 144 країн)	2013–2014 (з 144 країн)	2014–2015 (з 144 країн)	2015–2016 (з 140 країн)	2016–2017 (з 138 країн)
Україна	73	84	76	79	85
Грузія	77	72	69	66	59
Туреччина	43	44	45	51	55
Росія	67	64	53	45	43
Польща	41	42	43	41	36

Джерело: складено за даними [2; 8]

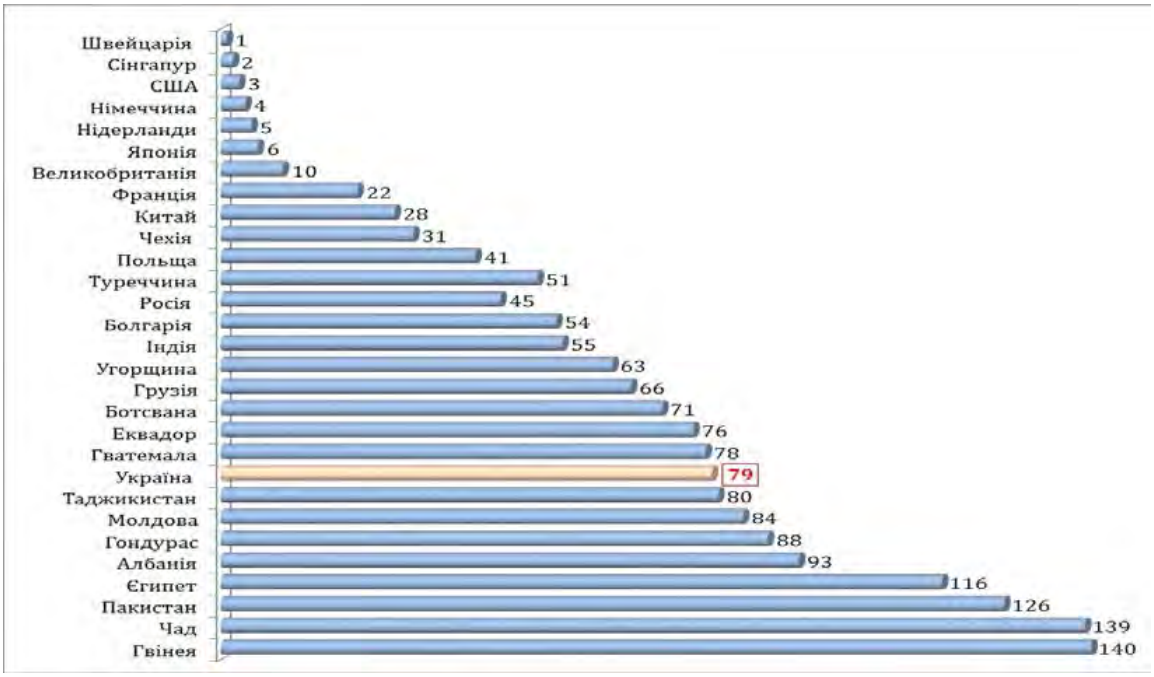


Рис. 1. Оцінка індексу глобальної конкурентоспроможності у 2015 р.*

** Джерело [8]*

«Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал») за 3 основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення».

Протягом останніх двох років Україна погіршила свої позиції в 7 з 12 основних показників. Найбільше нами втрачено (мінус 17 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці», по 9 пунктів втрачено за показниками, що характеризують розвиток фінансового ринку країни та охорону здоров'я і початкову освіту.

Негативними факторами для ведення бізнесу в нашій країні визначено (в порядку зменшення): корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну державну бюрократію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погану етику робочої сили, низьку якість охорони здоров'я та недостатню освіченість працівників [2].

Водночас інтеграція вітчизняного і світового фінансових ринків необхідна нашій країні для вирішення важливих завдань [1, с. 126]:

– збільшення конкурентоспроможності фінансового сектора країни на світовому рівні;

– залучення в країну фінансових ресурсів;

– зниження бар'єрів доступу українських компаній до світового фінансового ринку;

– підвищення ефективності інвестування коштів інституційних і приватних інвесторів;

– підвищення ефективності ціноутворення через вирівнювання цін, дохідностей фінансових продуктів, а також послуг на вітчизняному і зарубіжному ринках;

– підвищення ролі України в регулюванні фінансового ринку на глобальному рівні.

Водночас існує ряд проблем розвитку фінансового ринку України:

– на фінансовий ринок великий вплив мають іноземні інвестори і вчинені ними фінансові операції;

– система державного регулювання фінансових ринків неефективна, а це негативно позначається на розвитку ринку;

– щороку зростає конкуренція зарубіжних банків із вітчизняними банками, через це розвиток фінансового ринку відбувається набагато повільніше;

– проведена валютна політика є неефективною;

– відносно невеликий обсяг і не гармонійність проглядається в розвитку окремих сегментів фінансовго ринку;

– іноземні компанії можуть не виконувати свої зобов'язання перед українськими компаніями через застарілу законодавчу базу.

Загалом більшість науковців із цієї проблематики наголошують на тому, що основними ризиками інтеграції вітчизняного фінансового ринку у світову фінансову систему є:

– брак програми держави щодо виходу фінансового сектора з тривалої економічної кризи, включаючи поточну боргову європейську кризу, а також часта зміна пріоритетів у монетарній політиці держави;

– брак досвіду створення інвестиційної політики у фінансовій сфері, з огляду на іноземні особливості і передові підходи інвестиційного менеджменту.

Для того, щоб подолати ці негативні тенденції, які не сприяють створенню в Україні сучасної ринкової економіки, необхідно акцентувати увагу на покращенні теоретичних аспектів оцінки інвестиційного процесу, який впливає на фінансовий ринок. Такий захід має здійснюватися, виходячи з об'єктивного розуміння фінансового стану інвесторів, із використанням наукових даних, практичного досвіду та управлінських навичок.

Одна з причин негармонійного розвитку вітчизняної економіки – недосконаліть українського законодавства, яке не в змозі гарантувати безпеку інвестицій у різні галузі економіки. Більшість іноземних інвесторів не хочуть робити істотні вкладення у вічизняну економіку через невпевненість у тому, що їх інвестиції повернуться, а також через безліч різних бюрократичних перепон і великого рівня корупції. Тому необхідно вдосконалювати вітчизняне законодавство і боротися з корупцією, щоб іноземні інвестори не боялися робити вкладення в економіку нашої країни.

Водночас, щоб залучити іноземних інвесторів на фінансовий ринок України, необхідно провести такі заходи [5]:

– активніше долучатися до світових промислових ланцюжків;

– виявити напрями розвитку зовнішньоторговельних зв'язків і визначити найважливіших партнерів, галузі й методи підтримки національних експортерів;

– негайно й ефективно ввести торговельні преференції для економічних союзників;

– активувати формування інтеграційних форм регіональної взаємодії;

– поліпшити митно-тарифну політику;

– більш широко застосовувати на практиці фінансову підтримку експортерів за допомогою збільшення ресурсів фонду страхування експортних кредитів, фінансування відсоткової ставки за кредитами, використання накопичених валютних резервів;

– виробити нові ніші на світових ринках товарів і послуг.

Еволюція фінансового ринку в нашій країні має багатообіцяючі напрями, які пов'язані з розвитком уже наявних, і з появою нових послуг, яких можуть потребувати і юридичні, і фізичні особи. У деяких випадках вітчизняний ринок усе ще закритий для закордонних компаній, які

можуть надати більш широкий спектр фінансових послуг на вигідніших умовах. Але водночас одна з причин привабливості вітчизняного ринку для більшості іноземних компаній – можливість швидкого збагачення завдяки проведенню різних спекуляцій у різних галузях економіки.

Основними перспективними напрямами вдосконалення вітчизняного фінансового ринку є такі:

1. Зміна наявної моделі українського фінансового ринку, з огляду на відхід від спекулятивної моделі розвитку та інтеграції з країнами, що розвиваються, країнами СНД, БРІКС та ЄС. Цей захід допоможе збільшити можливості України щодо залучення та перерозподілу капіталу, а також зменшити системні ризики, які пов'язані з припливом на ринок спекулятивного капіталу і з втратою національним ринком самостійності.

2. Активізація реальних інвестицій у вітчизняну економіку, з огляду на визначення допустимого співвідношення залучених іноземних інвестицій в Україні (переважно прямих) і вивезення капіталу за кордон; цей захід дозволить виробити баланс із стимулювання і регулювання інвестицій. При цьому вивіз капіталу за кордон повинен здійснюватися переважно в безоффшорні зони, в країни зі стабільною економічною ситуацією і можливостями економічного зростання [4, с. 61].

3. Постійне спостереження непропорційності інвестицій у державній інвестиційній політиці, з огляду на визначення надлишку або нестачі необхідного інвестиційного капіталу, за допомогою співвіднесення максимального обсягу доступних внутрішніх ресурсів і інвестиційних потреб у межах планованого періоду. Такий захід буде сприяти виключенню нестачі інвестиційного капіталу України з метою розвитку економіки за допомогою залучення зарубіжних інвестицій на необхідний термін і на оптимальних для країни умовах, а також надлишку капіталу з урахуванням пріоритетів українського експорту і контролю його вивезення за кордон.

4. Підтримка рівності інтересів держави і бізнесу в разі введення обмежень на допуск закордонних інвесторів у галузі, які мають стратегічне значення для країни і забезпечення безпеки держави.

5. Системний і цілісний розвиток інфраструктури фінансового ринку, зокрема перспективні напрями з освоєння нових продуктів і технологічних рядів; збільшення активності небанківських інститутів розвитку; формування нових біржових майданчиків і перспектив для створення в нашій країні потужного фінансового центру.

Висновки. Отже, застосування цих заходів на практиці буде сприяти зниженню інформаційних, регулятивних і технологічних бар'єрів на фінансовому ринку, які перешкоджають чесності і справедливості ціноутворення, що дозволить знівелювати транзакційні витрати інвесторів. Також необхідно вдосконалювати теоретичні аспекти оцінки інвестиційного процесу, які мають стимулюючий вплив на фінансовий ринок; удосконалювати вітчизняне законодавство і боротися з корупцією, щоб іноземні інвестори не боялися робити вкладення в економіку нашої країни; також необхідно прийняти стратегічні рішення для ліквідації недоліків регулювання фінансової сфери. Водночас держава, як головний учасник фінансового ринку, має проводити моніторинг його стану й активно сприяти такому розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голуб С. Тенденції та особливості розвитку фінансових ринків світу та України / С. Голуб // Наукові праці НДФІ. – 2016. – № 1 (74). – С. 126–136.

2. Звіт Європейського центрального банку // Офіційний сайт Європейського центрального банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecb.europa. eu/pub/pdf/scpops/ecbocp105.pdf.

3. Звіт за результатами моніторингу тіньового банкінгу Ради фінансової стабільності США // Офіційний сайт Ради фінансової стабільності США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.financialstabilityboard.org/publications/ r_131114.pdf.

4. Карлін М. Управління державними фінансами : [навч. посібн.] / М. Карлін, О. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк, 2013. – 273 с.

5. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015–2020 роки : / Портал ЛІГА:ЗАКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1328.html.

6. Коніна М. Сучасний стан фінансового ринку та шляхи його вдосконалення / М. Коніна // Економічний дискурс : Випуск 2. – 2016. – С. 183–192.

7. Мозговий О. Сучасна парадигма функціонування світового фінансового ринку / О. Мозговий // Міжнародна економічна політика. – 2016. № 1 (24). –С. 29–51.

8. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating.

9. Чурницька І. Розвиток фінансового ринку в Україні : глобальні виклики та переваги / І. Чурницька // Економіка та держава. – № 10/2015. – С. 40–44.

10. Global Financial Centers Index 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.zyen.com/PDF/GFCI%2015.pdf.

УДК 336.225.64

ПОДАТКОВИЙ БОРГ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ

TAX DEBT: THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS AND CLASSIFICATION FEATURES

Волощук Р.Є.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінанси і кредит,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті здійснено критичний огляд підходів законотворців та науковців до визначення сутності поняття «податковий борг», розглянуто його сутнісні характеристики. Запропоновано авторське трактування податкового боргу у вузькому та широкому розумінні. Узагальнено класифікаційні ознаки податкового боргу з теоретичних і практичних позицій.

Ключові слова: *податки, податковий борг, податкова заборгованість, грошове (податкове) зобов'язання, платники податків, фіскальні органи.*

В статье осуществлен критический обзор подходов законодателей и ученых к определению сущности понятия «налоговый долг», рассмотрены его сущностные характеристики. Предложена авторская трактовка налогового долга в узком и широком смысле. Обобщено классификационные признаки налогового долга с теоретических и практических позиций.

Ключевые слова: *налоги, налоговый долг, налоговая задолженность, денежное (налоговое) обязательства, налогоплательщики, фискальные органы.*

The critical review of approaches legislators and scientists for determine the essence of the term "tax debt" was done, its essential characteristics were considered. The author definition of tax debt in the narrow and broad sense was proposed. The classification features of the tax debt by theoretical and practical positions were generalized.

Keywords: *taxes, tax debt, tax liability, money (tax) liabilities, taxpayers, fiscal authorities.*

Постановка проблеми. Ефективна реалізація функцій держави, а водночас і її соціально-економічний розвиток значною мірою залежать від наявності фінансових ресурсів у необхідному та достатньому обсязі. Останні є умовою розширеного суспільного відтворення, вирішення питань реалізації соціальних, економічних та політичних проектів тощо. Податкам та іншим податковим платежам належить визначальна роль у формуванні фінансових ресурсів держави. Проте в основі оподаткування наріжним каменем є його суперечність, в основі якої знаходиться конфлікт інтересів держави і платників податків. Одним із наслідків цього є виникнення податкового боргу, адже не всі платники сумлінно виконують покладений на них конституцією податковий обов'язок. Зростання та накопичення податкового боргу призводить до зменшення можливостей держави щодо фінансування суспільних потреб завдяки податковим надходженням, а тому загрожує економічній безпеці країни. У зв'язку з цим актуалізуються питання щодо існування податкового боргу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто підкреслити, що питаннями податкового боргу займалися багато дослідників, зокрема О. Десятнюк, А. Крисоватий, В. Мельник, К. Проскура, І. Таранов, О. Тимченко, В. Угрин, А. Яковлєва та інші. Результати їх досліджень знайшли відображення як у багатьох наукових публікаціях, так і засобах масової інформації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розмаїття наукових поглядів щодо теорії та практики існування податкового боргу, а також не применшуючи вагомості і значущості внеску вказаних дослідників, слід зазначити, що постійні зміни, які відбуваються в податковій сфері, вимагають більш глибокого наукового та прикладного опрацювання питань податкового боргу в Україні.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні на основі критичного огляду законодавства, думок вітчизняних і зарубіжних учених сутнісних характеристик та класифікаційних ознак податкового боргу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка держава для виконання своїх

функцій потребує певного обсягу фінансових ресурсів. Одним із найвагоміших джерел наповнення бюджету держави є податки та інші податкові платежі. Проте, як свідчить практика, не всі платники своєчасно та в повному обсязі виконують свій конституційний обов'язок щодо сплати податків та прирівняних до них платежів. А це призводить до виникнення податкового боргу – явища, яке негативно відображається на соціально-економічному розвитку держави.

У фінансовій літературі немає однозначного підходу до розкриття сутності податкового боргу. Водночас, як зазначає О. Юр'єва, деякі з підходів за своїм глибинним змістом ідентичні, другі – дублюють визначення закріплене у вітчизняному податковому законодавстві, а треті – є досить дискусійними [1, с. 69]. Тому вважаємо за необхідне проаналізувати позиції різних авторів щодо трактування поняття «податковий борг».

Відповідно до чинного законодавства податковий борг визначено як суму узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але несплаченого платником податків у встановлений законодавством термін, а також пеня, нарахована на суму грошового зобов'язання [2]. Водночас поняття «податковий борг», закріплене в Податковому кодексі України, не суттєво відрізняється від аналогічного терміну, що мав місце в Законі України «Про порядок погашення податкових зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» (втратив чинність у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу) [3], хоча певні відмінності спостерігаються. Зокрема, в новій редакції податкового законодавства з'являється поняття «грошове зобов'язання», яке містить у собі податкове зобов'язання та/або штрафні санкції, але не акцентується увага на способі узгодження такого зобов'язання.

Майже ідентичний варіант до законодавчо закріпленого поняття «податковий борг» пропонує О. Тимченко. Згаданий автор економічний зміст досліджуваної дефініції розкриває як грошове зобов'язання (з урахуванням фінансової санкції за її наявності), визначене платником податків самостійно або на основі застосування адміністративних чи судових процедур та вчасно невиконаного, а також пеня, що нарахована на розмір такого грошового зобов'язання [4, с. 12]. Крім того, О. Тимченко наводить думку, відповідно до якої до суми податкового боргу належить не лише невнесена у встановлені строки сума узгодженого податкового зобов'язання, а вся несплачена в передбачені законом терміни сума податкового зобов'язання, що повинна бути визначена згідно з нормами чинного законодавства [4, с. 13]. При цьому факт узгодження податкового зобов'язання за позицією вказаного дослідника не має значення, оскільки «переважна більшість платників є обов'язково порушниками податкового законодавства в частині ухилення від сплати податків або допущення помилок» [5, с. 39]. Проте такий підхід викликає дискусію в наукових джерелах.

З позицією О. Тимченко в частині неврахування факту узгодження податкового зобов'язання під час визначення суми податкового боргу не погоджується В. Угрин. Останній пояснює це тим, що на практиці з певною періодичністю трапляються випадки, за яких не можна однозначно робити висновки щодо правильності визначення грошового зобов'язання належного до сплати платником [6, с. 120]. За таких обставин платник має право на оскарження рішення контролюючого органу щодо неправомірно нарахованої йому суми. Думка наведеного автора підкріплюється твердженням інших вітчизняних науковців, які зазначають, що неточності, які можуть допустити і платники податків, і представники контролюючого органу, й особи уповноважені проводити процедуру оскарження, не завжди відбуваються на користь перших, а навпаки на користь держави [7, с. 38]. Водночас І. Майбуров вказує на те, що податки характеризуються легітимністю, оскільки можуть сплачуватися тільки із законних господарських операцій [8, с. 20].

Ґрунтуючись на міркуваннях А. Головача та І. Майбурова, В. Угрин стверджує, що податковий борг може виникати лише під час несплати законно нарахованого та узгодженого податкового зобов'язання, а платників не можна вважати боржниками тільки з припущення щодо їх потенційно можливого, але не доведеного факту ухилення від сплати податків або допущенні інших податкових помилок. Таким чином, В. Угрин визначає податковий борг як добровільне невиконання у встановлений термін узгодженого податкового зобов'язання платником податків перед державою, а також несплачені штрафна санкція та пеня за їх наявності [6, с. 120–121]. Не заперечуючи загалом такого підходу щодо трактування досліджуваного поняття, маємо не погодитись із автором у частині віднесення до сум податкового боргу лише тих сум, які були несплачені внаслідок добровільного невиконання платником свого податкового обов'язку у встановлений законом термін. Адже за чинною процедурою облік податкового боргу не передбачає встановлення факту добровільного невиконання податкового обов'язку щодо сплати сум узгодженого податкового або грошового зобов'язання.

Дослідники А. Селіванов та О. Дзісяк розуміють під податковим боргом результат «суспільних відносин, що виникають у зв'язку із трансформацією капіталу приватного сектора в державний бюджет» [9, с. 17]. Через призму відносин податковий борг розглядає також В. Тарасенко, який зазначає, що досліджуване поняття є особливими фінансовими відносинами, у яких суб'єкти підприємництва є позичальниками, а

запозичена сума становить величину податкового боргу [10]. Не можемо не погодитися, що податковий борг виникає у процесі формування суспільно-фінансових відносин між платниками податків та державою, проте не підтримуємо думку щодо ототожнення величини податкового боргу із запозиченою сумою, а суб'єктів підприємництва, які мають податкову заборгованість перед державою, з позичальниками. Підтвердження нашої позиції знаходимо у працях вітчизняного науковця О. Тимченко, яка підкреслює, що податкові відносини на відміну від кредитних не передбачають елемента запозичення, оскільки платник податків, маючи фінансові зобов'язання перед державою, не бере в неї ніяких коштів у тимчасове користування на умовах поворотності [4, с. 13].

Науковець О. Долгий визначає податковий борг як загальну суму емітованих, але не погашених зобов'язань із нарахованими відсотками, а також прийнятих на себе платниками податків у відповідний спосіб зобов'язань [11, с. 45]. Водночас у своїх подальших розробках О. Долгий, досліджуване нами поняття, розглядає погляду формування дохідної частини державного бюджету, стверджуючи, що податковий борг є результатом взаємозв'язків виконавчих органів влади з юридичними та фізичними особами в частині формування державного бюджету [12, с. 128–129]. Ми вважаємо, що в контексті податкових зобов'язань не зовсім коректно застосовувати похідні від терміну «емісія», адже такі зобов'язання накладаються на платників згідно із законом та мають односторонній характер – від держави до платника. Крім того, доречно було б розглядати податковий борг не лише щодо державного бюджету, а й до місцевих бюджетів.

Слушною є думка В. Бортняка, який трактує податковий борг як наслідок безпосереднього невиконання або неналежного виконання платниками податків своїх соціальних зобов'язань, що виявляють себе у вигляді податкових платежів до бюджетів та державних цільових фондів [13, с. 312]. Поряд із цим Бортняк В. А. виділяє такі ознаки податкового боргу:

– податковий борг – це сума фактичної заборгованості суб'єкта господарювання (фізичної або юридичної особи), яка виникла внаслідок невиконання податкових зобов'язань перед державними та місцевими органами влади за певний звітний період;

– податковий борг – це результат діяльності юридичних та фізичних осіб внаслідок якої виникають спірні відносини з приводу добровільної сплати чи примусового стягнення суми податкової заборгованості органами державної виконавчої влади України;

– податковий борг – це систематичне чи одноразове невиконання зобов'язань зі сплати податкових платежів і зборів суб'єктів оподаткування перед державою [13, с. 311].

Досить ґрунтовно сутність податкового боргу розкривають у своїх працях О. Десятнюк та Т. Маршалок. Визначаючи податковий борг, науковці виділяють його за змістом та формою. Перше базується на відносинах суспільно-фінансового характеру щодо залучення в бюджет держави грошових коштів та виконання податкових зобов'язань платниками податків. При цьому останні, як частина суспільства, є податковими боржниками за умови безпосереднього невиконання або неналежного виконання своїх податкових зобов'язань. Друге проявляється в несплаті обов'язкових платежів, які встановлені державою [14, с. 12–13].

В іншій своїй праці О. Десятнюк підходить до визначення сутності податкового боргу з етимологічного та онтологічного поглядів [15, с. 149–152]. У першому випадку досліджувана дефініція пов'язується із фінансовими зобов'язаннями платників податків перед державою, які підлягають сплаті у встановлені законодавством строки.

Онтологічну сутність податкового боргу О. Десятнюк пропонує розглядати як негативний фіскальний наслідок безпосереднього невиконання або неналежного виконання платниками податків своїх соціальних зобов'язань, які проявляються у вигляді обов'язкових платежів до бюджетів та державних цільових фондів [15, с. 152].

На нашу думку, податковий борг варто розглядати у двох аспектах: вузькому та широкому розумінні. Перше співпадає за змістом із вищенаведеним законодавчим визначенням. Друге ж передбачає включення до боргу всіх податкових платежів, які несплачені вчасно до бюджету, зокрема сум розстрочених (відстрочених) податкових зобов'язань. Це пов'язано з тим, що платником уже порушений первинно визначений термін сплати податку, а його перенесення є винятком із загальних правил оподаткування (хоча цей виняток і визнаний законодавством).

Наявність різноманітних проявів податкового боргу обумовило необхідність виокремлення його класифікаційних ознак. При чому у фінансовій літературі існує декілька підходів до класифікації податкового боргу, які ми систематизували на теоретичні та практичні. Перші мають значення лише з теоретичного погляду й органами адміністрування податків не застосовуються; другі ж поширені в практичній діяльності названих органів.

Досліджуючи природу податкового боргу, О. Тимченко вирізняє відкритий та прихований податковий борг. До першого науковець відносить узгоджені суми податкового зобов'язання несплачені до бюджету в установлений законом термін. Прихованим податковим боргом згаданий автор вважає несплачені податки внаслідок допущення помилок при нарахуванні або умисного заниження об'єктів оподаткування [4, с. 13].

У своїх дослідженнях В. Славянська характеризує податкову заборгованість із погляду

її врегульованості (рис. 1). За таким підходом податкову заборгованість можна класифікувати на таку, до якої контролюючими органами або самим платником податків вживали заходи з її врегулювання, а також таку, до якої такі заходи не застосовували з різних причин [16, с. 156].

Дещо схожим із наведеним вище є підхід до класифікації податкової заборгованості, запропонований Д. Курінним (рис. 2). За цією класифікаційною характеристикою виокремлюється податкова заборгованість можлива та неможлива до стягнення. В основу такої класифікації покладено можливість вчиняти уповноваженими органами заходи з погашення податкового боргу [17, с. 53].

Перша група представлена неврегульованою поточною недоїмкою – заборгованістю з податків і зборів, що виникла в результаті несплати в установлений термін (і щодо якої поки не були вжито заходів щодо її врегулювання), і врегульованою заборгованістю щодо якої застосовані спеціальні заходи і яка представлена заборгованістю з податків (зборів), пені, штрафів та відсотів.

До групи неможливої до стягнення заборгованості належать: завислі платежі, які були прийняті банками з метою здійснення податкових платежів за дорученням їх клієнтів, і які вони не змогли виконати з певних причин; заборгованість померлих фізичних осіб та інша заборго-

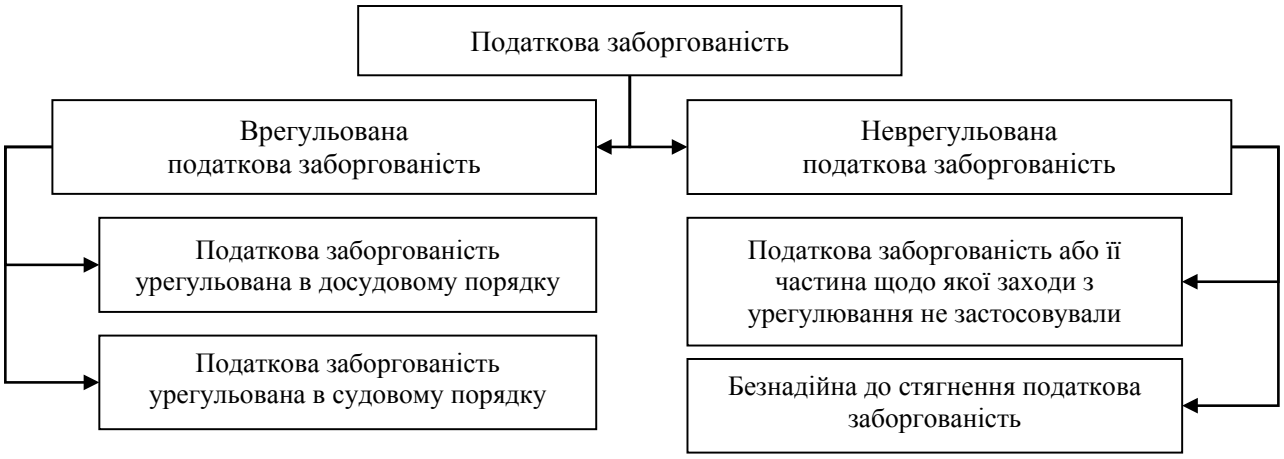


Рис. 1. Класифікація податкової заборгованості залежно від характеру урегульованості*

** Складено автором на підставі [16, с. 156]*



Рис. 2. Класифікація податкової заборгованості залежно від можливостей стягнення*

** Складено автором на підставі [17, с. 53]*

ваність, наприклад, неможлива до стягнення за судовим рішенням.

На думку К. Олігова, податкову заборгованість можна поділити за двома ознаками: за характером заборгованості та за видом заборгованості [18, с. 252] (таблиця 1).

Таблиця 1

Класифікація податкової заборгованості

Ознака класифікації	Вид податкової за боргованості
Характер заборгованості	– нормальна (інституційна);
	– невиправдана;
	– відстрочена (розстрочена);
	– призупинена до стягнення;
	– прострочена;
	– безнадійна до стягнення.
Вид заборгованості	– підтверджена (зафіксована);
	– прихована.

Джерело: складено автором на підставі [18, с. 252]

За запропонованою К. Оліговим класифікацією нормальна або інституційна заборгованість виникає внаслідок недоліків використовуваної системи розрахунків за товари і послуги між господарюючими суб'єктами, при якій грошові кошти надходять на рахунки організацій-постачальників із певним інтервалом [18, с. 252]. Невиправдана заборгованість є наслідком тривалого порушення платіжної дисципліни платниками податків і їх контрагентами. Відстрочена (розстрочена) податкова заборгованість є заборгованістю з податків і зборів, а також нарахованих пені і штрафів, термін сплати яких змінений відповідно до законодавства. До призупиненої до стягнення податкової заборгованості К. Олігов відносить заборгованість, яка виникає у зв'язку з накладенням арешту фіскальними або судовими органами, а також за іншими рішеннями [18, с. 252–253]. Прострочена податкова заборгованість виникає внаслідок навмисного невиконання платником податків податкових зобов'язань та ухилення від погашення податкової заборгованості протягом тривалого часу, зокрема шляхом здійснення розрахунків через рахунки третіх осіб, недотримання касової дисципліни та неподання в обслуговуючу банківську установу платіжних доручень на сплату податкових платежів. Така заборгованість виникає також внаслідок дій або бездіяльності з боку контролюючих органів, тобто неприйняття або несвоєчасного прийняття необхідних заходів для стягнення податкової заборгованості. До безнадійної податкової заборгованості за цією класифікацією належить заборгованість, яку неможливо стягнути через визначені обставини (смерть платника податків, неможливість встановлення його фактичного місцезнаходження, реєстрація платника податків за підробленими документами, ліквідація в порядку банкрутства та ін.).

К. Олігов звертає увагу, що заборгованість має складну структуру, у зв'язку з чим доцільно додатково поділяти її на два види: «підтверджена (або зафіксована) заборгованість» і «прихована заборгованість» [18, с. 253]. Такий поділ податкової заборгованості по суті відображає підхід запропонований О. Тимченко, розглянутий нами вище. Підтвердженою (зафіксованою) заборгованістю зі сплати податків і зборів, нара-

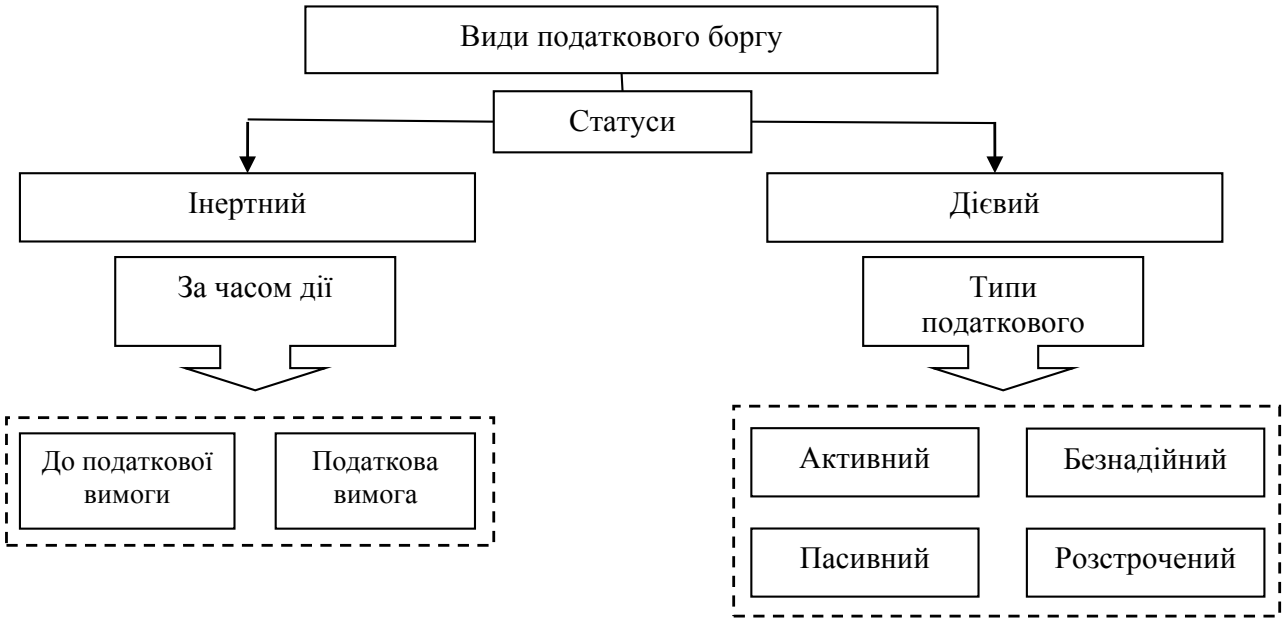


Рис. 3. Класифікація податкового боргу за його статусами та типами

Джерело: складено автором на підставі [2]

хованих пені і штрафних санкції минулих років є заборгованість, яка документально зафіксована і підтверджена як самим платником податків, так і контролюючими органами. Прихована заборгованість виникає в разі її не відображення в податковій звітності та несплати податкового зобов'язання платником податків. Однією з причин виникнення прихованої заборгованості є те, що значна кількість платників податків використовують кошти, що підлягають перерахуванню до бюджету в рахунок сплати податків, як джерело тимчасового додаткового кредитування і поповнення оборотних коштів. Водночас така заборгованість із часом може бути сплачена до бюджету.

У практичній діяльності органів Державної фіскальної служби України поширена класифікація податкового боргу за його статусом. Статус визначає повноваження фіскальних органів, спроможність їх активного впливу на боржника, дії та функції, які вони можуть виконувати на відповідному етапі адміністрування податкового боргу. Виділяють дві групи податкового боргу: в інертному та дієвому статусі (рис. 3). За інертного статусу відповідні органи стягнення мають можливість здійснювати заходи попереджувального характеру, застосовувати методику морально-психологічного впливу. До дієвого статусу податкового боргу можна віднести активний податковий борг, пасивний податковий борг, безнадійний податковий борг. Крім того, у цій підгрупі виділяють розстрочений (відстрочений) податковий борг, податковий борг, що забезпечується договором поруки.

До активного податкового боргу належить податковий борг тих платників податків щодо яких контролюючі органи мають право застосовувати всі методи стягнення, дозволені законодавством. Під час знаходження податкового боргу в пасивному статусі контролюючі органи стримані в застосуванні заходів стягнення за рядом об'єктивних причин. Такими причинами можуть бути: підготовка документів для ініціювання справи про звернення стягнення на майно або справи про банкрутство (до прийняття ухвали по суті), прийняття рішення судом про призупинення стягнення, незнаходження платника податків за місцем реєстрації, брак активів у платника для погашення податкового боргу. До безнадійного податкового боргу належать: податковий борг щодо якого минули терміни позовної давності; податковий борг платників податків, що виник внаслідок форс-мажорних обставин; податковий борг платників податків, що визнані банкрутами, за умови, що їх активів недостатньо для задоволення вимог; податковий борг фізичної особи, яку в судовому порядку визнано зниклою або померлою, а майна для задоволення вимог недостатньо.

В облікових цілях контролюючі органи, крім охарактеризованої вище класифікації, поділяють податковий борг за звітними показниками (рис. 4).



Рис. 4. Види податкового боргу за обліковими показниками звітного періоду

Джерело: складено автором на підставі [13, с. 311–312]

Розглянуті класифікаційні підходи не є вичерпними. Податковий борг можна поділяти за видами платежів, за видами податків і зборів, за рівнем бюджету, за видами економічної діяльності.

Висновки. Отже, зважаючи на розмаїття законодавчих і наукових підходів до трактування сутності податкового боргу, нами запропоновано розглядати податковий борг у двох аспектах: вузькому та широкому розумінні. Перше співпадає за змістом із поданим у Податковому кодексі України. Друге ж передбачає долучення до боргу всіх податкових платежів, які несплачені вчасно до бюджету, зокрема суми розстрочених (відстрочених) податкових зобов'язань. Це пов'язано з тим, що платником уже порушений первинно визначений термін сплати податку, а його перенесення є винятком із загальних правил оподаткування (хоча цей виняток і визнаний законодавством).

Наявність різноманітних проявів податкового боргу зумовила необхідність виокремлення його класифікаційних ознак. Наявні у фінансовій літературі підходи до класифікації податкового боргу нами узагальнено та систематизовано на теоретичні та практичні. Перші мають значення лише з теоретичного погляду й органами адміністрування податків не використовуються; другі ж поширені в практичній діяльності названих органів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юр'єва О. Податковий борг : аналіз поняття та вплив на суспільно-економічні відносини / О. Юр'єва // Аспекти публічного управління. – 2016. – № 3. – С. 67–73.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.

3. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами : Закон України від 21.12.2000 р. № 2181–III (втратив чинність) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua.

4. Тимченко О. Податковий борг в Україні : мінімізація ризиків та ефективність менеджменту : автореф. дис... док. екон. наук : 08.00.08 / О. Тимченко ; КНЕУ ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 37 с.

5. Тимченко О. Податковий борг в Україні : причини, наслідки, менеджмент : монографія / О. Тимченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 228 с.

6. Угрин В. Економічна природа та причини виникнення податкового боргу / В. Угрин // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Серія : Економіка. – 2013. – Вип. 24. – С. 118–122.

7. Головач А. Правові засади регулювання податкового боргу в Україні : монографія / А. Головач, О. Онишко, Д. Мулявка. – Ірпінь : НУДПСУ, 2011. – 174 с.

8. Майбуров И. Теория и история налогообложения : учеб. / И. Майбуров, Н. Ушак, М. Косов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2011. – 422 с.

9. Селіванов А. Правове регулювання діяльності органів податкової служби в Україні / А. Селіванов, О. Дзісяк // Право України. – 1998. – № 7. – С. 15–25.

10. Тарасенко В. Стягнення (погашення) податкового боргу / В. Тарасенко // Вісник податкової служби України. – 2002. – № 33. – С. 34–37.

11. Долгий О. Структурно-галузева характеристика податкового боргу : загальнодержавний та регіональний аспекти / О. Долгий // Збірник матеріалів науково-практичної конференції [Бюджетно-податкова політика : теорія, практика, проблеми]. – Ірпінь : НАДПС України, 2003. – С. 45–47.

12. Долгий О. Оцінка податкового боргу : загальнодержавний та регіональний аспекти / О. Долгий // Збірник матеріалів науково-практичної конференції [Бюджетно-податкова політика : теорія, практика, проблеми]. – Ірпінь : НАДПС України, 2004. – С. 128–131.

13. Бортняк В. Проблемні питання трактування поняття податкового боргу / В. Бортняк // Університетські наукові записки. – 2007. – № 4(24). – С. 310–313.

14. Десятнюк О. Управління податковим боргом : навч. посібник / О. Десятнюк, Т. Маршалок. – Тернопіль : Вектор, 2013. – 340 с.

15. Десятнюк О. Теоретико-методологічні засади управління податковим боргом / О. Десятнюк // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Серія : Економіка. – 2013. – Вип. 21. – С. 148–152.

16. Славянская В. О некоторых вопросах налоговой задолженности и налоговой недоимки / В. Славянская // Вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2015. – № 4(52). – С. 151–158.

17. Куринной Д. Классификация и структура налоговой задолженности / Д. Куринной // Сибирский экономический вестник. – 2016. – № 3. – С. 50–62.

18. Олигов К. Налоговая задолженность : повышение эффективности администрирования / К. Олигов // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. Герцена. – 2008. – № 82. – С. 249–256.

УДК 336.717.3(045)

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ: ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА: СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ

DEPOSIT POLICY OF THE BANK: THE CONCEPT AND COMPONENTS

Левченко В.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Київський національний університет технологій та дизайну

Проценко Ю.С.
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті здійснено дослідження категорійного апарату депозитної політики банку. Узагальнено наукові підходи щодо визначення поняття «депозитна політика банку». Окреслено принципи формування депозитної політики банку. Визначено основні етапи та фактори, що впливають на формування депозитної політики банку. Дано характеристику окремих депозитних інструментів банку.

Ключові слова: *депозит, депозитна діяльність, депозитна політика, ринок фінансових послуг, депозитні інструменти, принципи депозитної політики.*

В статье исследована категория депозитной политики банка. Обобщены научные подходы к определению понятия «депозитная политика банка». Описаны принципы формирования депозитной политики банка. Определены основные этапы и факторы, влияющие на формирование депозитной политики банка. Приведена характеристика отдельных депозитных инструментов банка.

Ключевые слова: *депозит, депозитная деятельность, депозитная политика, рынок финансовых услуг, депозитные инструменты, принципы депозитной политики.*

The article conducts a research of a categorical framework of the banking deposit policy. Generalized the main approaches to the determination of a concept "deposit policy of a bank. Highlighted principles of the banking state policy formation. The main stages and factors that influence on the formation of the deposit policy of the bank are determined.

Keywords: *deposit, deposit activity, deposit policy, financial service market, deposit instruments, principles of deposit policy.*

Постановка проблеми. Черговий етап світової фінансової кризи негативно вплинув на стан банківської системи України. Обмежений доступ до будь-яких фінансових джерел, девальвація національної валюти, погіршення купівельної спроможності населення та фінансового стану суб'єктів господарювання, незбалансованість державних фінансів і політична нестабільність призвели до погіршення якості активів та достатності капіталу банків. Тому на сучасному етапі існування банківської системи України вкрай важливим і проблемним є розробка ефективних методів і інструментів формування депозитної політики банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних засад формування та реалізації депозитної політики банків присвячені роботи провідних науковців у сфері банківського менеджменту. Серед них можна виділити Т. Андрушківа, О. Бартоша, О. Васюренка, А. Герасимовича, І. Парасій-Вергуненко, М. Савлук, І. Сала. Не зменшуємо цінність наукових здобутків і інших авторів, які присвятили свої роботи дослідженню такої проблематики. Науковці постійно порушують питання ефективного та збалансованого формування ресурсної бази, необхідної для забезпечення стабільності, надійності та результативності банківської діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявність значної кількості наукових розробок не призвела до чіткого визначення та окреслення єдиного підходу до визначення сутності поняття «депозитна політика». Механізм формування та реалізації депозитної політики банків постійно потребує адаптації до умов безперервних економічних процесів, а це вимагає додаткових досліджень проблеми.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є узагальнення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо формування та реалізації депозитної політики банків в умовах нестабільної економічної ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ресурсної бази комерційних банків у процесі здійснення пасивних операцій завжди розглядалось у співвідношенні їх до активних операцій. Левова частина фінансових ресурсів банків акумулюється у процесі здійснення депозитної діяльності банку і залежить від ефективної організації кредитної діяльності. Тому ефективне управління банківською діяльністю передбачає використання науково обґрунтованих підходів до формування та реалізації депозитної політики. Особливість депозитної діяльності полягає в тому, що, здійснюючи пасивні операції, банк обмежений у своїх рішеннях певним контингентом вкладників, від яких він залежить набагато більше, ніж від позичальників.

Варто погодися, що депозитна політика є невід'ємною складовою механізму банківського менеджменту, оскільки саме вона визначає та регулює процес акумуляції вкладів та подальше їхнє спрямування в активні операції [1, с. 114].

Автори [2; 3] розглядають депозитну політику в широкому та вузькому значенні. Депозитна політика в широкому розумінні представлена як «стратегія і тактика банку під час здійснення ним діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом». З іншого боку, депозитну політику розглядають як інструмент забезпечення ліквідності банку.

І. Мельникова трактує депозитну політику як комплекс заходів, реалізація яких спрямована на оптимізацію кількості та якості депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів із метою забезпечення стійкості та надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг банку на фінансовому ринку [4, с. 2].

Доцільно відзначити, що кожний окремий банк розробляє власну депозитну політику, оскільки не існує єдиних вимог до цього процесу. Але враховуються загально прийняті принципи, які адаптуються до конкретних соціально-економічних та політичних вимог сьогодення.

Як уважають автори [5; 6], розробка депозитної політики банку може ґрунтуватись на принципах адекватності, оптимальності, ефективності, технологічності, гнучкості, документарності та диференційованості. Дотримання цих принципів дозволяє сформувати таку депозитну політику банку, яка сприятиме досягненню його стратегічної мети.

Під час розробки депозитної політики банку необхідно враховувати певні фактори. Більшість авторів [3; 5; 7; 8] насамперед виділяють групи зовнішніх та внутрішніх факторів.

До зовнішніх факторів доцільно віднести ті, що стосуються внутрішнього банківського менеджменту, зокрема прогресивність використовуваних банківських технологій, рівень відсоткових ставок, банківський маркетинг тощо. Внутрішні фактори мають вплив на діяльність усіх банків. І це податкове законодавство, соціально-економічний стан у країні, конкуренція на ринку фінансових послуг, регуляторна політика НБУ, рівень інфляції, курс валют та ін.

О. Бартош [5] виділив чотири основні етапи формування депозитної політики банку. На першому етапі передбачено постановку цілей і визначення основних завдань депозитної політики. У разі реалізації цього етапу діяльність банку орієнтована на залучення оптимального обсягу грошових коштів (за термінами і валютами). Цих ресурсів має бути достатнього для діяльності банку на фінансових ринках за умови забезпечення мінімального рівня витрат.

Наступним етапом визначено створення відповідних підрозділів і розподіл повноважень співробітникам банку. При цьому здійснюється розподіл центрів відповідальності щодо залучення депозитів (відділ маркетингу) та обслуговування депозитних операцій (депозитний, обліково-операційний відділи).

На етапі розробки відповідних процедур залучення ресурсів визначаються конкретні схеми, заходи, які використовують інструменти маркетингу для залучення грошових коштів юридичних і фізичних осіб шляхом прямої чи прихованої реклами або пропаганди.

Функції організації контролю й управління реалізуються на останньому етапі. Основним завданням контрольних процедур є уникнення або зменшення ризиків, які виникають при депозитних операціях. Депозити розглядають як самостійний об'єкт управління і джерело підвищення ефективності роботи банку.

Враховуючи сучасні тенденції на ринку фінансових послуг, потенційні вкладники під час прийняття рішення про розміщення ресурсів керуються такими ознаками:

– розмір відсоткової ставки за вкладами (чим надійніший банк, тим менша відсоткова ставка за депозитами, і навпаки);

– різноманітність депозитних продуктів, зокрема ті, що об'єднують властивості різних видів депозитів;

– щільність мережі установ банку та якість обслуговування клієнтів. Територіальна доступність до мережі філій, забезпечення високого рівня та оперативності обслуговування, можливість доступу до електронних систем розрахунків і платежів, різноманітний спектр операцій спонукають до вибору клієнтом банку [9].

Формування депозитної політики комерційного банку здійснюється в умовах жорсткої конкуренції на ринку фінансових послуг. Для забезпечення стабільного конкурентного становища кожному банку необхідно запроваджувати

інноваційні інструменти формування довіри в населення до банківських установ, розробляти програми лояльності та знаходити нові (більш досконалі) методи обслуговування.

З одного боку, потенційні вкладники намагаються отримати найбільшу вигоду від депозитів, а з іншого – зменшити ризики, пов'язані із цією сферою банківської діяльності. У цьому аспекті інноваційними депозитними продуктами банків можуть стати мультивалютні депозити, які спроможні, які мінімізують втрати від коливання валютних курсів. На сьогодні такі депозити не є новацією, але їх широке використання дозволить підвищити довіру вкладників до банківської системи загалом, адже в умовах девальвації національної (або іншої) валюти є можливість конвертувати свій вклад із однієї валюти в іншу.

Індексовані депозити використовують на ринку депозитних послуг не так широко. Їх використання передбачає, що у випадках, коли розмір депозиту або депозитна ставка змінюється залежно від певного показника (курсу валюти, індикаторів фондового ринку, цін на золото, нафту), банк компенсує вкладнику, наприклад, курсову різницю.

Гібридні (або комбіновані, змішані) депозити (NOWрахунки) поєднують властивості строкових і поточних рахунків (пропонують в іноземних банках). Їх використання дозволяє їх власникам здійснювати розрахунки, аналогічно до чеків, одночасно отримуючи при цьому дохід як і за строковими депозитами.

Існування структурованих депозитів обмовлено депозитами на акції та індексовані облігації, інвестиційними депозитами. Використання такого депозитного інструмента передбачає наявність депозитів із фіксованою прибутковістю (строкові депозити або високонадійні облігації) та високодохідний фінансовий інструмент [11, с. 63]. Співвідношення розподілу ресурсів між цими депозитами залежить від типу продукту, але частіше інструменти з фіксованою дохідністю мають більшу частку. Такі продукти встановлюють оптимальні пропорції ризику і прибутковості, мінімальних комісійних витрат [9].

Наявність споріднених або альтернативних депозитних інструментів надає можливість потенційним вкладникам обирати ті, які можуть повністю задовольнити їх потреби та інтереси.

Проблема банківського менеджменту поглиблюється в умовах кризових явищ і в таких умовах депозитну діяльність банків розглядають як складову депозитної стратегії, яка спрямована на залучення нових клієнтів [10].

Висновки. Отже, за результатами дослідження заявленої проблеми можемо підтвердити наукові положення, що депозитна політика банків насамперед пов'язана із забезпеченням стабільної ресурсної бази на вигідних для банків умовах та захисту інтересів вкладників та кредиторів.

Сучасні банки відчувають гостру потребу в нових фінансових методах і інструментах, які спроможні забезпечувати стабілізацію процесу формування ресурсної бази і депозитного залучення засобів, а за інших умов гарантували б максимальну віддачу від використовуваних ресурсів у процесі досягнення банком поставлених цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стойка В. Теоретичні підходи до визначення поняття «депозитна політика» та особливостей її формування в комерційному банку // В. Стойка / Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Серія Економіка. Випуск 3(44). – С. 114–116.

2. Аналіз банківської діяльності : підручник / [А. Герасимович, М. Алексеєнко, І. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. Герасимовича]. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.

3. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення / Т. Андрушків // Українська наука : минуле сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 3–13.

4. Рисін В. Залучення заощаджень населення фінансовими посередниками : [монографія] / В. Рисін. – Львів : ЛБіНБУ, 2005. – 213 с.

5. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. Бартош // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 97–101.

6. Волохата В. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку / В. Волохата // Вісник НТУ «ЧПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 38–46.

7. Співак С. Депозитна політика комерційних банків [Електронний ресурс] // С. Співак. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.

8. Тертична Н. Удосконалення механізму формування депозитної політики комерційних банків України [Електронний ресурс] // Н. Тертична. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.

9. Золотарьова О. Модифікація депозитної політики комерційних банків України / О. Золотарьова, Ю. Півняк, О. Гурбич // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 65–69.

10. Коваленко В. Вплив депозитної політики на формування архітектоніки розвитку банків / В. Коваленко // Scientific Journal "ScienceRise". – 2015. – № 3/3(8). – С. 78–81.

11. Пантелєєва Н. Інноваційні підходи до формування ресурсної бази банків на засадах клієнтоцентричної депозитної політики / Н. Пантелєєва // Банківська справа. – 2013. – № 2. – С. 59–72.

УДК 336.748

АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВЕКСЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ ДО ВІТЧИЗНЯНИХ УМОВ

THE ADAPTATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN BILL PAYMENTS TO THE NATIONAL CONDITIONS

Лисак В.Ю.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Семендяк В.М.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

У статті проведено аналіз праць як закордонних, так і вітчизняних дослідників щодо застосування вексельних розрахунків. Досліджено, що європейських країнах переказний вексель відіграє більш істотну роль, але й там вона також зменшується. Вивчено досвід країн англо-американського права щодо використання вексельних розрахунків. З'ясовано, що комерційні папери можна розглядати як різновид простого фінансового векселя. На відміну від традиційного фінансового векселя вони мають свої особливості.

Ключові слова: *вексель, комерційні папери, переказний вексель, банківські акцепти, авальовані векселі, казначейські векселі, емісійні зобов'язання, фінансовий стан, простий вексель, індивідуальний фінансовий вексель.*

В статье проведен анализ работ как зарубежных так отечественных исследователей относительно применения вексельных расчетов. Исследовано, что в европейских странах переводной вексель играет более существенную роль, но и там она также уменьшается. Изучен опыт стран англо-американского права относительно использования вексельных расчетов. Выяснено, что коммерческие бумаги можно рассматривать как разновидность простого финансового векселя. В отличие от традиционного финансового векселя они имеют свои особенности.

Ключевые слова: *вексель, коммерческие бумаги, переводной вексель, банковские акцепты, авалированные векселя, казначейские векселя, эмиссионные обязательства, финансовое состояние, простой вексель, индивидуальный финансовый вексель.*

In the article the analysis of work as foreign domestic researchers concerning the application of bill payments. According to research, in European countries a bill of exchange plays a more significant role, but it it also decreases. Studied the experience of countries of Anglo-American law regarding the use of bill payments. Found that Commercial paper can be seen as a variation of simple financial bills. Unlike traditional financial bills they have their own peculiarities.

Keywords: *bill of exchange, commercial paper, bills of exchange, banker's acceptance, avalized bills of exchange, treasury bills, equity liabilities, financial condition, promissory note, individual financial bill.*

Постановка проблеми. Вексель – це найстарший вид цінного папера, що за свою довгу історію перетерпів багато змін, які стосуються як його зовнішньої форми, так і функцій (зокрема, від способу розміну грошей до інструменту короткострокового фінансування). Завдяки своїй універсальності вексель як фінансовий інструмент добре пристосовувався до економічних умов, що змінюються, відображаючи в нових формах трансформації в економіці, що часто носили глобальний характер. У цей час ми спостерігаємо чергову видозміну векселя і його адаптацію до умов економіки постіндустріального суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичними засадами щодо застосування та систематизації вексельних операцій та їх видів займалися такі вітчизняні вчені: О. Бандарук, О. Василик, А. Демківський, Л. Долинський, О. Клименко, В. Ляшко, М. Ніконова, О. Олійник, А. Римарук та ін. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт, які присвячені особливостям застосування вексельних операцій вивченню зарубіжного досвіду та адаптації

його до вітчизняних умов, приділено недостатньо уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні вексель використовують винятково як кредитний інструмент, але й у цій якості він має менше значення, ніж раніше. Кількість індосаментів на переказному векселі рідко перевищує один, що свідчить про нівелювання розрахункової функції. У більшості країн вексель у тому чи іншому ступені витіснений із внутрішнього обороту й зберігає своє значення тільки в зовнішній торгівлі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення досвіду країн із розвинутою економікою щодо діяльності вексельних компаній, а також використання вексельних розрахунків у фінансовій діяльності та адаптація зарубіжного досвіду до сучасних вітчизняних умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зокрема, у США використання переказного векселя на внутрішньому ринку на початку 90-х рр. XX ст. становило всього 10% від загальної заборгованості за акцептом [204, с. 19]. Він зберігає певне значення, яке постійно знижується в зовнішній торгівлі у формі банківських акцептів. У європейських країнах переказний вексель відіграє більш істотну роль, але й там вона також зменшується. Загалом можна зробити висновок, що ринок переказних векселів у його традиційному розумінні сильно скоротився. Єдиною розповсюдженою сьогодні формою переказного векселя є банківські акцепти й авальовані векселі. Однією з основних тенденцій за сучасних умов є зростання значення спеціальних простих векселів, до яких належать комерційні папери, казначейські векселі, дисконтні векселі відомств тощо [1, с. 239].

У країнах англо-американського права ці фінансові інструменти є різновидом простого незабезпеченого фінансового векселя, а в країнах Женевської системи вексельного права вони класифікуються не як векселі, а як самостійні цінні папери (різновид короткострокових облігацій), що відрізняються більш ліберальною процедурою випуску. Їхній розвиток був пов'язаний більшою мірою з фінансовим правом, ніж із вексельним, і, як зазначає Ж. Дюпишо, в цей час ми переживаємо найкращі роки для простих векселів [2].

Розглянемо детальніше використання банківських акцептів – переказних векселів корпорацій, акцептованих банками у США. Банківські акцепти випускають із дисконтом на термін від одного до шести місяців і продають на вторинному ринку в значних обсягах. Це єдина форма переказного векселя, яку досить широко використовують у США й Канаді. Основна перевага банківського акцепту полягає в тому, що такий переказний вексель із великою ймовірністю буде прийнятий продавцем під час покупки в нього товарів, зокрема й за кордоном, оскільки банк гарантує його оплату. Інвестиційна привабливість банківських акцептів обумовлена тим, що вони мають низький кредитний ризик. Банківські акцепти можна купувати або продавати через дилерів грошового ринку, а їхній продаж на вторинному ринку із знижкою зближає банківські акцепти з казначейськими векселями.

Поширеність у зовнішній торгівлі акцептованих банками корпоративних переказних векселів є загальним явищем для вексельних ринків усіх західних країн. Оскільки такі векселі мають невеликий дисконт, вони не є активним інструментом грошового ринку. Хоча в Англії й США казначейські векселі поширені більше, ніж банківські акцепти, в інших країнах казначейські векселі за їхнім обсягом на вексельному ринку посідають друге місце після банківських акцептів. Водночас, починаючи із середини 80-х рр. XX ст., обсяг цього ринку постійно скорочується, що пов'язано з переходом до фінансування за допомогою випуску комерційних паперів, єврокомерційних паперів і банківських позик.

Комерційні папери *(commercial paper)* є інструментом поповнення оборотних коштів і містять у собі векселі й сертифікати кредитних організацій, що є найбільш короткостроковими борговими зобов'язаннями. Зазвичай у світовій практиці термін [1, с. 241] дії комерційних паперів становить від дев'яти місяців (у США) до одного року (у Європі, зокрема у Франції).

Комерційні папери можна розглядати як різновид простого фінансового векселя. На відміну від традиційного фінансового векселя вони мають свої особливості. Це стандартизовані інструменти, що випускаються серіями на короткий термін. Ціль їхнього випуску – акумуляція на ринку вільних ресурсів, тобто та ж, що й в індивідуальних фінансових векселів. Комерційні папери виникли з потреби корпорацій акумулювати на короткий термін позиковий капітал у максимального числа інвесторів, але без такої чіткої регламентації процедури емісії, як у разі використання облігацій.

Випускаючи короткострокові незабезпечені векселі, великі компанії можуть не платити банку за посередництво, тому для більшості корпорацій комерційні папери стали альтернативою звичайному банківському кредиту. Як правило, вони розміщаються безпосередньо серед інвесторів, внаслідок чого вартість залучених коштів загалом нижча, ніж за банківськими кредитами. Емітентами комерційних паперів є не тільки корпорації, але й банки. Вони використовують комерційні папери для залучення додаткових фінансових ресурсів і підтримки ліквідності фінансових інститутів.

Комерційні папери випускаються на регулярній основі на термін у середньому близько 30 днів (максимум – 270 днів) виробничими фірмами, фінансовими компаніями й банківськими холдингами. Це короткострокові боргові зобов'язання – емітент зобов'язаний виплатити власникові документа в певний термін заздалегідь установлену суму.

Комерційні папери досить популярні як спосіб короткострокового вкладення вільних коштів. Вони продаються з дисконтною знижкою від суми гарантованої виплати. Оскільки емітент не пропонує ніякого забезпечення, то єдиною гарантією комерційних паперів є репутація фірми-емітента.

Прямим попередником комерційних паперів був простий фінансовий вексель. Пізніше фінансові векселі прийняли форму комерційних паперів, перші прототипи яких з'явилися в США ще на початку XIX ст., коли американські компанії почали продавати інвесторам свої незабезпечені векселі. Найбільшого розвитку ринок комерційних паперів нефінансових компаній досяг у 30-ті рр. XX ст., а в 50-ті рр., коли з'явилися комерційні папери фінансових компаній, він одержав новий поштовх до розвитку. До початку 80-х рр. XX ст. ринок комерційних паперів існував тільки в США, Канаді й Австралії, а в наступне десятиліття такі ринки з'явилися в багатьох країнах, зокрема в Європі. Швидкий розвиток європейського ринку цінних паперів пов'язаний із появою податкових пільг, а також зі зниженням у 80-ті рр. XX ст. рейтингу комерційних банків порівняно з рейтингом найбільших небанківських компаній.

В Англії можливість випуску комерційних паперів з'явилася в 1986 р. після прийняття поправки до закону про банківську діяльність 1979 р. До цього випуск комерційних паперів був неможливий, оскільки розцінювався як діяльність із залучення депозитів, що дозволена тільки кредитним установам. Прямим попередникам комерційних паперів в Англії був ринок євронот (euronotes), які випускалися з кінця 70-х рр. XX ст. правлінням, банком і корпораціями на термін від одного до шести місяців зі стандартним номіналом у 500 тис. дол. Активізація росту ринку євронот почалася з 1984 р., після чого цей ринок поступово трансформувався в ринок так званих єврокомерційних паперів [3, с. 31].

За останнє десятиліття комерційні папери стали успішно замінювати банківський кредит, особливо в США, Іспанії й Канаді, де на початку 90-х рр. співвідношення між заборгованістю за комерційними паперами і банківськими кредитами нефінансовим компаніям складало 17,1, 12,3 і 11,5%, збільшившись за 80-ті рр. на 5–7%. Також внаслідок процесів глобалізації почав формуватися міжнародний ринок єврокомерційних паперів.

Сьогодні на вексельному ринку існують різні схеми обліку векселів, що припускають контроль як із боку держави, так і з боку центральних банків. Основу всіх схем переобліку, які використовують у закордонних країнах, становить налагоджена інфраструктура вексельного ринку з більшою кількістю учасників і низьким ризиком [1, с. 244].

Великій компанії, що продає свої товари в кредит дилерам, простіше одержати в банку кредит, ніж дрібним фірмам-дилерам. Тому вона забезпечує гарантіями своїх дилерів, хоча за повернення кредиту відповідають насамперед самі дрібні фірми – боржники. Велика компанія видає переказний вексель на дрібну фірму (дилера), що акцептує вексель. Після цього вексель із двома підписами враховується в банку під гарантії великої компанії. На наступному етапі цієї операції банк переобліковує вексель із двома (у випадку гарантії цього банку – із трьома) підписами в банку більш високого рівня (так званий банк кастоди). Останній купує вексель за заздалегідь оголошеною ціною із знижкою за дисконтною ставкою. Як правило, купуються не окремі векселі, а права на пакети однотипних векселів.

Після того як у банку більш високого рівня утворився пакет векселів, він приймає рішення, пустити ці векселі в обіг (ступінь їхньої ліквідності досить високий і вони враховуються практично без дисконту) і продати їх на відкритому ринку, або перерахувати їх у центральному банку. Переобліковуватися в центральному банку може як окремий вексель, так і пакет однотипних векселів. Однак сьогодні все частіше, будучи в ролі інвесторів, банки кредитують компанії безпосередньо, залучаючи ресурси відкритого ринку, а компанії також виходять безпосередньо на відкритий ринок.

Основними емітентами комерційних паперів у США й Канаді є фінансові компанії, на які припадає близько 70% усіх комерційних паперів [1, с. 245]. Такі ж компанії є найбільш активними емітентами у Фінляндії, а у Швеції й Норвегії найбільш великими емітентами є установи іпотечного кредиту. В інших країнах емісія комерційних паперів фінансовими установами стримується законодавчими обмеженнями. Зокрема, у Франції значну частину комерційних паперів випускають державні компанії (або компанії, у яких контрольний пакет акцій перебуває в руках держави). У Швеції комерційні папери широко використовуються підприємствами суспільного користування, що належать місцевим органам влади. У Німеччині провідними емітентами комерційних паперів були приватизаційні відомства (*Treuhandanstalt*), ліквідовані в 1994 р., і поштова служба Bundcspost. Центральні органи влади практично ніде не є емітентами комерційних паперів, хоча ними створений ряд програм, пов'язаних із їхнім випуском на європейському ринку.

Серед нових методів вексельного обігу варто згадати можливість прийняття вексельного зобов'язання у формі електронного документа з використанням цифрового підпису. Це усуває істотні витрати й ризики учасників ринку, а також забезпечує прозорість інформації про протести векселів під час оцінювання короткострокових кредитних ризиків.

На фінансовому ринку США вексельні інструменти містять казначейські векселі, дисконтні

векселі федеральних відомств, короткострокові муніципальні папери, не оподатковувані податком, комерційні папери, банківські акцепти й середньострокові векселі. З них переважають казначейські векселі й векселі корпорацій (банківські акцепти). Розглянемо особливості використання окремих вексельних інструментів.

Казначейські векселі є зобов'язанням, що випускаються казначейством США щотижня на термін три тижні, три або шість місяців із метою фінансування дефіцитів бюджету. Під час погашення за казначейськими векселями виплачується фіксована сума, а відсоткові виплати не провадяться. Щомісяця випускаються казначейські векселі з терміном погашення 52 тижня. Вони продаються на щотижневих аукціонах (їх мінімальна номінальна вартість становить 10 тис. дол.), а також на вторинному ринку, де щоденний обсяг операцій із такими векселями перевищує 35 млрд доларів [1, с. 246]. Зазвичай потенційні покупці цих цінних паперів самі призначають ціну, за якою готові їх купити, подаючи конкурентні й неконкурентні заявки через один із 12 федеральних резервних банків. Потенційний покупець вказує в заявці кількість векселів, які він має намір придбати, а також їхню плановану прибутковість. Казначейські векселі купують переважно банки, а також (у невеликих обсягах) інші фінансові посередники, корпорації й приватні особи.

Механізм одержання прибутку за казначейськими векселями заснований на тому, що вони завжди продаються із знижкою. Це найбільш ліквідні кредитні інструменти, оскільки торги за ними проводяться частіше, ніж за іншими. Дефолт (ситуація неможливості здійснення платежу) у цьому випадку неможливий, оскільки гарантом платежу є федеральне правління.

Дисконтні векселі федеральних відомств (або федеральні цінні папери) випускаються Федеральним банком житлового кредитування (*Federal Home Loan Bank*), Федеральною національною іпотечною асоціацією (*«Fannie Mae»*) й іншими федеральними організаціями на термін від трьох до шести місяців і продаються через дилерів на добре сформованому вторинному ринку. Короткострокові позики представлені дисконтними векселями, подібними до векселів казначейства США, але федеральні векселі перевершують їх за прибутковістю, хоча вони й менш ліквідні. Дохід за цими цінними паперами нараховується шляхом дисконту з терміном погашення шість і менше місяців.

Короткострокові муніципальні папери не оподатковувані, випускаються муніципалітетами й владою окремих штатів на термін від трьох місяців до одного року. Ці векселі мають більший ступінь ризику, ніж казначейські папери, крім того, їх складніше купити або продати. Однак вони також привабливі для інвесторів, оскільки існує добре сформований вторинний ринок таких паперів, а відсотковий дохід по них не обкладається федеральним прибутковим податком [1, с. 247].

Середньострокові векселі випускаються фінансовими компаніями й банками, а також виробничими компаніями на термін від 270 днів до 10 років. Ці незабезпечені прості векселі звичайно купують дилери і за ними виплачують відсоток за фіксованою ставкою.

Нотні емісійні зобов'язання є формою середньострокового кредитування за допомогою різних інструментів фінансового ринку. Як правило, це прості векселі (*notes*) із рухомою відсотковою ставкою. Під час їх використання позичальник підписує угоду із синдикатом комерційних банків, що зобов'язує Термін таких позик становить від трьох до 10 років; банки беруть річну плату за такі послуги. У середньому обсяг нотних емісійних зобов'язань становив наприкінці 90-х рр. XX ст. близько 5 млрд дол. на рік – істотно менше, ніж раніше (40 млрд дол. на 1985 р. і 20 млрд на 1987–1988 р.) [4, с. 129]. Причиною зменшення загального обсягу нотних емісійних зобов'язань був прогнозований ріст банківських ризиків.

Закон США «Про цінні папери й біржі» не вимагає реєстрації державних цінних паперів, а також цінних паперів, які використовують у поточних операціях, і з терміном до 270 днів. Вексельний ринок США регулюється державою шляхом контролю за фінансовим станом його учасників (як комерційних банків, так і небанківських фінансових компаній). Федеральна резервна система жорстко контролює комерційні банки, тому що в разі банкрутства банку вона зобов'язана виплатити кожному потерпілому суму в розмірі 100 тис. дол. Хоча з 1984 р. цей контроль став лише номінальним. Небанківські фінансово-комерційні структури контролюють на основі закону обігу цінних паперів, відповідно до якого всі професійні учасники ринку цінних паперів зобов'язані бути зареєстровані в цій Комісії. Крім того, з 1984 р., щоб убезпечити роботу на ринку й підсилити ступінь відповідальності фінансових установ, підвищилися вимоги до статутного капіталу – він повинен бути не меншим 250 тис. дол.

У США була розроблена процедура визначення кредитних рейтингів випусків векселів. Для цього емітенти векселів під час проведення так званої «реєстрації на полку» повинні звертатися в рейтингове агентство, що і визначає відповідний рейтинг для нового випуску векселів на певну суму [1, с. 248]. Завдяки цьому інвестори постійно одержують необхідну інформацію про рейтинг векселів, що ними купуються [5, с. 37–38].

У Великобританії, як і в США основними емітентами векселів є держава й приватні компанії за підтримки комерційних банків. Ринок цінних паперів контролює насамперед Англійський банк (*Bank of England*), що виконує функції центрального банку. Ним визначається ліквідність комерційних банків, зокрема й за обсягом вида-

них ними акцептів. Крім того, Англійський банк контролює не тільки казначейські векселі, але й усіх учасників вексельного ринку, зокрема комерційні банки, що здійснюють операції переобліку векселів.

Після прийняття в 1986 р. Закону «Про фінансові послуги» в Англії була створена Рада з цінних паперів і інвестицій, що контролює ринок цінних паперів шляхом передачі повноважень біржам або іншим саморегулюючим організаціям. Переоблік векселів в Англії здійснюється обліковими будинками – кредитними організаціями, що мають статус спеціалізованих банків (*"Gennard and National PLC", "Cater Alien Ltd", "Union Discount", "Alexander Discount PLC"*). Облікові будинки купують (на власні кошти й на позики, узяті в комерційних банків) векселі й інші цінні папери, одержуючи дохід від різниці їхніх курсів. Оскільки ці позики переважно короткострокові, то в облікових будинках може виникнути недолік коштів. Тому Англійський банк надає їм привілей, видаючи позики, що є одним із методів рефінансування економіки країни.

У ретельно відпрацьованій системі вексельних розрахунків значну роль відіграють як спеціальні вексельні інститути, так і комерційні банки. Якщо раніше в Англії право переобліку векселів у центральному банку належало обмеженому колу облікових банків, то тепер право займатися цими операціями одержали значно більша кількість банків. Ці зміни в практиці вексельного обігу відображають прагнення британського правління зберегти за Лондоном роль загальноєвропейського фінансового центру [1, с. 249].

В експортних операціях можна побачити дві основні форми векселів –класичний експортний вексель (переказ грошей від експортера імпортерові), а також тратта в межах прямого торговельного кредиту. Більш різноманітні види банківських акцептів. Разом із основною формою класичного банківського акцепту вони застосовуються для зовнішнього кредиту, а також як основа банківського акцептного фінансування. Широке застосування банківських акцептів пов'язане з підвищеною відповідальністю за цими зобов'язаннями, оскільки зобов'язання банку (на відміну від звичайного акцепту) надає підвищені гарантії щодо ризиків у зовнішній торгівлі. Водночас виставлені банками традиційні прості векселі втратили своє колишнє значення, а програми, у межах яких ці векселі використовувалися, істотно скоротилися.

Висновки. Отже, незважаючи на поступове зниження ролі векселя як кредитного інструменту у світі, у більшості країн Європи його усе ще активно використовують у господарському обороті насамперед у зовнішній торгівлі. Крім того, з огляду на ряд чинників, особливе значення цей інструмент відіграє в країнах Центральної та Східної Європи, які відносно недавно приєдналися до Європейського Союзу. Вважаємо, що для нашої країни досить цікавим є багаторічний досвід успішного застосування векселя в Республіці Польща.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мошенский С. Эволюция векселя / С. Мошенский. – Київ–Ровно : «Планета-друк», 2005. – 446 с.
2. Dupichol J., Gucvcl D. Les effets de commerce. Lettre de change, billet a ordre, cheque. – P. : Montchrestien, 1996.
3. Рудненко Т. Аналіз специфіки вексельного обігу / Т. Рудненко // Цінні папери України. – 2005. – № 30(370). – С. 14–16.
4. Колб Р. Фінансові інститути й ринки / Р. Колб, Дж. Родригес. – М. : Справа й Сервіс, 2003. – С. 120–121.
5. Кузнєцова Н. Ринок цінних паперів в Україні : правові основи формування та функціонування / Н. Кузнєцова, І. Назарчук. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 526 с.

УДК 336.77

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

CREDIT POLICY OF THE BANK: THEORY AND PRACTICE

Ніколаєва Н.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Київський національний університет технологій та дизайну

Комендант Р.В.
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті здійснено узагальнення теоретичних положень щодо визначення сутності та принципів кредитної політики. Дано оцінку ефективності кредитної політики банку на основі динаміки, кількісної та якісної структури кредитів. Наведено види заставного забезпечення під час здійснення кредитних операцій. Охарактеризовано основні методи зменшення кредитного ризику.
Ключові слова: *кредит, кредитна політика, банківська політика, депозитна політика, види кредитів.*

В статье осуществлено обобщение теоретических положений относительно определения сущности и принципов кредитной политики. Дана оценка эффективности кредитной политики банка на основе динамики, количественной и качественной структуры кредитов. Приведены виды залогового обеспечения при совершении кредитных операций. Охарактеризованы основные методы уменьшения кредитного риска.
Ключевые слова: *кредит, кредитная политика, банковская политика, депозитная политика, виды кредитов.*

The article makes a generalization of theoretical provisions on determining the essence and principles of credit policy. Given an assessment of the efficiency of the credit policy of a bank on the basis of dynamics, quantity and quality structure of loans. Presented types of mortgage security in executing lending operations. Characterized the main methods of credit risk reduction.
Keywords: *credit, credit policy, banking policy, deposit policy, loan types.*

Постановка проблеми. Виникнення та існування кредиту зумовлені розвитком товарно-грошових відносин. Його об'єктивна реальність пов'язана з наявністю тимчасово вільних коштів у одних суб'єктів економічних відносин та потребою у фінансових ресурсах для забезпечення своєї життєдіяльності у інших. Цей процес є безперервним, але підвладним впливу різних чинників, пов'язаних із внутрішнім та зовнішнім економічним середовищем.

Кредит у різних формах проникає в усі сфери господарського життя і виявляється у розширенні кола банківських операцій та кредитних продуктів, що віддзеркалюється у відповідному розширенні клієнтури.

Тому в умовах жорсткої конкуренції на ринку фінансових послуг перед банківськими установами стоїть питання обґрунтування оптимальної кредитної політики задля забезпечення високого рівня ефективності своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики сутності та механізму формування кредитної політики банківських установ присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед вчених слід назвати А. Герасимовича, Т. Грищенко, І. Гуцала, М. Новосельцеву, Т. Павленко, І. Парасій-Вергуненко, О. Лаврушина. Авторами здійснені вагомі доробки у теоретичні та методичні положення банківського менеджменту щодо кредитування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як показав огляд наукової літератури, значна кількість питань, пов'язаних із теоретично-методичними аспектами кредитної політики банку носить переважно узагальнений характер. Тому, зважаючи на специфіку діяльності кожної банківської установи, вважаємо, що не тільки необхідно узагальнити теоретичний досвід з питань кредитної політики банку, але й доцільно розробити пропозиції щодо адаптації цих положень у практичну діяльність банків.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Основними завданнями статті є узагальнення теоретичних положень та обґрунтування рекомендацій щодо формування кредит-

ної політики комерційного банку, що сприятиме підвищенню його фінансової стійкості та стабільності за рахунок його конкурентоспроможності на ринку кредитних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд літературних джерел, присвячених цій проблемі, показав, що досі не визначено єдиного розуміння дефініції «кредитна політика». Більшість наявних визначень єдині в тому, що кредитна політика розглядається як важлива складова банківської політики, а її формування спрямоване на досягнення стратегічних цілей банку.

О. Криклій та О. Мірошниченко [1, с. 165] у практично-прикладному розумінні розглядають кредитну політику як структурно-функціональну цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (цілей, завдань, принципів, технології, організації), сукупність яких спроможна визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на ринку кредитних послуг.

О. Сеньковська зауважує, що кредитна політика банку «націлена на розробку та реалізацію такої оптимальної політики, яка поєднувала б економічні інтереси як банку, так і клієнта, та прийняття рішень щодо забезпечення найбільш ефективного руху фінансових коштів» [2, с. 276].

Д. Савенкова та А.Тодосейчук [3] визначають кредитну політику банку як систему заходів, завдяки яким досягаються певні фінансові результати, яка містить загальні принципи кредитування, типи наданих кредитів, деталі кредитних процедур тощо. Автори стверджують, що кредитна політика виконує вагому роль у визначенні напрямів розвитку і удосконаленні банківської діяльності шляхом акумуляції та інвестування кредитних ресурсів.

І. Д'яконова зазначає, що «кредитна політика банку – це спосіб виконання послідовно пов'язаних етапів процесу кредитування, де принципи являють собою основу її визначення і спосіб її здійснення» [4, с. 36].

Це принципи поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості та платності.

І. Гуцал кредитну політику розглядає як систему мір і дій, які здійснюють грошово-кредитне забезпечення та регулювання кредитних відносин з метою економічного росту й прибутковості діяльності фінансового посередництва [5, с. 14].

Т. Смовженко пов'язує поняття кредитної політики зі стратегією та тактикою банку щодо залучення коштів і надання їх своїм клієнтам у вигляді кредитів [6, с. 35].

С. Осташ [7] принципи кредитної політики поділяє на загальноекономічні та специфічні. Якщо щодо загальноекономічних принципів автор погоджується з іншими науковцями (дотримання терміну, цільовий характер, забезпеченість, платність, цілеспрямованість), то до специфічних принципів відносяться ліквідність, доходність, надійність.

О. Золотарьова [8] також розглядає кредитну політику як складову банківської політики, але безпосередньо пов'язану із депозитною політикою, у вигляді сукупності стратегічних і тактичних рішень, відображених у спеціальному документі, де визначаються перспективні і поточні цілі кредитування, його параметри та процедура, а також яка реалізується через кредитний механізм.

Розглянемо формування кредитної політики на прикладі ПАТ «Укрсиббанк».

ТОП-рейтинг банків України станом на березень 2017 року визнав ПАТ «Укрсиббанк» одним із найбільш надійних банків (5 місце). Укрсиббанк входить до складу потужної міжнародної фінансової групи BNP Paribas, що має світову репутацію. Через те, що BNP Paribas посідає чільне місце серед світових лідерів у сфері надання фінансових послуг, формування кредитної політики «Укрсиббанку» базується на використанні передового світового досвіду.

Світова фінансова криза спричинила погіршення кредитної діяльності банків. «Укрсиббанк» не став винятком, про що свідчать дані табл. 1.

Протягом 2011–2015 років найменше було видано кредитів у 2013 році, протягом наступних періодів спостерігається тенденція до їх зростання. Так, у 2015 році темп росту вида-

Таблиця 1

Динаміка кредитів ПАТ «Укрсиббанк»

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Інші строкові кредити	12 040 611	9 297 123	9 908 277	9 616 608	16 292 033
Іпотечні кредити	10 729 926	6 717 865	4 920 861	6 929 395	8 123 948
Кредити на придбання автомобілів	2 224 698	1 075 724	509 957	345 477	160 314
Овердрафти	128 678	181 405	121 195	148 249	172 470
Всього кредитів та заборгованість клієнтів до знецінення	**25 123 913**	**17 272 117**	**15 460 290**	**17 039 729**	**24 748 765**
в тому числі прострочені	1 389 148	452 764	394 707	752 350	709 601
Резерв під знецінення кредитів	6 578 334	1 903 365	858 572	2 134 952	3 789 790
Всього кредитів та заборгованості клієнтів за виключенням резервів	**18 545 579**	**15 368 752**	**14 601 718**	**14 904 777**	**20 958 975**

Джерело: складено за даними [9]

них кредитів до рівня 2013 року склав 160,08%, 2014 року – 145,24%. В цей же час темп росту прострочених кредитів відносно 2013 року становить 179,78%, а 2014 року – 94,32%.

За основними напрямами кредитування спостерігається різна тенденція. Якщо сильно зросли інші строкові кредити та іпотечні кредити, то автокредитування зменшилось у декілька разів. Зростання іпотечного кредитування можна пояснити зменшенням вартості нерухомості протягом останніх років. І навпаки, кредитування на придбання автомобілів скоротилось завдяки зменшенню купівельної спроможності фізичних та юридичних осіб.

Але при цьому утримується достатньо високий рівень прострочених кредитів (рис. 1).

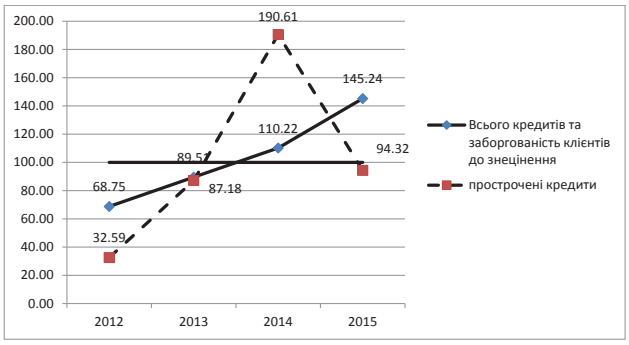


Рис. 1. Темпи росту кредитів та заборгованості клієнтів

Діаграма вказує на те, що не завжди тренд обсягів наданих кредитів збігався з обсягами простроченої заборгованості.

Позитивним моментом є досить висока дисципліна позичальників. На кінець 2015 року частка прострочених кредитів становила лише 2,87% (рис. 2).

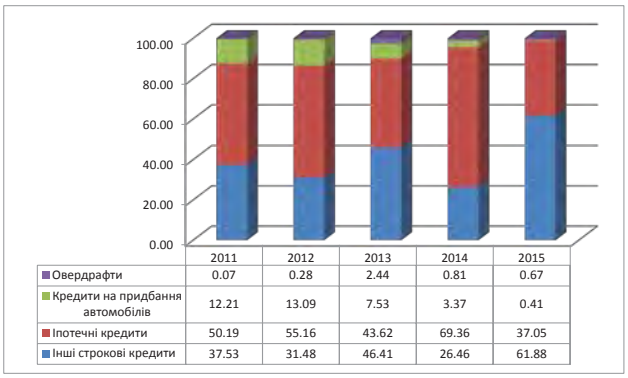


Рис. 2. Структура кредитів та заборгованості клієнтів ПАТ «Укрсиббанк»

Така ситуація є однією з ознак ефективної кредитної політики «Укрсиббанку», адже задля зменшення кредитних ризиків банк все частіше застосовує такий інструмент, як застава.

Прострочені кредити, але незнецінені – це передусім забезпечені заставою кредити, справедлива вартість застави за якими покриває прострочені платежі та виплати основної суми. Суми, обліковані як прострочені, але незнецінені, є усім залишком за такими кредитами, а не лише простроченими сумами окремих платежів.

Основну частку прострочених кредитів за результатами 2015 року складають інші строкові кредити (61,88%) та іпотечні кредити (37,05%) (рис. 3).



	2011	2012	2013	2014	2015
Овердрафти	0.07	0.28	2.44	0.81	0.67
Кредити на придбання автомобілів	12.21	13.09	7.53	3.37	0.41
Іпотечні кредити	50.19	55.16	43.62	69.36	37.05
Інші строкові кредити	37.53	31.48	46.41	26.46	61.88

Рис. 3. Структура прострочених кредитів ПАТ «Укрсиббанк»

Сума та вид заставного забезпечення, яке вимагає банк, залежить від оцінки кредитного ризику контрагента. В банку діють інструкції щодо визначення прийнятності певних видів заставного забезпечення та параметри оцінки вартості забезпечення.

ПАТ «Укрсиббанк» обмежує види заставного забезпечення такими позиціями:

1) за іпотечними кредитами та кредитами на придбання автомобілів – права на рухоме та нерухоме майно, права вимоги за депозитами;

2) за іншими строковими кредитами та овердрафтами – об'єкти нерухомості, товарно-матеріальні запаси та дебіторська заборгованість за основною діяльністю, права вимоги за депозитами;

3) за чистими інвестиціями у фінансову оренду – права на обладнання у фінансовій оренді [9].

ПАТ «Укрсиббанк» управляє кредитним ризиком шляхом забезпечення дотримання затвердженого рівня лімітів для кредитного ризику, встановлення, моніторингу та перевірки рейтингів контрагента, встановлення та затвердження лімітів кредитування, а також шляхом постійного контролю за платоспроможністю клієнтів та виконання ними умов кредитного договору.

Під час прийняття кредитних рішень стосовно надання кредитів банкам банк використовує рейтингову шкалу на основі підходу міжнародних рейтингових агенцій і відносить потенційних позичальників до груп з різним кредитним рейтингом, адаптованим з урахуванням фінансової та економічної ситуації в Україні.

Загальна кредитна політика «Укрсиббанку» відповідає Глобальній кредитній політиці Групи

BNP Paribas, законодавству України, нормативним актам Національного банку України та вимогам Базельської угоди. Кредитний ризик за кредитуванням фізичних осіб та корпоративних клієнтів Банк структурує за рівнями, на які він наражається, шляхом встановлення лімітів суми ризику, що виникає у зв'язку з одним позичальником або групою позичальників. Кредитні комітети Банку регулярно затверджують ліміти рівня кредитного ризику для окремих позичальників та зміни цих лімітів. Ліміти кредитування включають ліміти щодо суми кредиту та графіку погашення за кожною кредитною угодою, а також обмеження щодо цілей кредиту, що уточнюються під час кожного затвердження кредиту.

Під час структурування кредитів корпоративним клієнтам «Укрсиббанк» встановлює графіки погашення кредиту з урахуванням сезонності бізнесу клієнта, а також, якщо є така потреба, отримує гарантії від афілійованих осіб позичальника, укладає договір застави для забезпечення відповідних кредитів, вимагає від позичальника внесок його власних коштів на всіх етапах проекту, що фінансується, або вимагає переведення до банку грошових потоків чи оборотів від проекту, що фінансується, або контрагентів позичальника. Під час видачі кредитів фізичним особам банк, як правило, приймає забезпечення у формі іпотеки або застави майна залежно від виду кредиту. Оскільки, відповідно до кредитної політики Банку, якість позичальника має важливіше значення, ніж якість застави, рішення про надання кредиту завжди приймаються на підставі оцінки ризиків, а не якості застави.

Коли банк приймає забезпечення кредиту, він надає перевагу найбільш ліквідній формі забезпечення з найвищою вартістю перепродажу. Крім того, під час визначення вартості застави банк бере до уваги регіональні відмінності у цінах на майно. Банк також дотримується політики диверсифікації свого кредитного портфеля задля зменшення рівня кредитного ризику.

Висновки. На основі проведеного дослідження встановлено, що кредитна політика є елементом загальної банківської політики кожного комерційного банку. На кредитну політику банків негативно впливають високі кредитні ризики та недосконалі методи їх оцінки та управління, нестійка ресурсна база банків, низький рівень фінансової грамотності населення, недосконаліть нормативного забезпечення кредитної політики банку, зростання політичних та економічних ризиків, інфляція, скорочення кількості платоспроможних позичальників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Криклій О. Формування кредитної політики банку / О. Криклій, О. Мірошниченко / Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 3 (15). – С. 165–171.

2. Сеньковська О. Вдосконалення ефективності кредитної політики комерційного банку в сучасних умовах / О. Сеньковська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6 – С. 275–279.

3. Савенкова Д. Кредитна політика комерційного банку / Д. Савенкова, А. Тодосейчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/ 75319.doc.htm.

4. Д'яконова І. Удосконалення кредитних відносин – споживче кредитування : [монографія] / І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 96 с.

5. Гуцал І. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання, теорії, методики, практики) : [монографія] / І. Гуцал. – Львів : ВАТ «БІБЛЬОС», 2001. – 244 с.

6. Кредитування і контроль : [навч. посібн.] / [Т. Смовженко, Р. Коцовська, В. Крупський, В. Хім'як]. – Львів ЛБІ НБУ, 2004. – 135 с.

7. Осташ С. Кредитна політика комерційного банку та оцінка кредитного портфеля банків України / С. Осташ // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 3 (44). – С. 117–121.

8. Концепція кредитної політики комерційного банку та можливості підвищення її ефективності / [О. Золотарьова, Ю. Півняк., П. Мартиненко] // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 108–112.

9. Офіційний сайт ПАТ «Укрсиббанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrsibbank.com.

10. Банківський менеджмент: питання теорії та практики : [монографія] / [О. Криклій, Н. Маслак, О. Пожар та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 152 с.

УДК 336.763.3:336.767(477)

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ЯК ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

PERSPECTIVES OF USING OF CORPORATE BONDS AS A SOURCE OF ATTRACTING FINANCIAL RESOURCES IN UKRAINE

Руденко В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання шляхом випуску корпоративних облігацій. Розглянуто порядок емісії корпоративних облігацій, їх переваги та недоліки для емітентів. Проаналізовано сучасний стан ринку корпоративних облігацій в Україні, а також окреслено перспективи їх використання як джерела залучення фінансових ресурсів.
Ключові слова: *фінансові ресурси, корпоративна облігація, емісія, емітент, публічне розміщення, приватне розміщення.*

Статья посвящена актуальным вопросам привлечения финансовых ресурсов субъектами хозяйствования путем выпуска корпоративных облигаций. Рассмотрены порядок эмиссии корпоративных облигаций, их преимущества и недостатки для эмитентов. Проанализировано современное состояние рынка корпоративных облигаций в Украине, а также намечены перспективы их использования в качестве источника привлечения финансовых ресурсов.
Ключевые слова: *финансовые ресурсы, корпоративная облигация, эмиссия, эмитент, публичное размещение, частное размещение.*

The article is devoted to topical issues of raising funds entities by issuing corporate bonds. The order of issue of corporate bonds, its advantages and disadvantages for issuers was considered. The current state of corporate bond market in Ukraine were analyzed and prospects for its using as sources of raising funds were outlined.
Keywords: *financial resources, corporate bond, issue, issuer, public offering, private offering.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах кризи ліквідності банківської системи та загальної фінансової нестабільності, що супроводжується нестачею коштів для корпоративного і фінансового секторів, актуалізувалася проблема пошуку ефективних джерел мобілізації фінансових ресурсів. Вітчизняні суб'єкти господарювання відчувають потребу у надійному джерелі, що уможливлює залучення фінансових ресурсів як для здійснення операційної, так і для реалізації інвестиційної діяльності. Переорієнтація господарюючих суб'єктів на функціонування за ринковими принципами зумовила появу в Україні ринку корпоративних облігацій. За ступенем подальшого розвитку національного фінансового ринку з'явився досвід використання корпоративних облігацій як джерела залучення фінансових ресурсів, який, безсумнівно, буде затребуваний і надалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам використання корпоративних облігацій як джерела залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання приділяли увагу багато вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: А. Білоконь, А. Вєтохін, З. Воробйова, Р. Гладей, І. Добашина, С. Лосєв, І. Лютий, Я. Міркін, Т. Нічосова, А. Нурпеїсова, Б. Рубцов, Ю. Семерніна, О. Сисоєва, А. Якуніна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість теоретичних розвідок, досвід випуску корпоративних облігацій як джерела залучення фінансових ресурсів виявив значну кількість питань, пов'язаних з недостатньо глибокою розробкою проблем у практичному аспекті, що підкреслює значимість дослідження в частині вироблення конкретних рекомендацій щодо перспектив використання корпоративних облігацій як джерела фінансування діяльності суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета дослідження полягає у вивченні практики випуску корпоративних облігацій для залучення фінансових ресурсів господарюючими суб'єктами, узагальненні їх переваг та недоліків для емітентів, аналізі сучасного

стану ринку корпоративних облігацій в Україні та визначенні перспектив використання корпоративних облігацій для фінансування господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облігація – цінний папір, що посвідчує внесення його першим власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власнику облігації її номінальну вартість у передбачений проспектом емісії строк та виплатити дохід за облігацією, якщо інше не передбачено проспектом емісії [1].

В Україні корпоративна облігація – виключно економічне поняття. Юридично визначений термін «корпоративна облігація» відсутній (у законодавстві використовують дефініцію «облігація підприємства»). Через те, що у більшості держав світу корпоративним підприємством визнається відповідним чином юридично оформлений та зареєстрований суб'єкт господарювання, капітал якого відокремлений від особистої власності засновників (учасників), під корпоративними облігаціями варто розуміти боргові цінні папери, що випускаються корпоративними підприємствами для досягнення різноманітних завдань.

Випуск корпоративних облігацій може слугувати вирішенню таких завдань [2, с. 18–20]:

1) залучення фінансових ресурсів з метою покриття короткострокового дефіциту грошових коштів, необхідних для здійснення інвестицій в оборотний капітал, а також покриття середньо- і довгострокового дефіциту грошових коштів, необхідних для реалізації інвестицій в основний капітал;

2) реструктуризація господарської діяльності з метою зміни структури власності (поглинання конкурентів, перетворення їх на залежні або дочірні підприємства); закриття неперспективних дочірніх підприємств та їх підрозділів, виведення з експлуатації неефективних необоротних активів; фінансова реструктуризація (формування ліквідної застави у формі цінних паперів, сек'юритизація активів, обмін активів, реструктуризація боргів, залучення грошових коштів для фінансового оздоровлення);

3) досягнення інших завдань з метою маркетингу підприємства (привертання уваги до торговельної марки, реклама продукції, публічна оцінка підприємства фінансовими аналітиками); створення біржової та кредитної історії для отримання більш пільгових умов фінансування на міжнародних ринках і всередині країни; фінансового інжинірингу для розв'язання фінансових проблем та використання фінансових можливостей шляхом випуску корпоративних облігацій.

Варто зазначити, що існує специфіка залучення фінансових ресурсів за рахунок розміщення корпоративних облігацій, яка передбачає [3, с. 42–43]:

1) конкурентний ринковий характер (з погляду обсягу розміщення та вартості залучених фінансових ресурсів успішність емісії корпоративних облігацій визначається співвідношенням попиту та пропозиції на фінансовому ринку);

2) одноразове розміщення (під час розміщення корпоративних облігацій емітент залучає всі фінансові ресурси одночасно (майже миттєво), а не окремими послідовними частинами);

3) використання професійних посередників (обумовлене як значним обсягом залучених фінансових ресурсів, так і зацікавленістю емітента у максимальному розширенні кола власників корпоративних облігацій);

4) використання біржової інфраструктури (розміщення, обіг та погашення корпоративних облігацій зазвичай передбачають використання інфраструктури біржі, яка дає змогу мінімізувати витрати учасників фінансового ринку);

5) фіксований характер обслуговування (виплата купонів і погашення номінальної вартості корпоративних облігацій є фіксованими та заздалегідь визначеними параметрами, що забезпечує визначеність витрат емітента на обслуговування боргу і, відповідно, доходів інвесторів, які є власниками корпоративних облігацій).

В Україні порядок емісії корпоративних облігацій юридично визначений та передбачає два варіанти: публічне й приватне розміщення, характеристика яких подана у табл. 1.

Співвідношення між публічного і приватного розміщень корпоративних облігацій постійно змінюється та залежить від типу фінансування, який обирають суб'єкти господарювання в тій чи іншій економіці, від структурних перетворень, які проводить уряд, та інших факторів.

Як за публічного, так і за приватного розміщень емісія корпоративних облігацій здійснюється поетапно. До етапів емісії корпоративних облігацій в Україні належать прийняття емітентом рішення про випуск облігацій; прийняття у разі потреби емітентом рішення про залучення андерайтера (андерайтерів) та укладення з ним (ними) попереднього договору; укладення у разі потреби попереднього договору з Центральним депозитарієм цінних паперів про обслуговування випусків цінних паперів; подання НКЦПФР заяви і всіх необхідних документів для реєстрації випуску облігацій та проспекту емісії облігацій, а також їх реєстрація НКЦПФР; внесення за потреби емітентом змін до проспекту емісії облігації, подання НКЦПФР заяви і всіх необхідних документів для реєстрації змін до проспекту емісії облігацій та їх реєстрація НКЦПФР; укладення у разі потреби договору з андерайтером (андерайтерами); присвоєння облігаціям міжнародного ідентифікаційного номера; укладення договору з Центральним депозитарієм цінних паперів про обслуговування випусків цінних паперів та надання йому копій зареєстрованого проспекту емісії облігацій, зареєстрованих змін

Таблиця 1

Публічне та приватне розміщення корпоративних облігацій в Україні

Умови	Публічне розміщення	Приватне розміщення
Кількість осіб, що можуть придбати облігації	Не визначено	Не більше 100
Коло осіб, що можуть придбати облігації	Не визначено	Визначено
Проспект емісії облігацій	Підлягає опублікуванню в офіційному друкованому виданні НКЦПФР	Не підлягає опублікуванню в офіційному друкованому виданні НКЦПФР
Місце розміщення	Фондова біржа	Безпосередньо між учасниками
Вид облігацій	Облігації, що вільно обертаються	Облігації, що мають обмежене коло обігу
Перші власники облігацій	Будь-які юридичні та / або фізичні особи	Юридичні та / або фізичні особи, коло яких визначено у рішенні про розміщення облігацій
Строк укладення договорів з першими власниками	До дати, визначеної проспектом емісії, але не пізніше одного року з дати початку укладення таких договорів	До дати, визначеної проспектом емісії, але не довше двох місяців з дати початку укладення таких договорів
Спосіб укладення договорів з першими власниками	Самостійно або через андерайтера (андерайтерів)	Самостійно або через андерайтера (андерайтерів)

Джерело: складено автором на основі [4]

Таблиця 2

Переваги та недоліки розміщення корпоративних облігацій

Переваги	Недоліки
Отримання значних фінансових ресурсів з тимчасовим горизонтом понад один рік	Виникнення додаткових витрат, пов'язаних з розкриттям інформації про емітента
Відсутність строго цільового використання залучених фінансових ресурсів	Виникнення значних регулятивних витрат (послуги НКЦПФР, послуги Центрального депозитарію цінних паперів, послуги андерайтера (андерайтерів), послуги аудитора)
Отримання розширених можливостей управління борговим портфелем	
Зменшення залежності від окремого кредитора та зниження концентрації ризиків на одному кредиторі	Наявність високих процентних витрат та витрат на фінансове посередництво у разі першого розміщення облігацій
Збереження контролю над діяльністю та зниження ризику проникнення в органи управління емітента	Більш тривалий термін на підготовку й залучення фінансових ресурсів
Залучення на публічному фінансовому ринку фінансових ресурсів множини індивідуальних та інституційних інвесторів; здешевлення вартості залучених фінансових ресурсів	Втрата фінансових ресурсів, витрачених на підготовку випуску облігацій, у разі невдалого розміщення
Зниження процентних витрат (особливо за ліквідного ринку облігацій)	Підвищення вартості залучених фінансових ресурсів у разі зниження ринкової процентної ставки
Отримання можливостей гнучкого податкового та фінансового планування	Орієнтація вітчизняного ринку корпоративних облігацій на інструменти з терміном обігу не більше 1–3 років
Виникнення кредитної історії емітента на публічному фінансовому ринку	
Отримання біржової історії та біржової репутації	Зниження показників фінансової стійкості емітента
Отримання можливостей фінансового конструювання, зокрема рефінансування облігацій	Обмеження щодо використання залучених фінансових ресурсів (не допускається розміщення облігацій для формування і поповнення статутного капіталу емітента та покриття збитків від господарської діяльності)
Створення національного каналу маркетингу для емітента та його торгових марок через публічне розкриття інформації	
Підвищення інвестиційної привабливості емітента у зв'язку з виникненням зовнішнього моніторингу, що здійснюється з боку ринку	Зниження мобільності та доходності емітента в результаті необхідності резервування значних фінансових ресурсів для виплат за облігаціями

Джерело: складено на основі [2, с. 14–16; 5, с. 23]

до проспекту емісії облігацій (у разі наявності) та оформлення і депонування Тимчасового глобального сертифіката; розкриття емітентом інформації, що міститься в зареєстрованому проспекті облігацій та змінах до проспекту облігацій (у разі наявності); укладення договорів з першими власниками та затвердження емітентом результатів укладених договорів; затвердження емітентом результатів розміщення облігацій та затвердження звіту про результати їх розміщення; подання НКЦПФР звіту про результати розміщення облігацій, реєстрація НКЦПФР звіту про результати їх розміщення та анулювання тимчасового свідоцтва про реєстрацію випуску облігацій; отримання свідоцтва про реєстрацію випуску облігацій; оформлення та депонування глобального сертифіката в Центральному депозитарії цінних паперів; розкриття інформації, що міститься в зареєстрованому звіті про результати розміщення облігацій (у разі публічного розміщення) [4].

Емісія корпоративних облігацій відіграє важливу роль у залученні фінансових ресурсів суб'єктами господарювання в усьому світі. Проте якісні властивості та кількісні характеристики корпоративних облігацій одночасно можуть виявлятися як перевагами, так і недоліками для емітентів, які узагальнено та відображено у табл. 2.

В Україні протягом 2012–2016 років відбувалося зниження емісійної діяльності на ринку корпоративних облігацій (рис. 1). Кількість зареєстрованих випусків корпоративних облігацій знизилася з 332 у 2012 році до 118 у 2016 році, тобто на 64,46%, або в 2,8 разів. Обсяг зареєстрованих випусків корпоративних облігацій знизився з 51,39 млрд. грн. у 2012 році до 6,76 млрд. грн. у 2016 році, тобто на 86,85%, або в 7,6 разів. Це пов'язано з низьким платоспроможним попитом на корпоративні облігації, а також високими кредитними ризиками, на які наражаються інвестори.

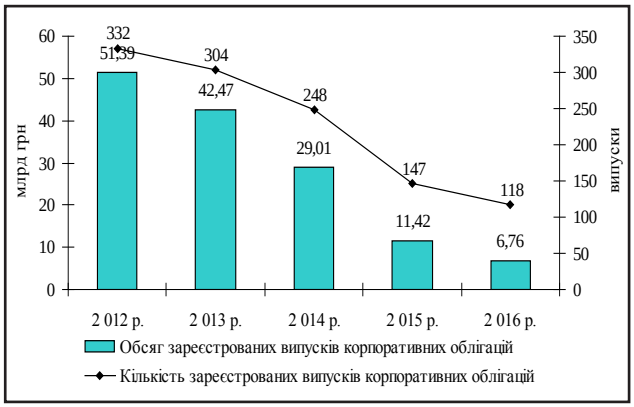


Рис. 1. Динаміка кількості та обсягу зареєстрованих НКЦПФР випусків корпоративних облігацій у 2012–2016 роках

Джерело: складено на основі [6]

При цьому основними причинами звуження

Таблиця 3

Структура обсягу зареєстрованих НКЦПФР випусків корпоративних облігацій (у розрізі емітентів) у 2012–2016 роках

Вид емітента	2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік	
	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %
Підприємства	39,59	77,04	34,43	81,07	23,98	82,66	11,42	100,00	6,76	100
Банки	11,77	22,90	8,04	18,93	4,80	16,55	0	0	0	0
Страхові компанії	0,03	0,06	0	0	0,23	0,79	0	0	0	0
Всього	51,39	100	42,47	100	29,01	100	11,42	100	6,76	100

Джерело: складено на основі [6]

ринку корпоративних облігацій є ускладнення політико-економічної ситуації та погіршення ділового клімату в країні з початку 2014 року. Також, окрім загального зниження ділової активності, суттєву роль в такій низхідній динаміці могло відіграти скорочення кількості банків, які використовували операції з корпоративними облігаціями для покращення показників фінансової звітності [7].

У структурі обсягу зареєстрованих випусків корпоративних облігацій у 2012–2016 роках переважали облігації підприємств, частка яких зросла з 77,04% у 2012 році до 100% у 2016 році (табл. 3). Варто зауважити, що у 2015–2016 роках корпоративні облігації випускали виключно підприємства (крім банків та страхових компаній). Так, у січні-березні 2015 року не змогли розмістити свої облігації ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» і ПАТ «Банк «Київська Русь»», а у вересні 2015 року – ПАТ «Альфа-банк». Підприємствами здійснювались переважно приватні випуски дисконтних облігацій, що виступали зазвичай інструментом реструктуризації заборгованості, а також випуски цільових облігацій будівельними підприємствами для фінансування поточних проектів або завершення будівництва.

Науковці стверджують, що потенційне коло емітентів, які відчувають потребу в залучені фінансових ресурсів шляхом випуску корпоративних облігацій, охоплює [8, с. 47]:

– середніх та великих суб'єкти господарювання, що мають змогу реалізовувати великі інвестиційні проекти;

– господарюючих суб'єктів, які прагнуть використовувати емісію облігацій як інструмент залучення фінансових ресурсів на постійній основі;

– суб'єктів господарювання, що мають надійний фінансовий стан, високі показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості й позитивний кредитний рейтинг;

– господарюючих суб'єктів, які працюють на динамічно зростаючих ринках, що зумовлює не лише поточну, але й перспективну потребу в емісії облігацій для фінансування проектів динамічного розвитку.

Ми вважаємо, що нині найбільш ймовірними потенційними емітентами корпоративних облігацій в Україні є великі суб'єкти господарювання, що зарекомендували себе як лідери ринку. Це можуть бути як виробники товарів та послуг, так і підприємства торгівлі. Таким господарюючим суб'єктам важко залучати значні за обсягами банківські кредити через наявність внутрішніх лімітів кредитування та труднощів у пошуках партнерів для кредитного консорціуму. Крім того, консервативний банк може фінансово не підтримати масштабний інвестиційний проект, який забезпечить «прорив» суб'єкта господарювання на ринку. Сучасна практика показує, що за допомогою випуску корпоративних облігацій господарюючі суб'єкти також фінансують поглинання інших гравців ринку, чим збільшують свою частку на ринку або виходять на нові ринки.

Випуск корпоративних облігацій (можливо, з прив'язкою до іноземних валют) може виявитися доцільним і для експортно-орієнтованих суб'єктів господарювання. Такі юридичні особи мають важливу початкову перевагу для виходу на міжнародний ринок капіталів, адже вони мають шанс отримати кредитний рейтинг вищий, ніж у країни загалом, що називається «пробити суверенну стелю». Це свідчить про можливість залучення фінансових ресурсів за нижчою ціною [9].

Випуск корпоративних облігацій вбачається доцільним і для будівельних підприємств, які виступають в ролі забудовників (девелоперів). Девелопер будує для продажу, тобто фінансові ресурси йому потрібні на термін зведення об'єкта до його продажу кінцевому покупцю. Оскільки девелопер не залишається власником нерухомості, то зазвичай він стикається з проблемою відсутності забезпечення для кожного наступного банківського кредиту. Ще одна проблема для нього – вартість фінансових ресурсів, адже вона зростає внаслідок скорочення прибутковості на ринку будівництва комерційної та житлової нерухомості. Залучення фінансових ресурсів для будівництва за допомогою випуску корпоративних облігацій дає змогу забудовнику не залежати від банківських кредиторів і не розпродавати незавершені об'єкти нерухомості на ранньому етапі будівництва за нижчою ціною.

Останнім часом в Україні назріла необхідність активізувати такий сегмент фінансового ринку, як ринок корпоративних облігацій, які потенційно можуть стати одним з ефективних джерел залучення фінансових ресурсів. Насамперед цього можна досягти завдяки впровадженню нових модифікацій корпоративних облігацій.

Одним з ефективних новітніх видів, прийнятним для умов України, є випуск облігацій або сертифікатів під заставу обладнання. Використання цього інструмента допоможе суб'єктам господарювання отримати кошти на закупівлю обладнання за рахунок мобілізації коштів приватних інвесторів без залучення банківського кредиту, як це робиться під час лізингу.

Для залучення приватних інвестицій у виробництво ефективним є використання спеціальної схеми фінансування з випуском товарних облігацій. Такі цінні папери гарантують отримання їх власникам певної продукції у визначений термін, що забезпечене майном підприємства та страхується солідним банком. Кошти, отримані від реалізації товарних облігацій, накопичуються на рахунку в банку-страхувальника. Таким чином, цей банк відкриває для підприємства-емітента так звану кредитну лінію, оплачуючи його рахунки та жорстко контролюючи витрати, що спрямовуються тільки на виробництво застрахованої продукції. Всі можливі збитки, пов'язані

з погашенням проданих облігацій, повинні покриватися банком і підприємством спільно. Така консолідація спільної гарантії та контролю повинна виявитися вигідною і привабливою для всіх [10, с. 23].

Уникнути масових дефолтів і подолати кризу недовіри вітчизняним суб'єктам господарювання допоможе випуск конвертованих облігацій, що є ідеальним варіантом для тих інвесторів, які бажають отримувати дохід, що можна порівняти з доходом від акцій, та уникнути невизначеності, пов'язаної з волатильністю. Власники таких облігацій мають право конвертувати їх у визначене число звичайних акцій емітента. Історично зростання конвертованих облігацій становить близько 80% від зростання звичайних акцій, тоді як показники волатильності тих і інших співвідносяться приблизно як 2 до 3. Таким чином, якщо вартість акцій зростає на 10%, то вартість конвертованих облігацій підвищується на 8%; якщо вартість акцій падає на 10%, то конвертовані облігації втрачають 6% вартості [11, с. 100].

Крім того, до додаткових заходів, спрямованих на підвищення привабливості емісії корпоративних облігацій в Україні, належать:

– розвиток цінових центрів, що здійснюють діяльність зі збирання та оброблення інформації про справедливу вартість корпоративних облігацій, зокрема неліквідних, а також з надання доступу до зазначеної інформації зацікавленим користувачам;

– удосконалення законодавства, що регулює емісію корпоративних облігацій, з метою розвитку механізму випуску облігацій за спрощеною схемою (у межах програми облігацій);

– створення на основі міжнародного досвіду ефективних механізмів регулювання, контролю та нагляду за діяльністю національних рейтингових агентств, спрямованих на забезпечення якості рейтингової інформації про кредитні якості корпоративних облігацій та визнання таких оцінок з боку інвесторів, національного та іноземних регуляторів [12, с. 65];

– створення на базі центрального депозитарію єдиного центру корпоративної інформації з метою зниження витрат учасників фінансового ринку на пошук та обробку інформації про корпоративні дії з цінними паперами;

– розвиток облігацій з плаваючою ставкою, створення нових продуктів, що в умовах турбулентності економіки полегшить залучення фінансових ресурсів у довгострокові інвестиційні проекти;

– оптимізація регулювання процедури емісії корпоративних облігацій з метою зниження витрат емітентів, зокрема видалення надлишкової інформації зі звітів та повідомлень про результати випуску та створення можливості подання емісійної документації на реєстрацію в електронному вигляді.

Висновки. Корпоративні облігації, які емітують суб'єкти господарювання, належать до цінних паперів з фіксованим доходом та є формою боргового зобов'язання про виплату обумовленої суми у визначений строк і процентів за цією сумою. В умовах дефіциту фінансових ресурсів, за яких суб'єкти господарювання вимушені шукати альтернативні варіанти залучення коштів інвесторів, корпоративні облігації можуть стати ефективним джерелом фінансування як середньо- та довгострокових інвестиційних проектів, так і поточної діяльності емітентів.

Проведений аналіз сучасного стану ринку корпоративних облігацій дає підстави говорити про відставання цього сегменту фінансового ринку за обсягами залучених фінансових ресурсів від обсягів ринків корпоративних облігацій розвинених країн світу. Водночас за своїм потенціалом ринок корпоративних облігацій може стати потужним джерелом залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання, тому сприяння його розвитку повинно стати одним із пріоритетів економічної політики держави.

Ринок корпоративних облігацій в Україні повинен сприяти вирішенню проблеми дефіциту ринкового забезпечення у фінансовій системі, а також зниженню навантаження на банківській сектор з кредитування великих суб'єктів господарювання. Розвиток ринку корпоративних облігацій дасть змогу вирішити проблему трансформації відносно коротких фінансових ресурсів банківської системи у вигляді депозитів у довгострокові джерела фінансових ресурсів для вітчизняних господарюючих суб'єктів. Стимулами попиту на корпоративні облігації повинні стати перехід ринку деривативів на забезпечену основу; розвиток грошового ринку у бік переважного використання інструментів забезпеченого кредитування; розширення інвестиційних портфелів недержавних пенсійних фондів і страхових компаній тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 року №3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.

2. Руководство по организации эмиссии и обращения корпоративных облигаций / [Я. Миркин, С. Лосев, Б. Рубцов, И. Добашина, З. Воробьева]. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 385 с.

3. Якунина А. Механизм облигационного финансирования: участники, институты, формы взаимодействия / А. Якунина, Ю. Семернина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 44(299). – С. 33–43.

4. Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу : затв. Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27 грудня 2013 року № 2998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0171-14.

5. Сысоева Е. Облигационные займы в структуре источников финансирования российских предприятий / Е. Сысоева, А. Ветохин // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 22(127). – С. 18–26.

6. Офіційний веб-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua.

7. Офіційний веб-сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua.

8. Лютий І. Формування механізму управління емісійною діяльністю підприємства на ринку облігацій / І. Лютий, Т. Нічосова // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 45–53.

9. Гладей Р. Корпоративные облигации как источник финансирования компании / Р. Гладей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gladei.md/docs/Mar08_Bonds_LOGOS-PRESS_N10_746.pdf.

10. Нурпеисова А. Проблемы привлечения, мобилизации и эффективного распределения инвестиционных ресурсов / А. Нурпеисова // Статистика, учет и аудит. – 2013. – № 4(51). – С. 20–24.

11. Белоконь А. Привлечение заемного капитала посредством инструментов долгового рынка / А. Белоконь // Финансовые исследования. – 2010. – № 4. – С. 96–102.

12. Якунина А. Особенности формирования инвестиционных ресурсов российских предприятий / А. Якунина, С. Якунин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – № 2(61). – С. 61–65.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ТА МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATIONAL ASPECTS AND METHODS OF THE INTERNAL AUDIT OF ENTERPRISE INVENTORY

Галустян А.В.
студентка,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Кононова О.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто значення та необхідність застосування аудиторських програм. Запропоновано та вдосконалено програму внутрішнього аудиту виробничих запасів. Надано пропозиції з визначення послідовності аудиторської перевірки.
Ключові слова: *аудит, виробничі запаси, аудиторська програма, внутрішній контроль, грошові кошти, фінансовий результат, інвентаризація.*

В статье рассмотрено значение и необходимость применения аудиторских программ. Предложена и усовершенствована программа внутреннего аудита производственных запасов. Даны предложения по определению последовательности аудиторской проверки.
Ключевые слова: *аудит, производственные запасы, аудиторская программа, внутренний контроль, денежные средства, финансовый результат, инвентаризация.*

The article discusses the importance and need for audit programs. It has been proposed and improved the internal audit inventory. The article proposals the definition of the audit sequence.
Keywords: *auditing, inventory, audit program, internal control, money, financial result.*

Постановка проблеми. Під час здійснення виробничої діяльності в умовах ринкової економіки одним із ключових завдань є організація внутрішнього аудиту як засобу інформаційної підтримки управлінських рішень. Тому назріла потреба щодо формування певних підходів щодо організації внутрішнього аудиту. Принципи організації бухгалтерського обліку запасів і розкриття у фінансовій звітності висвітлено у П(С)БО № 9 «Запаси» [6].

На сьогодні підприємцю потрібно не тільки уникнути ризику. Необхідно його передбачити, намагаючись одночасно знизити його до мінімального рівня. Для цього необхідно вести постійний і своєчасний контроль як за діяльністю працівників, так і на підприємстві загалом шляхом правильної постановки економічної, правової роботи, бухгалтерського обліку та звітності.

Якщо питома вага матеріально-виробничих запасів становить більше 5% активу балансу, то слід дуже уважно поставитися до перевірки, тому що вартість матеріалів займає істотну частину в собівартості продукції, що випускається. Найчастіше фінансовий результат діяльності всього підприємства безпосередньо залежить від вирішення питань щодо закупівлі та доставці матеріалів. Крім того, помилки, допущені в обліку, ведуть до неправильного формування собівартості готової продукції, до спотворення фінансового результату, оподатковуваного прибутку. Тому важливо виявити всі особливості синтетичного та аналітичного обліку матеріалів на підприємстві, що перевіряється.

Аналіз досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення проблем пов'язаних із проведенням аудиту операцій із виробничими запасами та ефективності їх використання зробили

такі вчені: К. Ахмеджанов, Ю. Бакун, М. Білуха, Ф. Бутинець, Б. Валуєв, В. Єфіменко, Н. Гордієнко, М. Кужельний, М. Пушкар, Б. Соколов, В. Сопко, Л. Сук, Е. Чикунова, А. Ялбулганов та інші.

Постановка завдання. Необхідно визначити основні проблемні питання внутрішнього аудиту в діяльності господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практиці внутрішнього аудиту немає єдиного підходу щодо його організації на рівні підприємств. Це проблемне питання запропоновано вирішувати на базі створення умов для здійснення внутрішнього аудиту в такій послідовності:

1) постановка завдань перед внутрішніми аудиторами;

2) вибір суб'єкта внутрішнього аудиту.

Як правило, такі варіанти організації аудиту визначаються структурою управління суб'єкта господарювання. При цьому суб'єктом господарювання окреслюється спосіб підпорядкування служби внутрішнього аудиту створеному аудиторському комітету, підзвітному власникам або створеній у межах корпоративного утворення аудиторській компанії (внутрішнє підпорядкування). Основним інформаційним джерелом внутрішнього аудиту є первинні документи, які мають безпосередній вплив на формування бухгалтерських записів, складання облікових регістрів та форм звітності. Перевірка документів дозволяє внутрішнім аудиторам виділити основні порушення операцій із обліку виробничих запасів та отримати аудиторські докази за допомогою таких методів внутрішнього аудиту:

– інвентаризації, яку використовують для підтвердження фактичної наявності виробничих запасів. Під час перевірки аудитори можуть самі здійснювати інвентаризацію або спостерігати за процесом її проведення;

– перерахунку даних для підтвердження достовірності арифметичних підрахунків виробничих запасів, відповідності їх величині, відображеній у первинних документах облікових регістрах бухгалтерського обліку;

– підтвердженні (використовують для отримання інформації про правильне відображення в бухгалтерському обліку проведених господарських операцій і залишків на рахунках обліку виробничих запасів);

– усному опитуванню (використовують під час отримання відповідей на запитання аудитора для попередньої оцінки стану обліку виробничих запасів);

– аналітичній процедурі (застосовують під час зіставлення наявності виробничих запасів у різні періоди, даних звіту про їх рух із даними бухгалтерського обліку під час оцінювання співвідношень між різними статтями звіту порівнянні їх із даними за попередні періоди).

Внутрішній аудит передбачає здійснення перевірок незалежним органом (службою внутрішнього аудиту), створеним на підприємстві з метою забезпечення його ефективного функціонування шляхом оцінки, аналізу та контролю діяльності підприємства та управлінського персоналу, а також дотримання встановленого режиму або політики ведення бухгалтерського обліку в результаті перевірки достовірності підготовленої фінансової звітності.

Уточнення сутності внутрішнього аудиту дало можливість визначити його роль у системі управління суб'єктом господарювання та місце в системі контролю, встановити його призначення шляхом виділення суб'єктів, об'єктів і завдань внутрішнього аудиту (рис. 1).

Суб'єкти внутрішнього аудиту визначаються його сутністю в реалізації функцій управління. Зокрема, особи, що вкладають матеріальні, фінансові ресурси, грошові кошти в господарську діяльність, покликані організувати функціонування системи внутрішнього аудиту. Відповідно до цього вони є суб'єктами організації. У цій групі доцільно виділяти суб'єктів прямого (менеджмент та власники підприємства – суб'єкти, які мають безпосередній зв'язок із господарською діяльністю підприємства) та непрямого впливу (зовнішні суб'єкти, які мають зв'язок із діяльністю підприємства та здійснюють вплив на дії внутрішніх аудиторів щодо виявлених недоліків у діяльності підприємства).

Служба внутрішнього аудиту є одним із суб'єктів моніторингу ефективності діяльності на підприємстві. Оскільки внутрішній аудит є елементом системи управління підприємством, це створює загрозу недотримання професійних стандартів внутрішніх аудиторів.

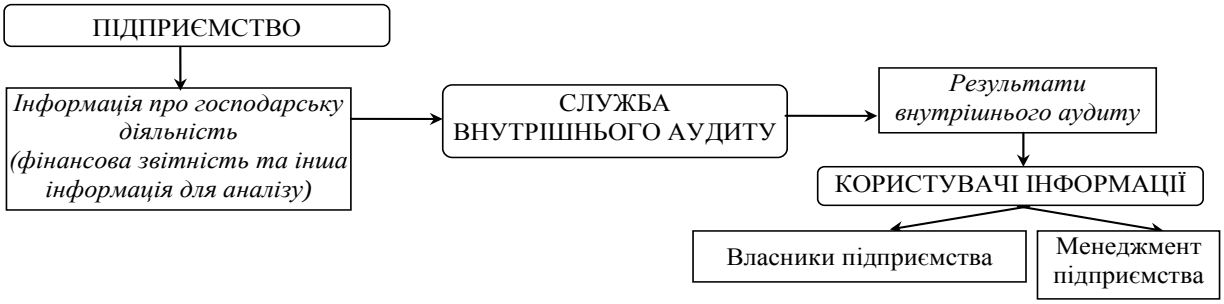


Рис. 1. Місце служби внутрішнього аудиту в діяльності суб'єкта господарювання (за О. Філозоп) [9]

Наступною групою суб'єктів є особи, що відповідальні за здійснення внутрішнього аудиту, – суб'єкти проведення. Це особи або служби, уповноважені виконувати дії в межах внутрішнього аудиту. Величина таких підрозділів обумовлена розміром і характером діяльності підприємства, завданнями, що встановлюються суб'єктами організації перед службами внутрішнього аудиту.

Проведене дослідження показало, що внутрішній аудит запроваджується у зв'язку з потребою власників в організації додаткового незалежного контролю ефективності використання ресурсів. Останнє визначає мету, функції та завдання внутрішнього аудиту, які спрямовані на забезпечення ефективності господарської діяльності шляхом здійснення контрольно-аналітичної роботи (рис. 2).

Призначенням внутрішнього аудиту є оцінка ефективності діяльності підприємства загалом для підвищення якості процесу використання вкладених активів – захисту інтересів власників суб'єкта господарювання. Відповідно до цього виділені заходи захисту корпоративних інтересів містять такі: контроль за здійсненням операцій із господарськими засобами; взяття участі в проведенні річних інвентаризацій; проведення аудиту фінансової звітності відповідно до затвердженого плану аудиторських перевірок; проведення економічного аналізу діяльності суб'єкта господарювання (комплексного та за окремими напрямами); оперативне управління ризиками, причинами яких може бути нестабільність зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта господарювання; планування бізнес-процесів з урахуванням можливостей та загроз діяльності суб'єкта господарювання. Впровадження на практиці визначених заходів захисту корпоративних прав дає можливість власникам отримувати достовірну інформацію щодо діяльності підприємства та забезпечити досягнення запланованих результатів завдяки оптимальному використанню наявних ресурсів суб'єкта господарювання.

Упровадження системи внутрішнього аудиту відбувається за рішенням власників та дедалі розширюється. Це викликає необхідність у виробленні загальних засад його державного регулювання з метою уніфікації здійснення внутрішнього аудиту.

Розробка нормативної бази з регулювання внутрішнього аудиту здійснена на основі визначення вимог до нормативно-правових актів: однозначність трактування, зрозумілість, відповідність суміжним нормативно-правовим актам, універсальність, адаптивність до економічних змін. Необхідність регулювання внутрішнього аудиту обумовили розробку та впровадження Положення про внутрішній аудит на підприємствах, основною перевагою якого є врахування особливостей національної економіки та її нормативно-правового регулювання.

Загальний алгоритм проведення аудиту запасів можна представити на рис. 3.

Програма аудиторської перевірки обліку операцій із запасами суб'єкта господарювання повинна містити дослідження стану збереження матеріальних цінностей, нормування витрат



Рис. 2. Мета, функції та завдання внутрішнього аудиту (за О. Філозоп) [10]

та оприбуткування, правильність оцінювання покупних матеріальних цінностей, використання запасів на виробництві, перевірка операцій із малоцінними швидкозношуваними предметами (МШП).

У процесі перевірки визначають чи за всіма видами виробничих запасів розроблені норми запасів, чи вони переглядаються в разі зміни умов виробництва і постачання, хто несе відповідальність за стан нормування запасів. Під час аудиту виробничих запасів аналізують наявність і якість норм запасу матеріалів з урахуванням їх потреби на виробництво згідно з установленими нормами витрат, умовами постачання, розрахованим страховим запасом, за необхідності мінімізації запасів. Аналізують якість норм витрат виробничих запасів, які можуть складатися розрахунковим методом, із використанням карт розкрою матеріалу, іншими методами.

Проведення внутрішнього аудиту операцій із обліку виробничих запасів повинне складатись із таких етапів:

1) на першому етапі аудиту виробничих запасів необхідно провести перевірку своєчасності, повноти проведення інвентаризації виробничих запасів і контролю виконання договорів із постачальниками й покупцями відповідних запасів;

2) другий етап аудиту спрямовано на перевірку надходження виробничих запасів. Аудитор повинен перевірити своєчасність і правильність документального оформлення оприбуткування запасів первинними документами типової форми;

3) третій спрямований на контроль вибуття виробничих запасів;

4) четвертий спрямовано на підтвердження інформації про фактичні залишки виробничих запасів на складах підприємства;

5) п'ятий спрямовано на проведення аналізу ефективності використання виробничих запасів на підприємстві;

6) шостий етап аудиту запасів є завершальним та спрямований на складання та подання аудитором аудиторського висновку. Для цього всі матеріали аудитів комплектуються в окрему справу під відповідним реєстраційним номером. Справа зберігається згідно з установленим терміном.

Аудиторська перевірка операцій із матеріальними цінностями містить дослідження стану складського господарства та збереження матеріальних цінностей, нормування, витрачання, оприбуткування, правильності оцінки купованих матеріальних цінностей, використання запасів на виробництві, перевірка операцій із МШП. Основна мета перевірки – встановлення законності, достовірності та доцільності операцій із матеріалами, правильності їх відображення в обліку [4, с. 234].

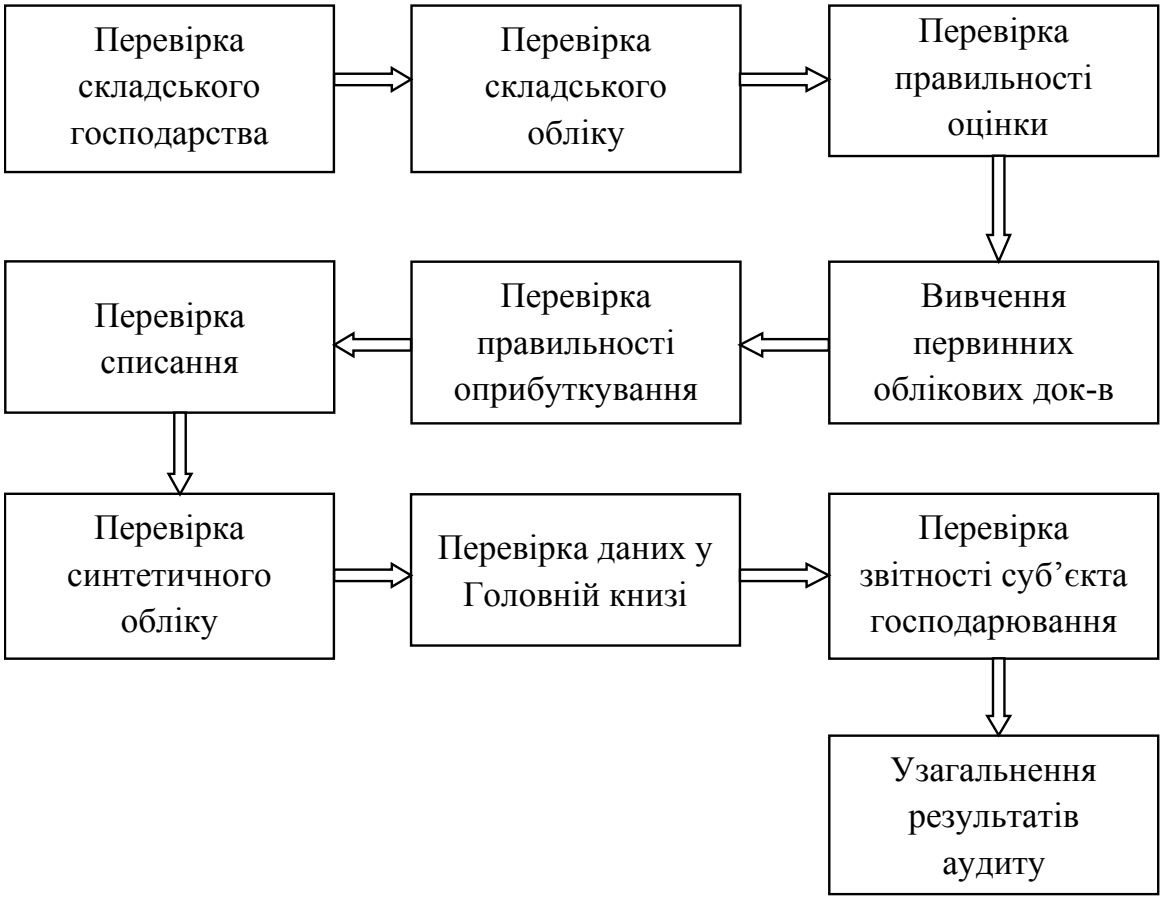


Рис. 3. Алгоритм проведення аудиту виробничих запасів

Таблиця 1

План проведення аудиту виробничих запасів

№ з/п	Перелік аудиторських процедур	Виконавець	Період перевірки	Період, що перевіряється
1.	Звірка залишків товарно-матеріальних цінностей за даними головної книги з залишками в облікових регістрах	С. Бєлік	05.01.2017 р.	01.01.2016–31.12.2016
2.	Перевірка наявності договорів про повну матеріальну відповідальність	Н. Тущенко	05.01.2017 р.	01.01.2016–31.12.2016
3.	Перевірка відповідності прибуткових та видаткових накладних записам у журналі реєстрації	С. Бєлік	08.01.2017 р.	01.01.2016–31.12.2016
…				
25.	Формулювання висновків за результатами аудиту	Н. Тущенко	20.01.2017 р.	01.01.2016–31.12.2016

Здійснивши оцінку внутрішнього контролю суб'єкта господарювання, аудитор переходить до планування аудиту, результатом чого є складання плану аудиту (таблиця 1).

Усі питання пов'язані з організацією та методикою внутрішнього аудиту повинні регламентуватися внутрішніми стандартами аудиту на підприємствах.

Не менш важливим є і те, що побудована служба внутрішнього аудиту допомагає зменшити і витрати організації, які пов'язані з проведенням зовнішнього аудиту.

Будь-яка програма проведення внутрішнього аудиту запасів має обов'язково містити виявлення недоліків аудитором та складання аудиторського звіту. Водночас основними проблемами під час організації та ведення обліку запасів можуть бути:

– брак необхідних реквізитів у первинних документах із обліку запасів, що ставить під сумнів правдивість та достовірність інформації, що в них відображена;

– порушення термінів проведення інвентаризації, що ставить під сумнів факт наявності запасів на підприємстві;

– порушення норм списання запасів, що тягне за собою завищення витрат підприємства;

– порушення порядку відшкодування витрат та випадків крадіжок матеріально-відповідальними особами, що призводить до відображення неправильної суми витрат.

Висновки. Отже, запаси – це складна категорія, центральною ознакою якої для цілей управління є розуміння запасів як величини грошових коштів, вкладених у ці активи. Від ефективного управління запасами безпосередньо залежать фінансові результати діяльності підприємства. Тому аудитору необхідно оцінити чинну систему управління запасами на підприємстві, зробити відповідні висновки та надати рекомендації щодо її оптимізації, що буде сприяти збільшенню економічних вигод діяльності підприємства.

Внутрішній аудит на підприємствах запроваджується з метою захисту корпоративних прав, які втілюються у власності підприємства, що обумовлює необхідність формування дієвого механізму їх захисту. Водночас функціями внутрішнього аудиту є: контрольна, консультаційна, інформаційна, захисна та аналітична. Завдання внутрішнього аудиту полягають у перевірці фінансової звітності структурних підрозділів, сприянні оптимізації витрат і мінімізації втрат господарських засобів, аналізі показників господарської діяльності підприємства та оцінці його фінансового стану, повноти та якості виконання посадовими особами покладених на них обов'язків, наданні інформації власникам щодо ефективності роботи підприємства загалом та окремих його підрозділів. Уточнення функцій і завдань внутрішнього аудиту дозволило вдосконалити організацію та методику проведення внутрішнього аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Усач Б. Аудит [Текст] : Навчальний посібник / Б. Усач. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2003. – 223 с.

2. Утенкова К. Аудит [Текст] : Навчальний посібник / К. Утенкова. – К. : Алерта, 2011. – 408 с.

3. Пилипенко І. Аудит. Застосування міжнародних стандартів аудиту в аудиторській практиці України [Текст] : Навчальний посібник / За загальною редакцією І. Пилипенка. – К. : ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2005. – 175 с.

4. Савченко В. Аудит / В. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 326 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga–text/books/_book–728.htm.

5. Усач Б. Аудит : [навч. посіб.]. – К. : Знання-Прес, 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.twirpx.com/file/61914/.

6. Запаси : П(с) БО 9, Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu9/.

7. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993р. № 3125–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125–12.

8. Левицька С. Управлінський і внутрішньогосподарський облік : завдання, мета і ефективність впровадження / С. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 27–35.

9. Філозоп О. Сутність та призначення служби внутрішнього аудиту на підприємстві / О. Філозоп // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – № 3(45). – С. 195–200.

10. Філозоп О. Порядок здійснення внутрішнього аудиту на підприємстві / О. Філозоп // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2(14). / Відп. ред. д. е. н., проф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – С. 217–223.

УДК 657.471.61

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

CLASSIFICATION OF COSTS IN MANAGEMENT ACCOUNTING AS EFFECTIVE COST MANAGEMENT

Давидюк Т.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Поліщук О.В.
студентка,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті обґрунтовано важливість управління витрати та роль планування, оцінки, обліку та аналізу витрат підприємства для його ефективного функціонування. Проаналізовано напрями класифікації витрат у системі управлінського обліку. Наведено розроблену матрицю класифікації витрат, що сприятиме вдосконаленню організації управлінського обліку в частині витрат підприємства.

Ключові слова: *витрати, класифікація витрат, управлінський облік, організація управлінського обліку, матриця класифікації витрат.*

В статье обоснована важность управления расходами и роль планирования, оценки, учета и анализа затрат предприятия для его эффективного функционирования. Проанализированы направления классификации затрат в системе управленческого учета. Приведена разработанная матрица классификации затрат, что будет способствовать совершенствованию организации управленческого учета в части расходов предприятия.

Ключевые слова: *расходы, классификация затрат, управленческий учет, организация управленческого учета, матрица классификации затрат.*

The article substantiates the importance of cost management and the role of planning, assessment, recording and analysis of costs of the enterprise for its effective functioning. Analyzed the cost classification in the direction of the management accounting system. Shows developed matrix classification costs, which will contribute to improving the organization of management accounting in terms of costs of the enterprise.

Keywords: *costs, classification costs, management accounting, organization of management accounting, cost classification matrix.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливою умовою успішної діяльності підприємств є досягнення оптимального рівня витрат на виробництво, внаслідок чого зростає конкурентоздатність продукції та забезпечується довгострокове економічне зростання підприємств.

Під час управління підприємством важливу роль відіграє управління витратами, що містить контроль і регулювання витрат, а також облік витрат, який дозволяє здійснювати оцінку майбутнього рівня витрат і фінансових результатів та коригувати їх відповідно до планів діяльності компанії. Для збереження і підвищення загальної прибутковості підприємства керівництво повинно володіти інформацією про обсяг витрат у розрізі окремих видів продукції, кожного структурного підрозділу та підприємства загалом. Облік витрат забезпечує надання цієї інформації допомагає здійснювати контроль витрат, визначаючи критерії ефективності виробництва. Інформація про витрати за кожен тиждень або місяць свідчить про ефективність діяльності підприємства, показує на якій ділянці потрібно вжити заходів для їхньої оптимізації. З огляду на вищезазначене, питання управління витратами через розвиток напрямів класифікації витрат є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток системи управлінського обліку зробили відомі науковці: Ф. Бутинець, С. Голов, К. Друрі, Т. Каменська, Л. Нападовська, М. Пушкар. Значну увагу дослідженню напрямів класифікації витрат у системі управлінського обліку приділяли вчені: В. Івашкевич, В. Палій, М. Скрипник, Я. Соколов, А. Шеремет, В. Шевчук, а також відомі зарубіжні вчені-економісти: Р. Ентоні, Т. Скоун, Д. Хенсен, Ч. Хорнгрен.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізувавши праці вітчизняних та зарубіжних учених, встановлено, що авторами недостатньо уваги приділено питанням систематизації ознак класифікації витрат, потребують уточнення напрями їх використання в системі управлінського обліку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є створення впорядкованої структури витрат підприємства через систематизацію напрямів їхньої класифікації, що сприятиме ефективній організації управлінського обліку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Незважаючи на те, що сфера сучасного управлінського обліку охоплює всі сфери управління бізнесом – від створення вартості до оцінки лояльності клієнтів і персоналу, «класичний» управлінський облік має справу насамперед із витратами підприємства.

Основними передумовами управління витратами є такі напрями:

1. Оперативне отримання інформації про витрати, що дозволяє своєчасно здійснювати вплив на виробничий процес, оптимізуючи його.

2. Відповідність системи обліку цілям управління, що забезпечує надання інформації, необхідної для управління.

3. Критерієм точності під час обчислення собівартості продукції повинна бути не повнота включення витрат, а спосіб віднесення витрат на ту чи іншу продукцію.

4. Основну увагу слід приділити розподілу непрямих витрат, складанню обґрунтованих нормативних калькуляцій та організації контролю за їхнім дотриманням у процесі виробництва.

5. Виявлення відхилень до або під час здійснення виробничого процесу дозволяє менеджерам попереджати виробничі втрати, що має велике значення в мобілізації резервів виробництва та підвищенні його ефективності.

6. Чіткий взаємозв'язок між величиною витрат і особами, які за них відповідають та їх контролюють. Досягнення цього завдання можливе в умовах обліку витрат за центрами відповідальності [1, с. 144].

Завданнями обліку витрат є:

– скорочення витрат шляхом порівняння фактичних витрат із витратами, передбаченими в кошторисі;

– збалансування обсягів виробництва в підрозділах, для забезпечення рівномірного потоку матеріалів;

– забезпечення повних, точних даних про діяльність підприємства;

– розподіл накладних витрат тощо.

Якість облікових даних про витрати оцінюється адміністрацією підприємства з позиції їхньої придатності для прийняття управлінських рішень.

Ключовим елементом класичного управлінського обліку є ефективне управління витратами. Саме їх аналіз дозволяє:

– скорочувати витрати, а значить підвищувати прибуток;

– приймати адекватні рішення під час вибору альтернатив;

– впроваджувати технологію «управління за відхиленнями»;

– виключати витрати, які не створюють вартість.

Брак інформації про особливості поведінки та обліку витрат неможливо вирішити жодну управлінську проблему.

Під час упровадження системи управлінського обліку вкрай важливо мати розгорнуту, добре опрацьовану класифікацію витрат у межах конкретного підприємства.

Починаючи з XIX ст., коли виникла теорія обліку витрат, проблемам класифікації витрат приділяли значну увагу.

У 1887 р. було опубліковано книгу Дж. Фелса та Е. Гарке «Виробничі рахунки: принципи і практика їх ведення», у якій авторами було запропоновано витрати класифікувати на фіксовані і змінні. При цьому вважали, що зміна фіксованих витрат не залежить від напряму різних господарських операцій або обсягу виробленої продукції.

Одним із перших науковців, який здійснив класифікацію витрат, був В. Стоцький [2]. Він поділив їх на основні, накладні; прямі, непрямі; змінні, постійні. Пізніше М. Жебрак [3] доповнив її комплексними та одноелементними; виробничими, невиробничими; плановими та позаплановими. На думку К. Друрі [4], в обліку накопичується інформація в розрізі таких витрат, як матеріальні витрати, витрати на робочу силу та накладні витрати.

Ф. Бутинець уважає, що класифікація витрат є необхідним науковим елементом пізнання витрат підприємства [5, с. 12]. І. Давидович розглядає класифікацію витрат, як зведення за визначеними ознаками всієї різноманітності витрат на виробництво і реалізацію продукції в економічно обґрунтовані групи, які містили б однорідні витрати [6, с. 226].

Будь-яка класифікація будується за визначеними критеріями. У цей час нараховується близько двох десятків групувань витрат за різ-

ними класифікаційними ознаками. Узагальнення підходів до класифікації витрат подано в таблиці 1.

Класифікація витрат передбачає утворення груп витрат з однаковими характеристиками щодо встановленого об'єкта витрат.

Управлінський облік передбачає створення детальної класифікаційної схеми витрат. Власник підприємства повинен знати скільки буде коштувати виробництво тієї чи іншої продукції, який прибуток від її реалізації в загальному обсязі прибутку, чи є можливість збільшити або зменшити ціну на цю продукцію і яка ефективність від прийняття управлінського рішення. Щоб дати відповідь на всі ці питання, необхідно використати економічно обґрунтовану класифікацію витрат. Класифікація витрат – це поділ витрат на класи на основі певних загальних ознак об'єктів і закономірних зв'язків між ними.

Необхідність у різних напрямах класифікації витрат, використання різних методів їхнього розподілу зростає з ускладненням господарської діяльності підприємства. Класифікація витрат є передумовою успішної організації планування, обліку, контролю, аналізу та ефективного управління витратами.

Науковці у своїх працях пропонують багато різних класифікаційних ознак. І щоб управляти ними необхідна потужна база даних і генератор звітів, які могли б формувати звіти за найрізноманітнішими об'єктами калькуляції – від одиниці продукції до відділу компанії, від бізнес-процесу (наприклад, обслуговування замовлення клієнта) – до витрат по географічному сегменту або напрямку діяльності. Бухгалтерські програми не володіють такою досить потужною аналітикою з обліку витрат, а бухгалтер не приділяє належної уваги запровадженню інформації в бухгалтерську систему так, щоб можна було формувати звіти за різними напрямами класифікації витрат.

Одні й ті ж витрати в одних випадках можуть бути прямими, а в інших – непрямими, що залежить від об'єкта калькуляції витрат. Витрати бувають фактичними і майбутніми. Перші знаходять відображення в бухгалтерському обліку, а других немає. У цьому складність роботи з

Таблиця 1

Класифікація витрат [7, с. 69]

Ознака класифікації	Види витрат
За кількістю випущеної продукції	Загальні (сукупні), витрати на одиницю продукції
За єдністю складу (однорідністю)	Одноелементні, комплексні
За способом включення в собівартість продукції	Прямі, непрямі
За періодичністю виникнення (календарними періодами)	Поточні, одноразові
За центрами відповідальності та місцями виникнення	Цехові, дільничні, бригадні, службові тощо
За ступенем впливу обсягу виробництва	Постійні, змінні
За економічним змістом	Витрати предметів праці, засобів праці, самої праці
За видами виробництва	Витрати основного виробництва, допоміжних, підсобних та обслуговуючих виробництв і господарств
За відношенням до технологічного процесу (за економічним складом)	Основні, накладні
За видами діяльності	Витрати основної діяльності (операційної), фінансової діяльності, інвестиційної діяльності
Згідно з роллю у процесі виробництва	Виробничі, невиробничі
За фазами кругообігу засобів	Постачально-заготівельні, виробничі, збутові
За ступенем готовності продукції (відношенням до кінцевого продукту)	Витрати в незавершеному виробництві, на товарний випуск
За охопленням плануванням	Планові, позапланові
За охопленням нормуванням	Нормовані, ненормовані
За доцільністю	Продуктивні, непродуктивні
Залежно від об'єкта управління	У місцях виникнення, у центрах витрат, у центрах відповідальності
Залежно від діяльності підприємства	Залежні, незалежні
За економічними елементами	Матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні виграти
За калькуляційними статтями	Залежно від галузі національної економіки

Таблиця 2

Матриця класифікації витрат у системі управлінського обліку

Вид діяльності	Стаття витрат	Прямі/ непрямі витрати	Змінні/ постійні витрати	Джерело отримання інформації	Порядок розрахунку	Період	Відповідальний
Пакування продукції	Основна зарплата робітників	Прямі	Змінні	Факт	Добуток погодинної ставки оплати праці і часу роботи	Січень ц.р.	
	Невиробничі енерговитрати	Непрямі	Постійні	План	Витрати електроенергії, води, пари, стічної води	Січень ц.р.	
І т.д.							

альтернативними витратами і релевантними витратами. Тому доволі важко бухгалтеру пояснити керівництву компанії, що для прийняття ефективних рішень потрібно аналізувати майбутні можливі витрати, виручку і прибуток, а не обмежуватися тільки аналізом уже здійснених фактів господарської діяльності, на які вплинути неможливо.

В управлінському обліку метою класифікації витрат є здійснення допомоги керівнику в прийнятті правильних і обґрунтованих рішень, оскільки менеджер, приймаючи рішення, повинен знати, до яких витрат та вигід вони призведуть. Тому завданням розробки класифікації витрат в управлінському обліку є виявлення тієї частини витрат, на які може вплинути управлінський персонал підприємства.

Практика організації управлінського обліку в економічно розвинених країнах передбачає різноманітні класифікації витрат залежно від цільової установки, напрямів обліку витрат. Користувачі внутрішньої інформації обирають такий напрям обліку, у якому вони мають потребу для забезпечення інформацією проблеми, що вивчається.

У зв'язку з цим заслуговує на увагу класифікація витрат, запропонована К. Друрі [4, с. 27]. На думку вченого, в обліку накопичується інформація щодо трьох категорій витрат: витрати на матеріали, робочу силу та накладні витрати. При цьому загальні витрати розподіляють так:

1) для калькулювання та оцінки собівартості виготовленої продукції;

2) для планування та прийняття управлінських рішень;

3) для здійснення процесу контролю та регулювання.

Крім того, в кожному з вказаних напрямів відбувається глибша деталізація витрат в залежності від мети управління.

Для зарубіжного обліку характерним є те, що класифікаційні ознаки і всі види витрат не є чітко визначеними для підприємств. Позитивним у цьому є те, що кожне підприємство у визначенні класифікаційних ознак має повну самостійність і використовує таку систему класифікації витрат, яка для нього є найзручнішою. До недоліків слід віднести те, що така самостійність у виборі ознак класифікації витрат створює плутанину в науковій економічній літературі, оскільки дослідники інколи використовують одне й те ж поняття для характеристики різних за економічним характером витрат.

Багатогранність ознак, за якими групують витрати, зумовлена потребами, що постають перед користувачами такої інформації, щодо управлінських рішень менеджерами в пошуку резервів зниження виробничих витрат.

Не будемо зупинятись на трактуванні сутності всіх видів витрат, оскільки в літературних джерелах з управлінського обліку достатньо описано напрями класифікації та сутність видів витрат. Варто сказати про те, що керівництво компаній стикають із рядом проблем під час запровадження класифікації витрат як елемент управлінського обліку. Пропонуємо розробити матрицю витрат підприємства, що дасть змогу проаналізувати, що необхідно зробити, щоб отримувати інформацію про витрати в різних інформаційних розрізах (за відділами, продукцією, регіонами, характером витрат, видом діяльності і т. д) (таблиця 2).

Якщо власник попросить бухгалтера свого підприємства дати звіт про обсяг постійних і змінних, релевантних і нерелевантних, фактичних і майбутніх, які усуваються і непереборних і т.д. витратах. Це цілком можливо зробити, враховуючи використання запропонованої матриці класифікації витрат.

Висновки. Отже, кожен напрям класифікації витрат забезпечує виконання завдань відповідно до вимог управлінського персоналу. Так, група витрат для цілей калькулювання забезпечує раціональне включення саме виробничих витрат до собівартості продукції (робіт, послуг); згруповані витрати з метою прийняття управлінських рішень значно полегшують роботу керівництва та дають можливість швидше впливати на рівень витрат, усуваючи непотрібні перевитрачання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік : Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Бутинець, Т. Давидюк, З. Канурна, Н. Малюга, Л. Чижевська ; За ред. проф. Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 480 с.

2. Стоцкий В. Основы калькуляции и экономического анализа себестоимости Л., 1936.

3. Жебрак М. Курс промышленного учета / М. Жебрак. – 8-е изд., перераб. – М. : Госстатиздат, 1960. – 399 с.

4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ. ; Под ред. С. Табалиной. – М. : ЮНИТИ, 1994. – 560 с.

5. Бутинець Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1(22). – С. 11–18.

6. Давидович І. Калькулювання собівартості будівельної продукції та напрямки його вдосконалення / І. Давидович // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2010. – № 6. – С. 224–230.

7. Управлінський облік : навч. посібник / О. Гончаренко, Т. Давидюк, А. Саюн, Н. Рогова. – К. : УБС НБУ, 2014. – 415 с.

УДК 334.716:332.15

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ПОКАЗНИКІВ, ЩО ЇЇ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ

ANALYSIS OF APPROACHES TO DETERMINING THE ESSENCE OF THE NOTION “BUSINESS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE” AND INDICATORS CHARACTERIZING IT

Мулик Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри аналізу та статистики,
Вінницький національний аграрний університет

Навитанюк О.В.
студентка,
Вінницький національний аграрний університет

Стаття присвячена аналізу теоретичних досліджень та підходів до визначення сутності поняття «ділова активність підприємства» та показників, що її характеризують. На основі проведених досліджень визначено, що ділову активність слід розглядати як системну характеристику діяльності підприємства. З’ясовано, що ділова активність може використовуватися під час оцінювання різноманітних явищ, подій, станів підприємства. Визначено склад показників для оцінки ділової активності.

Ключові слова: *аналіз, ділова активність, підприємство, економічна категорія, фактори, показники ділової активності, етапи аналізу.*

Статья посвящена анализу теоретических исследований и подходов к определению сущности понятия «деловая активность предприятия» и показателей, которые ее характеризуют. На основе проведенных исследований определенно, что деловую активность следует рассматривать как системную характеристику деятельности предприятия. Выяснено, что деловая активность может использоваться при оценке разнообразных явлений, событий, состояний предприятия. Определен состав показателей для оценки деловой активности.

Ключевые слова: *анализ, деловая активность, предприятие, экономическая категория, факторы, показатели деловой активности, этапы анализа.*

The article is devoted to the analysis of theoretical study and approaches on determining the essence of “business activity of the enterprise” and indicators characterizing it. On the basis of the conducted research it was determined that business activity should be considered as a system characteristics of enterprise activity. It is found out that business activity may be used by evaluation of various phenomena, events, conditions of an enterprise. Content of indicators for the evaluation of business activity is defined.

Keywords: *analysis, business activity, enterprise, economic category, factors, indicators of business activity, analysis stages.*

Постановка проблеми. Стабільність діяльності суб’єктів господарювання в умовах ринкових відносин забезпечується наявністю постійних зв’язків із контрагентами, розвиненістю торговельних відносин та сформованістю кадрового потенціалу. Цих умов стабільного розвитку неможливо досягти без постійного моніторингу фінансового, товарного ринків, ринку праці, без прояву активної позиції у діловому світі. Оцінка ділової активності підприємства посідає вагоме місце в економічному аналізі. Від об’єктивності та точності оцінки ділової активності залежить якість важливих та відповідальних управлінських рішень підприємства, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на них. В цьому сенсі оцінка підходів до аналізу ділової активності підприємства загалом та аналізу підходів до визначення поняття «ділова активність підприємства» і показників, що її характеризують, зокрема є досить важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних засад оцінки ділової активності

підприємств зробили такі вчені-економісти, як, зокрема, О.М. Анісімова [2], Г.Г. Кірейцев [9], М.І. Петренко [4], Ю.С. Цал-Цалко [11], Л.О. Коваленко [5], Т.П. Куриленко [10] Л.М. Ремньова [5], Г.І. Ткачук [3], Н.Л. Мєшкова [1], Я.І. Мулик [6], А.Д. Шеремет [7], Н.Б. Кащена [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначені вчені розглядали питання сутності ділової активності, показників, що її характеризують, та порядку їх визначення, особливостей оцінки ділової активності та її рівнів тощо. Але особливого значення набуває поняття ділової активності підприємства та показників, що її характеризують, адже досі немає єдиного підходу до його визначення.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є проведення аналізу підходів до визначення сутності поняття «ділова активність підприємства» та показників, що її характеризують.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «ділова активність» почав використовуватися у вітчизняній аналітичній літературі порівняно недавно, а саме у зв'язку із впровадженням широко відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів [1, с. 105].

Основними цілями оцінки ділової активності підприємства є здійснення ефективних управлінських рішень з метою забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища.

Вона є одним із головних індикаторів об'єктивної, своєчасної та всебічної оцінки фінансового-господарської діяльності підприємства. Ділова активність охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства, а саме виробництво, фінанси, маркетинг, тому дає можливість оцінити внутрішню та зовнішню ефективність її організації [2, с. 20].

Щодо поняття «ділова активність підприємства» немає єдиного підходу, тому в табл. 1 наведемо значення цього терміна різними науковцями.

Так, наприклад, на думку Г.Ю. Ткачук, ділова активність – це економічна категорія, яка харак-

Таблиця 1

Аналіз підходів до визначення поняття «ділова активність підприємства»

Автор, джерело	Сутність категорії
О.М. Анісімова [2]	Ділова активність охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства, а саме виробництво, фінанси, маркетинг, тому дає можливість оцінити внутрішню та зовнішню ефективність.
Г.Г. Кірейцев [9]	Ділова активність – це процес вибору оптимального співвідношення між наборами економічних ресурсів та окремо між обсягами виробництва і різноманітних продуктів за допомогою цих ресурсів.
Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова [5]	Ділова активність – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність.
Т.П. Куриленко [10]	Ділова активність підприємства – це мотивований на макро- та мікрорівні процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин.
М.І. Петренко [4]	Головними якісними і кількісними критеріями ділової активності підприємства є широта ринків збуту продукції, включаючи наявність постачань на експорт, репутація підприємства, ступінь плану основних показників господарської діяльності.
Г.Ю. Ткачук [3]	Ділова активність – це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі.
Ю.С. Цал-Цалко [11]	Ділова активність підприємства формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності. Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг.
А.Д. Шеремет [7]	Ділова активність означає зусилля, яких підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а під час аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.
Н.Б. Кащена, О.О. Горошанська, Т.В. Польова [8]	Ділова активність підприємства відображає ступінь його життєздатності в умовах нестабільної економіки, який залежить від застосовуваних керівництвом управлінських принципів, що виявляються через спектр реальних дій, спрямованих на динамічність розвитку суб'єкта господарювання і досягнення ним поставлених цілей та заданих програм.

Джерело: побудовано авторами на основі [2; 3; 4; 5; 7; 8; 9; 10; 11]

теризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі [3, с. 89].

Як зазначає М.І. Петренко, головними якісними і кількісними критеріями ділової активності підприємства є широта ринків збуту продукції, включаючи наявність постачань на експорт, репутація підприємства, ступінь плану основних показників господарської діяльності, забезпечення заданих темпів їхнього росту, рівень ефективності використання ресурсів (капіталу), стійкість економічного росту [4, с. 29].

Інший погляд на ділову активність мають Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова, і ми погоджуємось з їх твердженням. На їхню думку, ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність [5, с. 300].

Крім того, Т.П. Куриленко вважає, що процес ділової активності підприємства спрямований на забезпечення розвитку підприємства, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх видів ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності й формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки загалом [10].

Отже, проведений аналіз дає змогу інтегровано визначити сутність поняття ділової активності як системну характеристику діяльності підприємства, яка заключає в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма показниками; сукупність зусиль, які спрямовані на підвищення прибутковості підприємства та привабливості для інвесторів; моніторинг та аналіз результативності використання ресурсів, що є в наявності у підприємства (фінансові, матеріальні, нематеріальні, трудові тощо).

Ділова активність – це узагальнене комплексне поняття, яке виражається через систему кількісних і якісних взаємопов'язаних економічних характеристик.

Як зазначає Л.М. Мєшкова, термін «ділова активність» може використовуватися під час оцінювання різноманітних явищ, подій, станів підприємства з різних позицій [1, с. 107]:

1). як властивість бізнесменів, підприємців;

2). для опису економічного стану в країни, фази економічного циклу;

3). як циклічний процес під час здійснення маркетингової діяльності;

4). як характеристика ринку збуту (розмір замовлень, стан розрахунків);

5). для оцінки корпорацій: відкриття філій, відділень;

6). у фінансовому аналізі підприємства на основі сукупності коефіцієнтів.

Загалом ділова активність визначає результат усієї господарської і фінансово-економічної діяльності, отриманий під дією різних факторів, які розглянуті на рис. 1, а також впливає на нього.

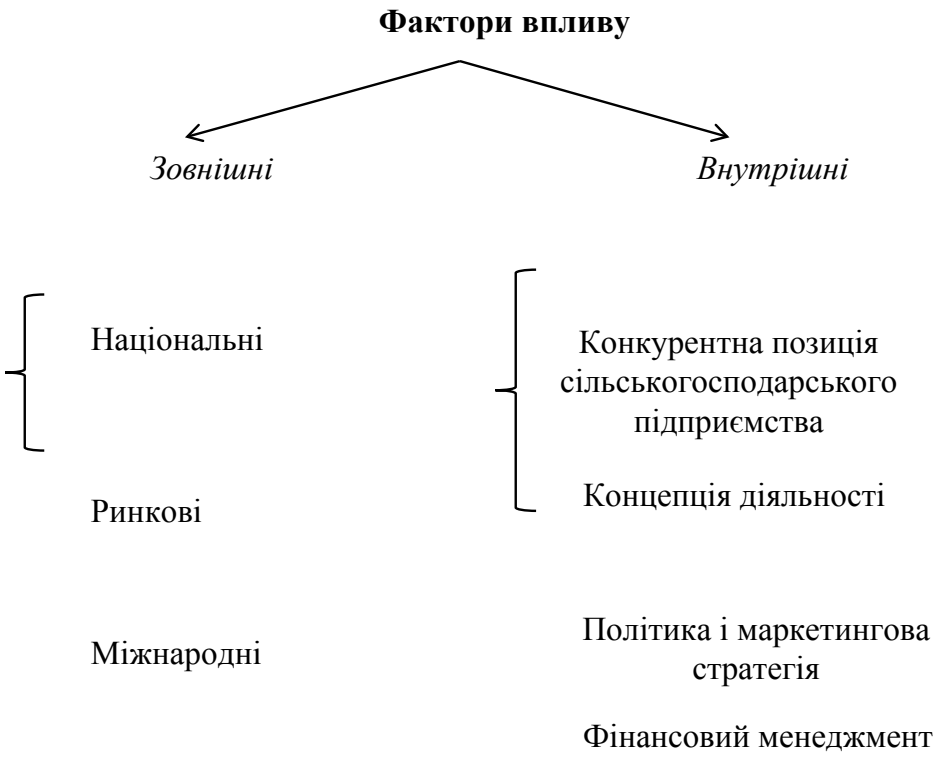


Рис. 1. Фактори, що впливають на ділову активність підприємств

Джерело: [1]

Зовнішні та внутрішні фактори формують бізнес-середовище, яке фактично визначає положення підприємства на ринку, його економічний потенціал та фінансове благополуччя.

Отже, ділова активність суб'єкта господарювання виступає індикатором розвиненості відносин, проявом прозорості діяльності, відкритості бізнес процесів, свідченням дієвості та дотримання законодавчих і нормативно-правових норм, наслідком ефективного управління.

У своїх дослідженнях ряд науковців звертає увагу на показники ділової активності. Так, на думку Я.І. Мулик, показники ділової активності – це перш за все показники ефективності використання фінансо-

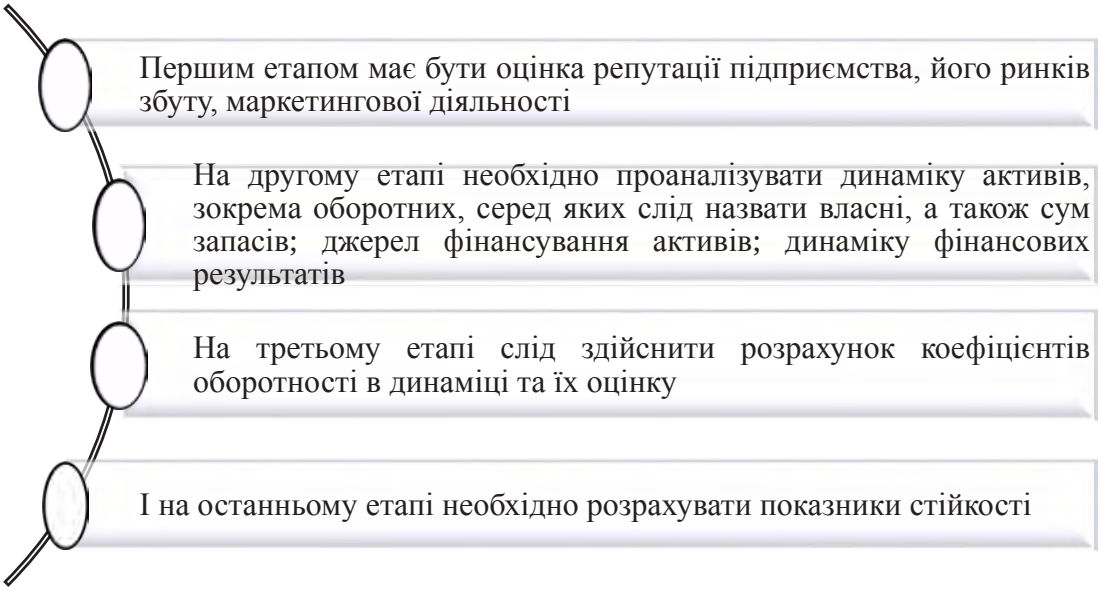


Рис. 2. Основні етапи аналізу ділової активності

Джерело: побудовано авторами на основі [3, с. 89]

вих ресурсів підприємства, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. На її думку, до показників ділової активності слід відносити такі: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості [6, с. 96].

Крім того, ділова активність оцінюється на основі [1, с. 108]:

–. темпових показників сукупного капіталу, обсягу реалізації і прибутку;

–. коефіцієнту стійкості економічного зростання, що є чотирьохфакторною моделлю;

–. аналізу ефективності використання ресурсів підприємства.

На нашу думку, до показників ділової активності доцільно відносити такі: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнт оборотності матеріальних запасів; коефіцієнт оборотності основних засобів; коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнт рентабельності діяльності.

Отже аналіз ділової активності досить важливий на підприємстві, а проводити його можна із дотриманням таких етапів (рис. 2).

Таким чином, оцінка ділової активності полягає у дослідженні можливості підприємства мобілізувати з різних джерел фінансові ресурси, а також ефективно їх використовувати, забезпечуючи зростання прибутку та капіталу.

Розрізняють такі способи збільшення та стабілізації рівня ділової активності, як нейтралізація надмірно великих залишків запасів; реалізація неходової продукції по демпінговим цінам. Демпінгова ціна – це штучно занижена ціна, менша за середні роздрібні ціни, а іноді й нижча за собівартість (витрат виробництва та обігу), за якою продається товар на зовнішньому і внутрішньому ринках. Демпінгові ціни вводяться з метою проникнення на ринок, завоювання місця на ньому, витіснення конкурентів. Демпінг здійснюється державою і компаніями з метою покриття у майбутньому поточних збитків, коли завдяки його застосуванню буде досягнуто стійке становище на ринку. Однак часто і фірми, й держава використовують демпінг як разовий захід швидкого одержання необхідних коштів, валюти; дослідження ринкового середовища; скорочення тривалості комерційного циклу; забезпечення ритмічної та злагодженої роботи підприємства; ліквідацію простоїв обладнання; постійне здійснення аналізу ділової активності; розробку та прийняття управлінських рішень з урахуванням результатів аналізу.

Висновки. Отже, аналіз різних підходів до поняття ділової активності дає змогу інтегровано визначити його сутність, а саме як системну характеристику діяльності підприємства, яка включає в себе оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма показниками; сукупність зусиль, які спрямовані на підвищення прибутковості підприємства та привабливості для інвесторів; моніторинг та аналіз результативності використання ресурсів, що є в наявності у підприємства. Ділова активність – це узагальнене комплексне поняття, яке виражається через систему кількісних і якісних взаємопов'язаних економічних характеристик.

За економічним змістом ділову активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значеннях. У широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства,

спрямованих на просування на ринках продукції, праці, капіталу. Неоднозначність та відсутність єдиного тлумачення поняття «ділова активність» викликають різноманітність аналітичних підходів.

До показників ділової активності необхідно відносити такі: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнт оборотності матеріальних запасів; коефіцієнт оборотності основних засобів; коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнт рентабельності діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мєшкова Н.Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства / Н.Л. Мєшкова // Вісник економічної науки України. – 2013. – № 1. – С. 105–108.

2. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів / О.М. Анісімова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 19–24. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2013_2_6.

3. Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства / Г.Ю. Ткачук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 13. –Ч. 4. – С. 88–90.

4. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства / М.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. – № 26. – К. : НАУ, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_26/ index.html

5. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : [навч. пос.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

6. Мулик Я.І. Визначення сутності поняття «ділова активність» та системи показників для її оцінки / Я.І. Мулик // Пошук ефективних механізмів промислового розвитку в контексті сучасної економічної теорії : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 24–25 квітня 2015 року). – К., 2015. – С. 96–99.

7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М. : НИЦ Инф-ра-М, 2013. – 208 с.

8. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : [монографія] / [Н.Б. Кащена, О.О. Горошанська, Т.В. Польова та ін.]. – Х. : Видавництво Іванченка І.С., 2016. – 196 с.

9. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / Г.Г. Кірейцев. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.

10. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності / Т.П. Куриленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf.

11. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

УДК 657.1

ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР ПРИ АУДИТІ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

ANALYTICAL PROCEDURES APPLICATION AT AUDIT OF GOING CONCERN

Мултанівська Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри контролю і аудиту,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Горяєва М.С.
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття аналітичних процедур в аудиті. Доведено, що аналітичні процедури є основним способом отримання аудиторських доказів дотримання принципу безперервності діяльності. Запропоновано застосування аналітичних процедур аудиту безперервності діяльності на всіх етапах аудиторської перевірки.

Ключові слова: *аналітичні процедури, безперервність діяльності, аудиторські докази, етапи аудиту, запит до управлінського персоналу.*

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия аналитических процедур в аудите. Доказано, что аналитические процедуры являются основным способом получения аудиторских доказательств соблюдения принципа непрерывности деятельности. Предложено применение аналитических процедур аудита непрерывности деятельности на всех этапах аудиторской проверки.

Ключевые слова: *аналитические процедуры, непрерывность деятельности, аудиторские доказательства, этапы аудита, запрос управленческому персоналу.*

In the article considers theoretical approaches to the definition of analytical procedures in auditing. It is proved that the analytical procedures are the primary means of obtaining audit evidence of compliance with the principle of going concern. Proposed the use of analytical audit procedures of going concern at all stages of the audit.

Key words: analytical procedures, going concern, audit evidence, audit steps, query management personnel.

Постановка проблеми. Аналітичні процедури є одним зі способів отримання прийнятних та достатніх аудиторських доказів для формулювання думки незалежного аудитора стосовно повноти та достовірності фінансової звітності. Це найбільш складний вид аудиторських процедур, але водночас і найбільш ефективний через його економічність та результативність здійснення. Такі процедури дають змогу скоротити обсяг і терміни проведення аудиту, досягти належної якості перевірки, забезпечити об'єктивність, реальність, доцільність контрольних дій будь-якого рівня і спрямованості.

Аналітичні процедури відіграють важливу роль в діагностиці припущення безперервності діяльності. Лише зрозумівши порядок організації аналітичних процедур під час проведення аудиту безперервності та послідовність їх здійснення, аудитори отримують системне узагальнення своїх знань, які зможуть застосувати в прикладному аспекті. Це обумовило необхідність розроблення методичних підходів до застосування аналітичних процедур під час аудиту безперервності діяльності, що доводить актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичні процедури в аудиті досліджувалися в роботах таких вчених, як, зокрема, Р. Адамс, Б.А. Аманжолова, Е.А. Аренс, І.М. Бєлоусова, С.М. Бичкова, А.В. Газарян, Є.М. Гутцайт, Ю.О. Данілевський, Ф.Л. Дефліз, І.М. Дмитренко, Н.І. Дорош, Р.О. Костирко, М.І. Кутер, Дж.К. Лоббек, С.В. Панкова, О.А. Петрик, Дж. Робертсон, В.В. Скобара, В.П. Суйц, М.В. Тарасова, М.Б. Хірш, А.Д. Шеремет, Г.А. Юдіна. За значної кількості наукових напрацювань недостатньо вирішеною залишається проблема комплексного застосування аналітичних процедур

в оцінці дотримання припущення про безперервність діяльності, багато питань потребують більш глибокого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині не розроблені нормативні та методичні рекомендації щодо використання аналітичних процедур під час аудиту безперервності. У зв'язку з цим виникає необхідність теоретичного обґрунтування та подальшого дослідження застосування аналітичних процедур в аудиті безперервності діяльності за етапами аудиту фінансової звітності.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є поглиблення теоретичних досліджень і розробка практичних рекомендацій щодо застосування аналітичних процедур під час аудиту безперервності діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою метою аудиту поряд з висловленням думки про достовірність фінансової звітності є оцінка безперервності діяльності підприємства, що за формулюванням і методам рішення є аналітичною проблемою та передбачає розширення застосування аналітичних процедур, які дадуть змогу більш повно і якісно виконати перевірку. Такий підхід формує новий погляд на аудит, орієнтує його на майбутнє, на оцінку можливостей наслідків подій, що відбуваються на підприємстві.

Застосування аналітичних процедур передбачено Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА), що використовуються в Україні як національні. МСА 520 «Аналітичні процедури» формулює аналітичні процедури як оцінку фінансової інформації, зроблену на основі аналізу ймовірних взаємозв'язків між фінансовими і нефінансовими даними, що охоплюють необхідне визначення ідентифікованих відхилень або взаємозв'язків, які не узгоджуються з іншою відповідною інформацією чи значно відрізняються від очікуваних величин [1, с. 464].

Слід зазначити, що в економічній літературі неоднозначно трактується поняття аналітичних процедур. Досить часто аналітичні процедури розглядають як метод аудиту, метод одержання аудиторських доказів або ототожнюють з аналізом фінансово-господарської діяльності підприємства.

Так, думка Е.А. Аренса, Дж.К. Лоббека та Н.І. Дорош практично співпадає з трактуванням аналітичних процедур за МСА [2, с. 205; 3, с. 321].

В.Д. Андрєєв зводить аналітичні процедури до вивчення коефіцієнтів і тенденцій та не розповсюджує їх на взаємозв'язки між фінансовими і нефінансовими даними [4, с. 71]. Ми вважаємо таке формулювання неповним, недостатньо точним, оскільки воно, на нашу думку, базується виключно на вивченні статистичної інформації.

В.П. Бондар, С.М. Бичкова, Т.Ю. Фоміна, А.Ш. Гізятова ототожнюють аналітичні процедури з прийомами та методами економічного аналізу [5; 6; 7].

Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейлі, М.Б. Хірш доповнюють, що, крім фінансового аналізу, аналітичні процедури дають змогу провести обґрунтовану перевірку даних бухгалтерського обліку [8, с. 230].

А.Д. Шеремет та В.П. Суйц розглядають аналітичні процедури як дії аудитора, в ході яких він проводить аналіз співвідношень та закономірностей, що основані на відомостях про діяльність особи, яка перевіряється, а також вивчає зв'язок цих співвідношень та закономірностей з іншою інформацією, виявляє причини можливих викривлень від неї [9, с. 221]. На нашу думку, недоліком такого трактування є відсутність в характеристиці цього поняття оціночної функції.

К.С. Сурніна зазначає, що аналітичні процедури використовуються для кількісної і вартісної оцінки інформації про факти господарської діяльності суб'єкта аудиту [10, с. 13]. Наведене формулювання є, на наш погляд, не зовсім повним, оскільки в ньому не враховується використання нефінансової інформації.

Я.В. Степанова визначає аналітичні процедури як сукупність дій з виявлення, вивчення, аналізу і оцінки співвідношень між фінансово-економічними та іншими показниками діяльності підприємства з метою виявлення нестандартних явищ і фактів, встановлення причин відхилень [11, с. 85]. Ми вважаємо це формулювання досить повним, хоча воно не враховує прогнозну функцію аналітичних процедур.

Розглянуті трактування не є оптимальними, оскільки не завжди відображають наявність співвідношень між досліджуваними явищами, недостатньо точно розкривають сутність аналітичних процедур.

Проведений аналіз наукових праць дав змогу авторам уточнити поняття аналітичних процедур в аудиті: аналітичні процедури – це дії аудитора, що спрямовані на отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів, які включають аналіз і оцінку співвідношень між фінансовою та нефінансовою інформацією підприємства, виявлення відхилень та вивчення їх причин, а також визначення прогнозних тенденцій діяльності підприємства.

Аналітичні процедури є основним способом отримання аудиторських доказів дотримання принципу безперервності діяльності. Їх застосування може вказати на такі аспекти діяльності підприємства, про які аудитору не було відомо і які зможуть допомогти оцінити ризики суттєвого викривлення, як того вимагає МСА 570 «Безперервність», під час визначення природи, часу та обсягу подальших аудиторських процедур. Вони допомагають визначити вплив припущення про безперервність діяльності на планування

аудиту, дають можливість вчасного обговорення з управлінським персоналом питань, що можуть поставити під значний сумнів безперервність [1, с. 592].

Аудиторська оцінка застосовності припущення про безперервність діяльності виступає одним з найважливіших інструментів виявлення ознак, що свідчать про загрозу банкрутства.

В умовах збільшення кількості ризиків господарської діяльності в кризовий період аудиторська перевірка не може проходити так само, як за умов стабільного періоду, оскільки суттєво зростає кількість факторів, які впливають на загрозу безперервності діяльності. Така оцінка є складним аспектом аудиторської практики.

Недоцільно розглядати аналітичні процедури тільки з позиції фінансового аналізу в аудиті. Як відомо, фінансовий аналіз призначений для оцінки стану і ефективності використання економічного потенціалу підприємства та прийняття управлінських рішень щодо його діяльності.

Але наявні методики оцінки фінансового стану підприємства та ризиків його можливого банкрутства не вирішують проблеми виявлення перспектив його функціонування, оскільки жодна з них не ставить за мету підтвердити застосовність припущення про безперервність діяльності як одного з основних принципів бухгалтерського обліку, що саме і забезпечує аудит фінансової звітності.

Аналітичні процедури аудиту, як і фінансовий аналіз, використовують ті ж самі методи економічного аналізу. Але їх виконання насамперед передбачає використання таких загальних методів наукового пізнання, як порівняння, аналіз і синтез. При цьому необхідно враховувати, що застосування аналітичних процедур в аудиті обумовлено причинно-наслідковими зв'язками між аналізованими показниками, як фінансовими, так і нефінансовими.

Змістову характеристику аналітичних процедур під час аудиту безперервності діяльності складають:

1) оцінка достовірності відображення облікової інформації у фінансовій звітності, регістрах синтетичного обліку та обліковій документації;

2) зіставлення фактичних даних з даними попередніх періодів, планів, норм і нормативів;

3) аналіз динамічних рядів за показниками фінансової звітності за оцінками достатності репрезентативності ознак ряду і його трендів;

4) аналіз показників господарської діяльності за факторними моделями детермінованих і стохастичних зв'язків;

5) виявлення та аналіз нетипових (незвичайних) відхилень.

Проведення аналітичних процедур передбачає визначення потенційних сфер, де можуть бути припущені викривлення щодо безперервності діяльності, і включає порівняння аналітичних показників та дослідження динаміки їх фінансових коефіцієнтів.

Згідно з МСА 520 «Аналітичні процедури» аудитор, виходячи з професійного судження, сам обирає види аналітичних процедур. Їх зміст та обсяг залежать від багатьох факторів: наявної інформаційної бази та її якості, вартості проведення аналізу, особливостей діяльності підприємства, оцінки ризику та суттєвості тощо [1, с. 466].

В організаційному аспекті процес аудиту поділяється на такі етапи: предаудит (підготовчий), планування (організаційний), перевірка по суті (технологічний) та заключний (результативний).

Як зазначено в МСА 520 «Аналітичні процедури», аудитор в ході виконання аудиту повинен отримати достатні та прийнятні аудиторські докази під час виконання аналітичних процедур на етапі перевірки по суті, розробити та виконати аналітичні процедури на заключному етапі перевірки під час формування думки про вірогідність фінансової звітності [1, с. 464]. Можна зробити висновок, що МСА не акцентують увагу на застосуванні аналітичних процедур в ході предаудиту та планування.

В літературі досить поширена думка, що підтверджує цей тезис МСА. Багато сучасних науковців вважають, що аналітичні процедури проводяться в рамках аудиторської перевірки саме для аналізу фінансово-господарської діяльності, який здійснюється на етапі перевірки по суті та на заключному етапі.

Ю.О. Данілевський вважає, що аналітичні процедури використовуються в ході формування думки про достовірність фінансової звітності суб'єкта господарювання, а аналіз його фінансово-господарської діяльності починається, строго кажучи, після того, як така достовірність встановлена, оскільки аналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства за недостовірності його фінансової звітності зазвичай безглуздо. Іншими словами, аналіз фінансово-господарської діяльності починається там, де закінчується аудит (тобто і аудиторські процедури) фінансової звітності [12, с. 176].

Аудиторська перевірка є цілісним комплексом дій, яка передбачає врахування взаємозв'язків його елементів, при цьому сутність аналітичних процедур в аудиті зводиться до наявності причинно-наслідкових зв'язків між аналізованими фінансовими та нефінансовими показниками, тому логічно вважати, що аналітичні процедури безперервності діяльності повинні застосовуватися аудитором протягом усього процесу аудиту.

Т.В. Барановська вважає, і автори з нею згодні, що здійснення аналітичних процедур є невід'ємним атрибутом на етапі предаудиту як підготовчому етапі (попередня оцінка фінансового стану клієнта для обґрунтування рішення про співпрацю з метою визначення характеру, часу і обсягу інших аудиторських процедур), в ході планування (з метою розробки загальної стратегії, складання плану аудиту та програм за елементами перевірки) і на заключному етапі (для загальної оцінки фінансового

стану, діагностики безперервності діяльності, що обов'язково включається до аудиторського висновку).

Етап перевірки по суті у випадку обов'язкового аудиту більш пов'язаний з реалізацією іншого компонента аналітичних процедур – економіч-



* моніторинг – перевірка повноти, достовірності та своєчасності виконання аналітичних процедур, заповнення робочих документів, складання висновків за розрахунками; здійснюється впродовж всієї аудиторської перевірки

Рис. 1. Методичний підхід до організації аналітичних процедур аудиту безперервності діяльності

ного аналізу як способу мислення, аналізу як загальнонаукового методу, порівняльними процедурами різного характеру [13, с. 11–16].

Аналітичні процедури – це комплексне явище, яке передбачає використання економічного аналізу в двох проявах, а саме як способу мислення під час вивчення економічних явищ і процесів (пізнання дійсності) та економічний аналіз як сукупність спеціальних знань (галузь наукових знань).

Аналітичні процедури аудиту безперервності діяльності необхідно організовувати в чіткій послідовності дій з отриманням результатів у вигляді аудиторських доказів відповідно до вимог МСА 520 «Аналітичні процедури» та розроблених внутрішньофірмових стандартів аудиторської фірми.

Слід зауважити, що застосування будь-якої аналітичної процедури відбувається у декілька етапів: визначення мети аналітичної процедури, вибір її виду, виконання цієї процедури, аналіз результатів її виконання.

На кожному етапі аудиту повинні виконуватися необхідні, на наш погляд, аналітичні процедури безперервності діяльності. Такі процедури були визначені у працях Е.А. Аренса, Т.В. Барановської, С.М. Бичкової, В.П. Бондара, А.Ш. Гізятової, Ю.О. Данілевського, К.С. Сурніної, А.Д. Шеремета та інших науковців.

На нашу думку, аналітичні процедури на етапі предаудиту допоможуть аудитору у вивченні особливостей діяльності клієнта та його середовища, якісно провести тестування системи внутрішнього контролю, виконати експрес-діагностику господарської діяльності, скоротити число детальних аудиторських процедур. На етапі планування їх застосування дасть можливість визначити загальний рівень суттєвості, оцінити аудиторські ризики, допомогти у розробленні загальної стратегії та плану аудиту в частині безперервності діяльності.

Авторами узагальнено методичні підходи до організації аналітичних процедур аудиту безперервності діяльності (рис. 1).

Організація аналітичних процедур під час аудиту безперервності діяльності починається на етапі предаудиту, який є початковим або підготовчим етапом проведення усієї перевірки та складається з декількох стадій. На цьому етапі застосовуються кількісні та некількісні аудиторські процедури.

Перша стадія предаудиту – це ознайомлення з бізнесом клієнта. В ході ознайомлення з бізнесом клієнта організація аналітичних процедур проводиться за двома напрямами: розуміння діяльності потенційного замовника аудиту; попередній аналітичний огляд.

Аудиторська група до початку роботи на об'єкті повинна вивчити галузеві особливості підприємства, його організаційної структури, виробничі та фінансові зв'язки, юридичні зобов'язання, що передбачено МСА 210 «Узгодження умов завдання з аудиту» [1, с. 113].

Розуміння діяльності суб'єкта господарювання та його середовища, точної оцінки рівня аудиторського ризику застосування аналітичних процедур на підтвердження припущення безперервності діяльності дає змогу скоротити кількість та обсяг інших процедур аудиту, а також оптимізувати час перевірки та виявити потенційних користувачів аудиторського висновку, провести аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників ризику діяльності підприємства, виявити ознаки подій, що ставлять під сумнів дотримання припущення безперервності діяльності. Необхідна інформація отримується за допомогою таких аналітичних процедур, як аналіз засновницьких документів і складу власників; аналіз організаційної структури підприємства; внутрішньогалузевий аналіз; порівняння фактичних видів діяльності з діяльністю за Статутом; аналіз конкурентоспроможності; оцінка взаємовідносин з постачальниками та покупцями.

Застосування аналітичних процедур на цій стадії здійснюється з метою попереднього діагностування (експрес-діагностики) можливих викривлень фінансової звітності, зокрема в частині безперервності діяльності. Таке попереднє діагностування є простішим і дешевшим, ніж процедури по суті, які орієнтовані на роботу з бухгалтерською документацією. При цьому можуть використовуватися такі аналітичні процедури: розрахунок і аналіз розміру чистих активів, попередній розрахунок і аналіз основних фінансових показників діяльності підприємства, попередній горизонтальний і вертикальний аналіз балансу та звіту про фінансові результати, аналіз заборгованості. Проведена експрес-діагностика, маючи на меті формування попередньої думки про безперервність діяльності підприємства, дає змогу систематизувати групи факторів, і провести оцінку масштабу їх впливу.

Другою стадією предаудиту є складання листа-зобов'язання (в частині аудиту безперервності діяльності). Аудитор повинен перевірити, чи виконав управлінський персонал попередню оцінку здатності підприємства безперервно продовжувати свою діяльність, як того вимагає МСА 570 «Безперервність» [1, с. 586]. З цією метою на вказаній стадії необхідно скласти запит про безперервність діяльності до управлінського персоналу. Управлінський персонал, даючи відповідь на такий запит, свідчить аудитору про власну оцінку здатності підприємства безперервно продовжувати діяльність.

На підставі отриманої відповіді управлінського персоналу та її аналізу аудитор повинен розробити робочий документ про прийняття рішення про початок роботи клієнтом, як того вимагають пункти 26–28 Міжнародного стандарту контролю якості 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» (далі – МСКЯ 1)

[1, с. 47–48]. Результатом етапу предаудиту є укладання договору (листа-зобов'язання). Аудитор, отримавши розуміння, чи є сумнів у тому, що суб'єкт господарювання може функціонувати безперервно в майбутньому, оцінює його на подальших етапах аудиту.

Згідно з МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності» планування є не окремим етапом аудиту, а безперервним і повторюваним процесом, який розпочинається невдовзі після завершення попереднього аудиту та продовжується впродовж всієї аудиторської перевірки [1, с. 266].

Для розроблення загальної стратегії проведення аудиторської перевірки та складання плану аудиту, зокрема безперервності діяльності, застосовуються аналітичні процедури. Для ідентифікації та оцінки ризиків суттєвого викривлення, які проводяться у ході планування, аудитором використовуються процедури, що пов'язані з оцінкою ризиків стосовно загрози безперервності діяльності, а саме аналіз основних положень значних договорів (значних правочинів) об'єкта перевірки; аналіз змін у нормативних документах з бухгалтерського обліку та оподаткування, які могли суттєво вплинути на відображення господарських операцій та їх результатів. Аудитор аналізує відхилення показників діяльності підприємства. Окремою стадією планування можна визначити складання програм з аудиту елементів фінансової звітності, що підлягають перевірці, зокрема програми аудиту безперервності діяльності. Програма аудиту безперервності діяльності складається у розвиток плану аудиту та є детальним переліком аналітичних процедур по суті, що необхідні для практичної реалізації плану аудиту. Аудитором також визначаються моделі прогнозування діагностики безперервності, що будуть використовуватися в ході перевірки по суті. Програма узгоджується з управлінським персоналом підприємства.

Організація аналітичних процедур на етапі перевірки по суті передбачає формування інформаційної бази та проведення оцінки дотримання підприємством припущення безперервності діяльності, яка може виконуватися за допомогою фундаментальної діагностики. Деякі види аналітичних процедур можуть повторюватися на різних етапах перевірки. Це означає, що аудитор на подальших етапах використовує вже уточнені дані значень основних результативних показників діяльності підприємства з урахуванням виправлень, зроблених за результатами аудиту. Аудитор продовжує горизонтальний і вертикальний аналіз балансу та звіту про фінансові результати підприємства, який було розпочато на етапі предаудиту, розширюючи при цьому кількість показників, що аналізуються.

Одним з видів аналітичних процедур по суті є оцінювання аудитором оцінки управлінського персоналу припущення про безперервність діяльності підприємства, в ході якої проводиться аналіз відповіді на запит про фактори, які окремо або в сукупності можуть поставити під значний сумнів безперервність.

Аудитор повинен також зробити запит до управлінського персоналу про події або умови, що виникли після періоду оцінки, які можуть поставити під значний сумнів безперервність діяльності підприємства. Якщо такі події або умови мають місце, можливе здійснення додаткових аналітичних процедур, як того вимагає МСА 570 «Безперервність» [1, с. 587].

З метою оцінки дотримання припущення безперервності діяльності аудиторами можуть використовуватися різні підходи, один з яких заснований на застосуванні статистичних моделей, які передбачають розрахунок певного кола показників – індикаторів загрози банкрутства – єдиної методики не знайдено, кожний автор пропонує свою власну, найбільш вдалу, на його думку, сукупність показників.

На заключному етапі аудиту за результатами аналітичних процедур аудитор формує висновок щодо припущення безперервності діяльності підприємства. Узагальнення результатів аналітичних процедур є систематизацією недоліків у визначенні дотримання припущення безперервності діяльності. При цьому виявлені недоліки групують, оформлюють результати проміжного контролю, складають робочі документи у вигляді текстового матеріалу, таблиць, узагальнюють і відображають результати аудиту в заключних документах аудитора.

Весь процес аудиторської перевірки безперервності діяльності супроводжується моніторингом, метою якого є забезпечення якості проведення аналітичних процедур аудитором (внутрішній контроль якості).

Висновки. Таким чином, на підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що аналітичні процедури є частиною аудиторських процедур і одним з ефективних інструментів аудиту безперервності діяльності. Вони націлені на оцінку достовірності інформації, що містяться у фінансових звітах і поясненнях до них.

Рівень впевненості користувачів у достовірності фінансової звітності залежить від обґрунтованості думки аудитора не лише про повноту та вірогідність відображення в ній активів, капіталу і зобов'язань, але й про наявність намірів, потреб, можливості ліквідації або суттєвого скорочення обсягів господарської діяльності підприємства. Аналітичні процедури, що запропоновано використовувати на всіх етапах аудиту фінансової звітності, дадуть змогу отримати достатні та прийнятні аудиторські докази безперервності діяльності та забезпечать надання інформації про реальну життєздатність підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2014 року. Частина І ; пер. з англ. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. – 1018 с.

2. Аренс Э.А. Аудит / Э.А. Аренс, Дж. Лоббек ; пер. с англ. ; гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.

3. Дорош Н.І. Аудит: Методологія і організація : [монографія] / Н.І. Дорош. – К. : Знання, 2001. – 402 с.

4. Андреев В.Д. Практический аудит (справочное пособие) / В.Д. Андреев. – М. : Экономика, 1994. – 366 с.

5. Бондар В.П. Аудиторські процедури та проблеми їх розробки / В.П. Бондар // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2008. – № 1(43). – С. 18–27.

6. Бычкова С.М. Практический аудит / С.М. Бычкова, Т.Ю. Фомина ; под ред. С.М. Бычковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2009. – 176 с.

7. Гизятова А.Ш. Аналитические процедуры аудита страховых организаций : автореф. дисс. … канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / А.Ш. Гизятова ; Самарская государственная экономическая академия – М., 2003. – 22 с.

8. Аудит Монтгомери / [Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш] ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.

9. Шеремет А.Д. Аудит : [учебник] / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 448 с.

10. Сурніна К.С. Аналітичні процедури в аудиті: методологія та організація : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / К.С. Сурніна ; Держ. служба статистики України, Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2012. – 35 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bibl.com.ua/ekonomika/21715/index.html?page=6.

11. Степанова Я.В. Аналитические процедуры в аудите. Обзор подходов / Я.В. Степанова // Инновационное развитие экономики. – 2012. – № 3(9). – С. 85–93.

12. Аудит : [учеб. пособ.] / [Ю.А. Данилевский, С.М. Шапигузов, Н.А. Ремизов, Е.В. Старовойтова]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 544 с.

13. Барановська Т.В. Сутність аналітичних процедур в аудиті через призму економічного аналізу / Т. В. Барановська // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4(54). – С. 11–16.

УДК 336.2-378.2

ВИТРАТИ НА НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ У ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

COST OF EMPLOYEES' TRAINING FROM TAX ACCOUNTING PERSPECTIVE IN THE CONTEXT OF THE ISSUE OF HUMAN CAPITAL FINANCIAL ACCOUNTING

Пашкевич М.С.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту,
Національний гірничий університет

У статті окреслено проблему невизнання людського капіталу активом у фінансовій звітності підприємства. Проведено порівняння людського капіталу з іншими активами на прикладі використання компетенцій працівників у виробничому процесі та несення підприємством витрат на їх навчання. Показано вплив витрат на навчання на фінансовий результат підприємства з точки зору податкового обліку. Проаналізовано вигоди та втрати від навчання працівників за кошти підприємства для різних учасників економічних відносин.

Ключові слова: *людський капітал, витрати на навчання працівників, податковий облік, підприємство.*

В статье очерчена проблема непризнания человеческого капитала активом в финансовой отчетности предприятия. Проведено сравнение человеческого капитала с другими активами на примере использования компетенций работников в производственном процессе и несения предприятием расходов на их обучение. Показано влияние расходов на обучение на финансовый результат предприятия с точки зрения налогового учета. Проанализированы выгоды и потери от обучения работников за счет предприятия для различных участников экономических отношений.

Ключевые слова: *человеческий капитал, затраты на обучение сотрудников, налоговый учет, предприятие.*

The article outlines the issue of not recognized human capital being an asset in financial reports of companies. The human capital is compared to other types of assets included into financial reports by means of analyzing the evidence of how employees' competencies are used in production process and what results from costs for employees' training a company has. The article shows the impact of cost for employees' training on company's financial result from the tax accounting perspective. Benefits and losses caused by employees being trained at company's expense for various economic agents are showed.

Key words: human capital, cost for employees' training, tax accounting, company.

Постановка проблеми. Існує проблема неможливості відобразити людський капітал у бухгалтерському обліку підприємств як одного з активів. Ця проблема пов'язана з чималою кількістю питань. По-перше, незрозумілим є морально-етичний бік цієї проблеми, наскільки гуманним є визнання людини капіталом для підприємства. По-друге, відсутні моделі та інструменти для проведення справедливої та об'єктивної оцінки людського капіталу, його монетизації та вартісного вираження. Незрозуміло, як саме переводити працівників, зайнятих у виробничих процесах підприємства, у грошову форму для відображення у фінансовій звітності підприємства. По-третє, не визначені характеристики цього активу, який частково схожий на основні виробничі засоби, нематеріальні активи, а частково – на оборотні активи. Водночас все більше і більше стає очевидним те, що в епоху економіки знань, коли основним продуктом, що продається, стає інтелектуальна власність, талант, навички, знання, авторитет та інші персональні властивості кожної окремої людини вирішують ринковий успіх компаній. Заяви керівників крупних корпорацій, їх переміщення від однієї корпорації до іншої здатні викликати як обвал, так і підйом на біржах, чим можуть спричинити фінансові наслідки. Інвестори все частіше аналізують колектив підприємства або старт-апу, перш ніж приймати рішення про інвестування, тому що економіка має профіцит ідей, але дефіцит їх провідників,

тобто особистостей, здатних реалізувати ці ідеї. Тому проблема обліку людського капіталу та пов'язане з нею завдання дослідження витрат на навчання працівників у податковому обліку є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше поняття «людський капітал» зустрічається у працях Г. Беккера та Я. Мінцера, написаних у 1960-х роках [1; 2]. Однак ще у 1925 році вчений Д. Скот [3] запропонував включати людський ресурс у склад активів підприємства.

Необхідність обліку людського капіталу як активу у фінансовій звітності підприємств підкреслюють у своїх працях П. Дін, К. Маккена, В. Крішнан [4], Л. Вейсман [5]. Як аргумент на користь обліку людського капіталу та його відображення у фінансовій звітності В. Шейман [6] приводить той факт, що з часом у структурі активів підприємств у світі стали переважати нематеріальні активи порівняно з попередніми часами. Внаслідок цього наступним кроком в удосконаленні балансу підприємств повинно, на думку вченого, стати внесення статті «людський капітал». Питання справедливої оцінки людського капіталу для цілей фінансового обліку висвітлені у роботах Г. Лівне [7], Б. Лева та А. Шварца [8], Р. Міллера [9].

Вчені Дж. Спендер, Б. Марр [10] вважають, що оцінка людського капіталу є надто суб'єктивною та не може стати підставою для зрівняння його з іншими матеріальними активами, які можуть бути достовірно та об'єктивно оцінені з визначенням їх впливу на кінцевий фінансовий результат підприємства. Також М. Вайс [11] та Р. Лікерт [12] обґрунтовують низький рівень корисності для зовнішніх користувачів відображення людського капіталу у фінансовій звітності підприємства через те, що персонал характеризується високою мобільністю.

Досліджуючи практичні аспекти діяльності українських підприємств різних галузей промисловості, удосконалюючи теоретико-методологічні засади обліку, аналізу та аудиту, що стосуються проведення різних господарських операцій, на проблемності відсутнього взаємозв'язку людського капіталу з фінансовим обліком та звітністю, проблемності грошової оцінки людського капіталу наголошували О. Дріга [13], О. Петрук та А. Макурін [14], Н. Гресь [15], Н. Шишкова [16], О. Усатенко [17], показуючи у своїх роботах доцільність існування такого обліку для інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємствами. У своїх дослідженнях М. Харченко [18] виділяє людський капітал як абсолютну продуктивну силу та пропонує новий погляд на інші матеріальні активи та нематеріальні активи, який може слугувати підставою для виділення об'єктів фінансового обліку, пов'язаних з людським капіталом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На тлі досліджень проблеми відсутності людського капіталу серед активів підприємства у фінансовій звітності, на наш погляд, недостатньо приділено уваги людському капіталу порівняно з іншими активами підприємства, з цієї точки зору не розглядаються витрати на навчання працівників підприємства, не досліджуються вигоди та втрати від навчання працівників підприємства для різних учасників економічних відносин.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою досліджень, результати яких викладено у статті, є порівняння людського капіталу з іншими активами, встановлення впливу витрат на навчання на фінансовий результат підприємства з точки зору податкового обліку, аналіз вигод та втрат від навчання працівників за кошти підприємства для різних учасників економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення цілей дослідження пропонується ввести у обіг поняття «front-показники фінансової звітності підприємства» та «back-показники фінансової звітності підприємства», які відображають погляд стороннього користувача фінансової інформації підприємства. «Front-показники фінансової звітності підприємства» – це статті балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів тощо, які доступні будь-кому, хто знайомиться з діяльністю підприємства. З точки зору внутрішнього управління підприємством «front-показники» – це показники синтетичного обліку, які показують сукупний результат, але не показують, з яких саме складових він був отриманий. Відповідно, «back-показники» – це показники окремих витрат, окремих складових доходу підприємства, елементів активів та зобов'язань, які не доступні зовнішньому користувачу. З точки зору внутрішнього управління підприємством «back-показники» – це показники аналітичного обліку, які показують фінансові наслідки окремих операцій, але не показують сукупний результат. «Front-показники» формуються на основі «back-показників». Розглянемо через призму цих понять проблему не включення людського капіталу як активу у фінансову звітність підприємства.

У процесі виробництва працівник віддає підприємству свій особистий час та наявні на момент укладення трудового контракту компетенції, за що отримує від підприємства заробітну плату, яка відображається у складі елементів операційних витрат звітного періоду – одному з «front-показників». На перший погляд такий взаємний обмін нагадує використання запасів: їх вартість включається у витрати і також формує відповідний елемент операційних витрат («front-показник»). Однак різниця полягає у тому, що запаси спочатку відображаються у складі активів підприємства і трансформуються у витрати, а компетенції працівників також трансформуються у витрати, але ніколи не відображаються у складі активів підприємства. Також запаси є

невідновлювальним активом, тобто таким, що може бути використаний лише один раз, після чого необхідне придбання нового активу – нових запасів. Навпаки, компетенції є відновлювальною, а точніше, невичерпною порівняно із запасами складовою виробничого процесу, які можуть бути використані необмежену кількість разів протягом періоду «морального старіння» компетенцій. Можна побачити, що компетенції працівників підприємства, сукупність яких складає людський капітал цього підприємства, більше схожі за своїми властивостями на основні виробничі засоби, які також є відносно не вичерпними та використовуються у виробництві декілька циклів. Однак, на відміну від основних виробничих засобів, людський капітал не відображається у балансі підприємства у складі активів, не амортизується, не має первісної, ринкової та ліквідаційної вартості, а також не переоцінюється час від часу.

Інша спільна риса між основними виробничими засобами та людським капіталом знаходиться у площині періодичних витрат, пов'язаних з модернізацією та ремонтом (для основних виробничих засобів), а також з навчанням та підвищенням кваліфікації працівників (для людського капіталу). Фактично за своєю сутністю витрати на модернізацію основних виробничих засобів та витрати на навчання працівників є ідентичними. У випадку з основними засобами ці витрати покращують технічні характеристики, а у випадку людського капіталу вони удосконалюють наявні або сприяють отриманню нових компетенцій працівниками. Однак знову витрати підприємства на модернізацію та ремонт не тільки залишаються витратами певного звітного періоду, які відображаються у звіті про фінансові результати підприємства, але й збільшують вартість основних виробничих засобів, і ця додаткова вартість відображається у балансі, але витрати на навчання працівників, які також начебто збільшують сукупність компетенцій, не відображаються у балансі, оскільки у ньому немає такої статті з «front-показником», як «людський капітал». Звичайно, проблема полягає не тільки у наявності або відсутності у балансі відповідної статті «людський капітал». Вона пов'язана з відсутністю методики оцінки та монетизації тих самих компетенцій працівника для формування сукупної вартості наявних на підприємстві компетенцій працівників.

Проаналізуємо ситуацію з витратами на навчання працівників підприємства з точки зору деяких нормативних актів України, які стосуються фінансового та податкового обліку.

У Податковому Кодексі України у статті 165, яка розкриває склад доходів, які не включаються у розрахунок загального місячного або річного оподатковуваного доходу, у пункті 1.21 зазначається, що сума, сплачена роботодавцем на користь вітчизняних вищих та професійно-технічних навчальних закладів за фізичну особу, але не вище певного розміру, на кожний повний або неповний місяць підготовки чи перепідготовки такої фізичної особи, незалежно від того, чи перебуває ця особа у трудових відносинах з роботодавцем, але за умови, що вона уклала з ним письмовий договір (контракт) про взятті зобов'язання з відпрацювання у такого роботодавця після закінчення вищого та/або професійно-технічного навчального закладу і отримання спеціальності (кваліфікації) не менше ніж три роки, не включається у загальний оподатковуваний дохід фізичної особи.

«Якщо працівник припиняє трудові відносини з роботодавцем протягом періоду такого навчання або до закінчення третього календарного року від року, в якому закінчується таке навчання, сума, сплачена як компенсація вартості навчання, прирівнюється до додаткового блага, наданого такому працівнику протягом року, на який припадає таке припинення трудових відносин, та підлягає оподаткуванню у загальному порядку».

Розглянемо питання витрат на навчання працівників підприємства у контексті податкового законодавства тепер з точки зору підприємства як юридичної особи, що займається господарською діяльністю, а не з точки зору працівника.

Нині у пункті 134.1 Податкового Кодексу України зазначено, що податком на прибуток оподатковується, зокрема, прибуток, який має джерело походження на території України, а також за її межами, який розраховується відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності і є фінансовим результатом до оподаткування (прибуток або збиток), який відображається у фінансовій звітності підприємства, а потім шляхом коригування на податкові різниці, які можуть виникнути у випадках, наведених у розділі III цього Кодексу, отриманий фінансовий результат збільшується або зменшується.

Якщо дохід підприємства за звітний період складає менше 20 млн. грн., то фінансовий результат, визначений згідно з національними або міжнародними стандартами бухгалтерського обліку і фінансової звітності, можна не коригувати.

У випадку, коли підприємству необхідно коригувати отриманий фінансовий результат на податкові різниці, що передбачені Податковим Кодексом України, слід зазначити, що нині час витрати на навчання працівників підприємства не складають той елемент, на який необхідно коригувати фінансовий результат. Отже, згідно з Податковим Кодексом України коригувати фінансовий результат до оподаткування на суму витрат на навчання працівників підприємства не потрібно.

Проаналізуємо вигоди та втрати від навчання працівників підприємства за кошти підприємства для кожного учасника цих відносин для

Таблиця 1

Вигоди та втрати від навчання працівників підприємства за кошти підприємства для учасників економічних відносин

Учасник економічних відносин	Вигоди	Втрати
1. Працівник (фізична особа)	1. Набуває нові компетенції, які він ділить з підприємством, а не віддає йому. 2. Отримує підвищену заробітну плату або зберігає попередній рівень заробітної плати як цінний фахівець. 3. Набуває додаткових нових компетенцій від застосування компетенцій, набутих під час навчання, на виробництві (набуває досвід). 4. Зберігає власний дохід, який би міг бути витрачений на навчання.	1. Втрачає час на навчання. 2. Втрачає частину (від 0% до 100%) заробітної плати на період навчання. 3. Втрачає розумову та фізичну енергію під час застосування набутих компетенцій у вирішенні нових завдань на підприємстві порівняно зі стандартними задачами.
2. Підприємство (юридична особа)	1. Набуває можливість використовувати нові компетенції для вирішення нових більш складних завдань.	1. Грошові витрати на навчання та підвищену заробітну плату. 2. Плата за ризик втратити працівника.
3. Держава (органи державної влади або місцевого самоврядування)	1. Набуває більш кваліфікований трудовий ресурс.	1. Втрачає частину податку на прибуток.
	2. Підвищення податку на дохід фізичних осіб за умови підвищення заробітної плати працівника після навчання.	
	3. Державні ВНЗ отримують кошти за навчання на рахунки спеціального фонду.	

нормальної ситуації без переривання навчання та дострокового переривання трудових відносин працівника та підприємства (табл. 1).

З табл. 1 видно, що виходить так, що право власності на компетенції працівника підприємства не регулюються нормативними актами. Відповідно, після навчання набуті компетенції працівника, за які гроші сплатило підприємство, не переходять у власність підприємства, а лише підлягають праву підприємства використовувати їх, за що підприємство також повинно платити кошти працівнику у вигляді заробітної плати. Таким чином, право підприємства використовувати компетенції працівника має подвійну вартість: за навчання (за набуття працівником цих компетенцій) та за роботу (за застосування цих компетенцій в умовах роботи підприємства).

У такій ситуації найбільші фінансові втрати від процесу навчання працівників несе підприємство, тому що воно здійснює витрати за тимчасову оренду компетенцій працівників, які набувають ці компетенції також за рахунок підприємства. Знову така ситуація нагадує відносини оренди основних виробничих засобів. Однак у випадку з основними виробничими засобами підприємство фінансово не допомагає орендодавцю набути майно, який потім за кошти здасть його тому самому підприємству в оренду.

Звичайно, вищенаведені міркування можна оскаржити та дебатувати з позицій теорії соціальної корпоративної відповідальності. Витрати на навчання та плата за оренду компетенцій у працівника можна розцінювати як своєрідну благодійність підприємств на користь суспільства загалом. І з такою точкою зору важко не погодитися. Особливо, коли в Україні надзвичайно низький рівень оплати праці працівників порівняно з іншими країнами. Фактично підприємства використовують працю людей, недоплачуючи їм необхідні кошти для відтворення розумових та фізичних сил після здійсненої праці. Тому соціальна відповідальність підприємств України у вигляді плати за навчання повністю перекривається і є меншою у десятки разів порівняно з недоплаченою заробітною платою працівникам. Однак, на нашу думку, теза про соціальну відповідальність підприємств у вигляді подвійної сплати за тимчасову оренду компетенцій не вступає у протиріччя з твердженням про необхідність включення людського капіталу у склад статей активів балансу підприємства як такого «front-показника», що більш повно характеризує майновий стан підприємства з точки зору перспектив його потенційного розвитку.

Висновки. Таким чином, на основі проведених досліджень можна зробити такі висновки. Необхідність визнання людського капіталу активом у фінансовій звітності підприємства набуває все більшої актуальності. Більшість вчених схиляється до думки про те, що в епоху постіндустріальної економіки людський капітал визначає успіх компанії на ринку, створює додану вартість та повинен бути монетизований. У статті пропонується називати людський капітал одним з «front-показників» з точки зору зовнішнього

користувача фінансової звітності підприємства, на основі якого може бути прийнято рішення про перспективи потенціального розвитку підприємства. Проведено порівняння людського капіталу з іншими активами на прикладі використання компетенцій працівників у виробничому процесі та несення підприємством витрат на їх навчання. Було встановлено, що людський капітал, з одного боку, має спільні риси з оборотними активами, але з іншого боку, має спільні характеристики з необоротними активами підприємства. Показано вплив витрат на навчання на фінансовий результат підприємства з точки зору податкового обліку. Фінансовий результат підприємства, розрахований за стандартами бухгалтерського обліку, не коригується на суму витрат на навчання працівників. Отже, витрати на навчання працівників визнаються витратами звітного періоду та зменшують оподатковуваний прибуток підприємства. Проаналізовано вигоди та втрати від навчання працівників за кошти підприємства для різних учасників економічних відносин. Встановлено, що після навчання компетенції працівника, за набуття яких гроші сплатило підприємство, не переходять у власність підприємства, а лише підлягають праву підприємства використовувати їх, за що підприємство також повинно платити кошти працівнику у вигляді заробітної плати. Таким чином, право підприємства використовувати компетенції працівника мають подвійну вартість: за навчання (за набуття працівником цих компетенцій) та за роботу (за застосування цих компетенцій в умовах роботи підприємства). На цій підставі у подальшому необхідно дослідити випадки, у яких витрати підприємства, пов'язані з людським капіталом, доцільно вважати витратами або активами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Becker G. Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education / G. Becker. – 3rd ed. – Chicago : The University of Chicago Press, 1993. – ISBN 9780226041209.

2. Mincer J. Labor force participation of married women: a study of labor supply / J. Mincer // L.H. Greg Aspects of labor economics. – Princeton : Princeton University Press,1962. – P. 63–105.

3. Scoth D.R. Theory of accounts / D.R. Scoth // Volume 1 New York: Henry Holt and company. – 1925.

4. Accounting for Human Capital: Is the Balance Sheet Missing Something? / [P.C. Dean, K. Mckenna, V. Krishnan] // International Journal of Business and Social Science. – 2012. – № 3 (12).

5. Wößmann, Ludger Specifying Human Capital // Journal of Economic Surveys. – 17.3 (2003): 239-270. E-Journals. EBSCO. Web. 31 Jan. 2011.

6. Schiemann W.A. From Crunching Numbers to Counting Human Capital / W.A. Schiemann // Financial Executive. – 2008. –№ 24.4. – P. 53–55. Business Source Complete. EBSCO. Web. 31 Jan. 2011.

7. Livne G. Accounting for Human Capital / G. Livne // Wiley Encyclopedia of Management / Accounting, Volume 1, 2015.

8. Lev B. On the use of the economic concept of human capital in financial statements / B. Lev, A. Schwartz // The Accounting Review. – 1971. – № 46 (1). – P. 103–112.

9. Miller R. (1996). Measuring What People Know. Human Capital Accounting for the Knowledge Economy. OECD Publications and Information Center, 2001 L Street, NW, Suite 650, Washington, DC 20036-4922.

10. Spender J.C. and Bernard M. How a knowledge-based approach might illuminate the notion of human capital and its measurement // Expert Systems with Applications 30.2 (2006): 265-271. Academic Search Premier. EBSCO. Web. 31 Jan. 2011.

11. Weiss M. (1972). Where human resources accounting stands today // In Rosen L.S. (1974) Topic in management accounting, New York: McGraw Hill, Pyerson Ltd.

12. Likert R.A (1971). Human Resource Accounting: A Human organizational Measurement Approach. Fin. Anal. J. – P. 72–80.

13. Дріга О. Сек'юритизація: аналіз поняття та сутності в контексті бухгалтерського обліку / О. Дріга // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 216–220.

14. Petruk O., & Makurin A. Accounting and analytical problems at coal-mining enterprises of Ukraine in terms of European integration // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 9–10. – С. 111–114.

15. Гресь Н. Юридичний погляд на сучасні документи про вищу освіту / Н. Гресь // Освіта і управління. – 2010. – № 3–4. – С. 53–60.

16. Шишкова Н. Синхронізація обліку та внутрішнього контролю в системі управління аеропортом / Н. Шишкова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015.

17. Усатенко О. Класифікація соціально відповідальної діяльності підприємства у процесі сталого розвитку для цілей управлінського обліку / О. Усатенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 794 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 88–94.

18. Харченко М. Абсолютні та відносні продуктивні сили та роль територіальної організації закладів загальної середньої освіти у їх розвитку / М. Харченко // Економіка та держава. – 2016. – № 1. – С. 118–122.

УДК 657:339

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES' ACTIVITIES

Сусіденко Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет

У статті досліджено облік та аналіз фінансових результатів діяльності підприємств на підставі узагальнення окремих підходів і поглядів щодо їх визначення. Доведено, що формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкового дотримання яких вимагає законодавча база, зокрема концептуальні основи складання та подання фінансових звітів, міжнародні стандарти фінансової звітності. Формуванню фінансових результатів діяльності підприємств передує складна облікова робота, від якості якої залежать достовірність та об'єктивність інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень. Встановлено, що проведення внутрішнього та зовнішнього аналізів фінансового стану та фінансових результатів підприємства базується на даних обліку, а саме як записів на відповідних рахунках бухгалтерського обліку, так і звітності, яка формується на основі тієї ж інформації.

Ключові слова: *фінансові результати, облік та аналіз, фінансові результати, економічний ефект, рентабельність, підприємство.*

В статье исследованы учет и анализ финансовых результатов деятельности предприятий на основе обобщения отдельных подходов и взглядов относительно их определения. Доказано, что формирование финансового результата является основой принципа и правил бухгалтерского учета, обязательного соблюдения которых требует законодательная база, в частности концептуальные основы составления и представления финансовых отчетов, международные стандарты финансовой отчетности. Формированию финансовых результатов деятельности предприятий предшествует сложная учетная работа, от качества которой зависят достоверность и объективность информации, необходимой для принятия управленческих решений. Установлено, что проведение внутреннего и внешнего анализа финансового состояния и финансовых результатов предприятия базируется на данных учета, а именно как записей на соответствующих счетах бухгалтерского учета, так и отчетности, которая формируется на основе той же информации.

Ключевые слова: *финансовые результаты, учет и анализ, финансовые результаты, экономический эффект, рентабельность, предприятие.*

The paper investigates the accounting and analysis of the financial results of enterprises' activities on the basis of generalization of separate approaches and views on their definition. It is proved that the financial result is the basis of the principles and accounting rules, mandatory compliance with which requires that legislative framework, in particular, the conceptual basis for preparation and presentation of financial statements, international financial reporting standards etc. The financial results of enterprises' activities are preceded by a complex account work, the quality of which depends on the accuracy and objectivity of the information necessary for making management decisions. Found to be carrying internal and external analysis of financial condition and financial results of the company is based on records: as records in the appropriate accounts of accounting and reporting, which is based on the same information.

Keywords: *financial results reporting and analysis, financial results, economic effect, profitability, company.*

Постановка проблеми. Облік та аналіз фінансових результатів діяльності підприємств є важливою складовою роботи управлінського персоналу щодо реалізації обраної стратегії бізнесу. Оцінка фінансової стійкості підприємства посідає вагоме місце в роботі аналітиків щодо оцінки інвестиційної привабливості та платоспроможності контрагентів, а також оцінки ділових партнерів в умовах ризику та невизначеності. На підставі фінансових результатів управлінський персонал приймає рішення про напрями фінансування підприємства за рахунок власних джерел, інвестори – щодо формування портфеля цінних паперів, а кредитори визначають пріоритети щодо позик, які видають.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що на основі фінансових результатів можна судити про успішність діяльності підприємства загалом, а самі фінансові результати виступають індикатором ефективності роботи підприємства, який потребує достовірного обліку та аналізу. У процесі становлення ринкових відносин в Україні всі ланки фінансової системи опинилися у глибокій кризі. І тому необхідними є деталізований облік та аналіз фінансових результатів підприємства з метою запобігання його банкрутства і забезпечення подальшої успішної діяльності з перспективами виходу на міжнародні ринки, що повинно підвищувати авторитет держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації та методики обліку і аналізу фінансових результатів знайшли відображення у працях таких вчених-науковців, як, зокрема, К.В. Безверхий [1], Н.М. Голуб [2], Я.С. Карп'як [3], А.А. Кашканов [4], М.В. Рета [5], В.А. Сідун [6], С.Л. Червінська [7], Є.Ю. Шара [8], С.Б. Шипіна [9], Р.Б. Шишка [10], А.В. Якименко [11]. Але водночас слід відзначити, що існують питання, які потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є визначення повноти та якості формування фінансових результатів, встановлення спрямованості й рівня впливу окремих факторів на зміну показників прибутку, узагальнення методів визначення резервів покращення фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі в Україні дещо послаблений контроль за достовірністю визначення фінансових результатів діяльності підприємств аграрного сектору. Пов'язано це з тим, що більшість з них не є платниками податку на прибуток, а сплачують фіксований сільськогосподарський податок, тому необхідно проводити аудит фінансових результатів підприємств. Теоретичною базою економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є прийнята для всіх підприємств, незалежно від форми власності, єдина модель господарського механізму підприємства, заснована на оподаткуванні прибутку в умовах ринкових відносин, що фактично є моделлю формування і розподілу фінансових результатів [3, с. 175].

Порядок розподілу прибутку підприємства залежить від чинного законодавства, яке регулює взаємовідносини підприємства з бюджетом, формами власності й організаційно-правовим статусом підприємства.

Отриманий підприємством прибуток спрямовується на виплату податків та обов'язкових платежів, що сплачуються з прибутку, а також на утворення чистого прибутку. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується для матеріального заохочення і соціального розвитку, формування резервного фонду, фондів комерційного ризику, виробничого розвитку, виплати дивідендів, поповнення інших фондів, що формуються за рішенням підприємства. Розмір фондів фінансових коштів, що утворюються підприємством за рахунок чистого прибутку, не регламентується, за винятком резервного фонду (для акціонерних товариств).

В ринковій економіці дається велике значення порівнянням прибутку з прибуткоутворюючими факторами і базами формування. Показники рентабельності і прибутковості мають загальну економічну характеристику, вони відображають кінцеву ефективність роботи підприємства і продукції, що випускається ним. Головним показником рівня рентабельності є відношення загальної суми прибутку до виробничих фондів. Існує багато чинників, що визначають величину прибутку і рівень рентабельності. Ці чинники можна підрозділити на внутрішні і зовнішні.

Показник рентабельності є відносною характеристикою фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Він вимірює дохідність підприємства в різних сферах господарювання та групується у співвідношенні з інтересами учасників економічного процесу, ринкового обміну.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. Рентабельність підприємства (загальна рентабельність) визначають як відношення балансового прибутку до середньої вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів. Відношення фонду до матеріальних і прирівняних до них витрат відображає прибутковість підприємства [4, с. 10].

Правильна інтерпретація аналітичних показників, розрахованих на основі облікових даних, дає змогу управлінському персоналу та зовнішнім користувачам діагностувати проблеми, що наявні в діяльності підприємства, виявляти напрями діяльності, які вимагають додаткового фінансування для розвитку, ідентифікувати проблемні питання розподілу прибутку як внутрішнього джерела фінансування розвитку. Відповідно, результати аналізу фінансових результатів, зокрема операцій з формування та розподілу прибутку, є основним інформаційним джерелом для розроблення та прийняття управлінських рішень.

Так, рентабельність активів (ROA) визначається як відношення прибутку (балансового чи чистого) (Пб або Пч) до середньої величини активів за певний період (Аср):

$$ROA = \frac{Пб(абоПч)}{Аср} \cdot 100\% . \qquad (1)$$

Цей показник служить для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного у вироб-

ництво капіталу, як власного так і взаємного [34, с. 119].

Рентабельність активів також можна представити як ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів:

1) рентабельності продажу;

2) обороту активів (Оа):

$$ROA = ROS \cdot Oa. \quad (2)$$

Чим меншою є доля прибутку в ціні, тим більшою повинна бути швидкість обороту, щоб рентабельність вкладень в підприємство була достатньою.

І навпаки, чим нижчою є швидкість обороту, тим більшою повинна бути доля прибутку в ціні товару. Рентабельність поточних активів (Рта) є відношенням чистого прибутку підприємства (Пч) до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підприємств (Ат. ср):

$$Pma = \frac{Пч}{Am.cp} \cdot 100\%. \quad (3)$$

Цей показник характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні, що вкладена у поточні активи.

Рентабельність власного акціонерного капіталу (ROE) визначається як відношення чистого прибутку (Пч) до середньої величини власного капіталу підприємства (Кс) за якийсь період:

$$ROE = \frac{Пч}{Кс} \cdot 100\%. \quad (4)$$

Цей показник посідає особливе місце серед показників рентабельності і характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів, величину прибутку, отриману на кожну гривню вкладень акціонерів в підприємство, залишаючись в розпорядку підприємства. Значення цього показника відбиває ступінь привабливості об'єкта для вкладень коштів акціонерів. Чим вищим є цей показник, тим більшим є прибуток, що приходиться на одну акцію, тим вищими є потенційні дивіденди [6, с. 212].

Також на величину рентабельності власного акціонерного капіталу впливає показник рентабельності активів. За стандартної оцінки фінансового стану підприємства можна використати такі методи:

1) метод використання системи взаємозв'язаних показників рентабельності, кожний з яких несе однакове навантаження як для робітників підприємства, так і для користувачів фінансової інформації (менеджерів, акціонерів, інвесторів, кредиторів та ін.);

2) метод використання системи показників рентабельності одного з елементів фінансово-економічної оцінки дійсного положення підприємства;

3) метод проведення динамічного і порівняльного аналізу показників рентабельності:

– аналіз секторів основної діяльності;

– аналіз діяльності підприємств;

– аналіз конкурентів [10, с.113].

Проведемо аналіз показників рентабельності підприємств ТОВ «Прогрес», ТОВ «СВІТАНОК – АГРОСВІТ» та ТОВ «СТОВ «ІВА»» в табл. 1 за вихідними даними, взятими з фінансової звітності за формами № 1 «Баланс» і № 2 «Звіт про фінансові результати» [12–14].

За результатами бачимо те, яка була рентабельність за чистим прибутком у ТОВ «СТОВ «ІВА»», ТОВ «Прогрес» та ТОВ «СВІТАНОК – АГРОСВІТ», а також зміну інших коефіцієнтів протягом двох років, які були представлені у табл. 1.

Щодо аналізу доходів ми можемо зробити висновки, що протягом двох років доходи під-

Таблиця 1

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємств

Показники	Роки		Відхилення (+, -)
	2014	2015	
ТОВ «Прогрес»			
Рентабельність за чистим прибутком	43,8	35,7	-8,1
Коефіцієнт оборотності активів	73,6	104,6	31
Коефіцієнт фінансової залежності	104,6	104,2	-0,4
Рентабельність власного капіталу	33,7	28,0	-5,7
ТОВ «СВІТАНОК – АГРОСВІТ»			
Рентабельність за чистим прибутком	2,29	9,48	7,19
Коефіцієнт оборотності активів	81,3	162,2	80,9
Коефіцієнт фінансової залежності	243,6	197,3	46,3
Рентабельність власного капіталу	4,55	30,3	25,7
ТОВ «СТОВ «ІВА»»			
Рентабельність за чистим прибутком	6,98	26,0	19,02
Коефіцієнт оборотності активів	144,5	162,0	17,5
Коефіцієнт фінансової залежності	102,0	100	-2
Рентабельність власного капіталу	10,3	42,2	31,9

приємств формувалися переважно за рахунок доходів, отриманих у результаті операційної діяльності. Основну частку займає виручка від реалізації. В ТОВ «Прогрес» у 2015 році вона складає 93,0%, у ТОВ «СВІТАНОК – АГРОСВІТ» – 90,0%, а у ТОВ «СТОВ «ІВА»» – 93,0%. Найбільший дохід у 2015 році має ТОВ «СВІТАНОК – АГРОСВІТ», що пов'язано з більшими масштабами його діяльності. Найменший дохід у ТОВ «СТОВ «ІВА»» [12–14].

Щодо витрат, то найбільшу питому вагу має собівартість реалізованої продукції в 2015 році в ТОВ «СТОВ «ІВА»» – 88,7%, в ТОВ «СВІТАНОК – АГРОСВІТ» – 83,0%, в ТОВ «Прогрес» – 79,0%.

Можемо зробити висновки про те, що рентабельність за чистим прибутком у 2015 році по підприємствах ТОВ «СВІТАНОК – АГРОСВІТ» і ТОВ «СТОВ «ІВА»» збільшилася порівняно з 2014 роком, що означає, що збільшилася дохідність основної діяльності підприємств. Коефіцієнт оборотності також збільшився, отже, підприємства розширюють виробництво.

Таким чином, управління грошовими потоками здійснюється відповідно до поставлених цілей, обґрунтування яких є початковим етапом формування моделі управління грошовими потоками.

Зважуючи усі обставини сучасного економічного та політичного становища в державі, можемо сказати, що у модель управління фінансовими ресурсами (зокрема, грошовими потоками) підприємства слід закладати загальні та специфічні цілі, такі як:

1) повнота та своєчасність покриття потреби підприємства в капіталі для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;

2) підтримання прийнятного рівня платоспроможності й ліквідності;

3) оптимізація інвестиційних грошових потоків з урахуванням того, що вихідний інвестиційний потік зменшує вартість підприємства, а його генерування зорієнтоване на компенсуюче збільшення вхідних та / або зменшення вихідних грошових потоків у таких періодах;

4) узгодження політики управління грошовими потоками з потребами операційної діяльності підприємства, зокрема в частині управління робочим капіталом та управління прибутком;

5) організація фінансових грошових потоків із метою оптимізації структури капіталу та зменшення середньозваженої вартості капіталу;

6) забезпечення ефективності використання такого обмеженого ресурсу підприємства, яким є грошові кошти в його розпорядженні;

7) підтримання балансу між формуванням резерву ліквідності та альтернативними можливостями використання грошових ресурсів підприємства;

8) скорочення витрат підприємства, пов'язаних з організацією управління грошовими потоками.

Отже, ефективне управління формуванням та використанням фінансових ресурсів підприємства дасть змогу забезпечити зростання достатку акціонерів (власників) підприємства як фундаментальної основи фінансового менеджменту, що виявляється у зростанні вартості підприємства та створенні грошової доданої вартості.

Проблему управління формуванням та використанням фінансових ресурсів слід розглядати від первинного суб'єкта господарювання до безпосередньо держави.

Виходячи із ситуації, що склалася, можна стверджувати, що для ефективної не тільки господарської, але й фінансової діяльності підприємства загалом кожний суб'єкт господарювання повинен сформувати власну стратегію управління фінансами.

Практика показує, що, як правило, ця стратегія полягає у створенні фінансових планів: довгострокових (більше 1 року), середньострокових (річних, квартальних), короткострокових (щомісячних).

Управління фінансовими ресурсами підприємства зводиться до безперервного процесу оброблення фінансової інформації, її аналізу і подальшого розроблення, а також прийняття управлінських рішень за результатами аналізу. Безперервність процесу обумовлюється наявністю організаційного, методологічного, кадрового, інформаційного, технічного та нормативно-правового забезпечення [9, с. 230].

Зауважимо, що розробка організаційних і методичних питань економічного аналізу в умовах застосування сучасних комп'ютерних технологій є одним із найбільш перспективних напрямів розвитку економічного аналізу, оскільки забезпечує розширення меж аналітичних досліджень.

Висновки. Формуванню фінансових результатів діяльності підприємств передує складна облікова робота, від якості якої залежать достовірність та об'єктивність інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень. Саме тому організація обліку фінансових результатів для досліджуваного підприємства є важливим напрямом його діяльності. Організація бухгалтерського обліку – це цілеспрямована діяльність керівників підприємства щодо створення, постійного впорядкування та удосконалення системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів. Система організації обліку фінансових результатів товариства включає такі основні підсистеми: оперативний, управлінський та фінансовий облік, в межах яких формується інформація про фінансові результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К.В. Особливості удосконалення фінансової звітності щодо відображення непрямих витрат діяльності підприємства / К.В. Безверхий // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 3. – С. 40–42.

2. Голуб Н.М. Вдосконалення обліку доходів відповідно до вимог міжнародних стандартів / Н.М. Голуб // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 2. – С. 82–83.

3. Карп'як Я.С. Організація бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів суб'єкта господарювання / Я.С. Карп'як // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 794. – С. 172–180.

4. Кашканов А.А. Аналіз витрат фінансової діяльності з урахуванням зміни їх структурних елементів / А.А. Кашканов // Вісник ДІАТ. – 2016. – № 1. – С. 9–14.

5. Рета М.В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка // Вісник нац. техн. ун. «ХПІ». – 2015. – № 25(1134). – С. 25–34.

6. Сідун В.А. Економіка підприємства : [навч. пос.] / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 436 с.

7. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств / С.Л. Червінька // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 6. – С. 107–110.

8. Шара Є.Ю. Моделювання фінансових результатів діяльності підприємства / Є.Ю. Шара // Наукові праці НДФІ. – 2012. – № 3. – С. 100–104.

9. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 229–232.

10. Шишка Р.Б. Внутрішньофінансова діяльність суб'єктів господарювання / Р.Б. Шишка, М.І. Мкртичева // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2015. – № 4. – С. 112–117.

11. Якименко А.В. Управління фінансовими результатами діяльності підприємства / А.В. Якименко // Економічний простір. – 2013. – № 5. – С. 47–55.

12. Офіційний сайт ТОВ «СТОВ «ІВА»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iva.vn.ua.

13. Офіційний сайт ТОВ «СВІТАНОК – АГРОСВІТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.switanok.vn.ua.

14. Офіційний сайт ТОВ «Прогрес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.progress.vn.ua.

УДК 657.1

НАЦІОНАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ З ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ: ВІДМІННОСТІ, НЕДОЛІКИ, ШЛЯХИ ГАРМОНІЗАЦІЇ

NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS FOR ACCOUNTING OF FINANCIAL INVESTMENTS: THE DIFFERENCES, THE FLAWS, THE WAYS OF HARMONIZATION

Шепелюк В.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто основні аспекти обліку фінансових інвестицій за національними та міжнародними стандартами, виявлено розбіжності між ними, а також запропоновано шляхи вирішення цих питань. Узагальнено наявні підходи до визначення методів оцінювання фінансових інвестицій в бухгалтерському обліку. Приділено увагу відмінності оцінки фінансових інвестицій за національними стандартами бухгалтерського обліку та міжнародними стандартами обліку й фінансової звітності.

Ключові слова: *фінансові інвестиції, фінансові вкладення, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, оцінка, фінансова звітність.*

В статье рассмотрены основные аспекты учета финансовых инвестиций по национальным и международным стандартам, выявлены расхождения между ними, а также предложены пути решения этих вопросов. Обобщены существующие подходы к определению методов оценки финансовых инвестиций в бухгалтерском учете. Уделено внимание различию оценки финансовых инвестиций по национальным стандартам бухгалтерского учета и международным стандартам учета и финансовой отчетности.

Ключевые слова: *финансовые инвестиции, финансовые вложения, международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, оценка, финансовая отчетность.*

The article considers the main aspects of accounting for financial investments by national and international standards, identifies the discrepancies between them, and suggests ways to address these issues. It summarizes the existing approaches to the definition of methods of assessment of financial investments in accounting. Paid attention to the differences evaluation of financial investments according to national accounting standards and international accounting standards and financial reporting.

Key words: financial investment, financial investments, international standards of accounting and financial reporting, valuation, financial statements.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України відбувається процес інтеграції вітчизняної економіки у світовий економічний простір. Інвестиційна привабливість Україні є однією з актуальних соціально-економічних проблем, що зумовлено характером приватизаційного процесу. Досвід європейських країн показує, що для залучення іноземних інвестицій необхідно стимулювати інноваційну діяльність на малих і середніх підприємствах.

Тому належне теоретичне, методологічне, організаційне і методичне забезпечення ведення обліку фінансових інвестицій належить до актуальних наукових завдань в системі ведення бухгалтерського обліку і складання звітності.

Розширення обсягів і форм участі іноземного та вітчизняного капіталу в діяльності суб'єктів бізнесу, вихід на міжнародні фінансові ринки вимагають формування та вдосконалення адекватного методичного забезпечення з боку бухгалтерського обліку та наближення його до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями обліку фінансових інвестицій займався ряд вчених-науковців, серед яких слід назвати таких, як С. Голов, Я. Крупка, В. Пархоменко, В. Рудницький, В. Сопко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідженню обліку фінансових інвестицій за міжнародними стандартами приділяється досить мало уваги.

Тому є доцільним розглянути питання подальшого наближення до вимог МСБО та МСФЗ національних стандартів з обліку фінансових інвестицій.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є висвітлення питань обліку фінансових інвестицій за національними та міжнародними стандартами, а також виявлення розбіжності між ними та пропозиція шляхів вирішення цих питань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові інвестиції сьогодні відіграють надзвичайно важливу роль в економічній системі розвинених країн світу, що зумовлює необхідність забезпечення ефективного управління інвестиційними процесами. Основою такого управління на рівні підприємства є своєчасна та достовірна інформація щодо фінансових інвестицій, яка формується в системі бухгалтерського обліку. Тому необхідними є дослідження особливостей бухгалтерського обліку фінансових інвестицій за ПСБО і МСФЗ, а також виявлення основних відмінностей між ними.

Питання обліку фінансових інвестицій розглядались в роботах зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких слід назвати таких, як М. Бондар, Ф. Бутинець, С. Голов, А. Дамодаран, Дж.Ж. Вейгант, Д.І. Кізо, В. Костюченко, Я. Крупка, Л. Крушвіц, Т.Д. Уорфілд, Г. Уманців.

Поняття «фінансові інвестиції» є новим і почало використовуватися у вітчизняній обліковій термінології порівняно недавно. В кінці 80-х років, коли в Україні були введені такі фінансові інструменти, як цінні папери, почали формуватися акціонерні відносини, з'явилася можливість підприємствам брати участь у створенні інших суб'єктів, формуванні їх статутного капіталу, назріла необхідність в обліку вкладених коштів, ресурсів у інші суб'єкти господарювання. Це й спричинило введення в систему бухгалтерського обліку такого поняття, як «фінансові вкладення» [1, с. 142].

Так, автор Г. Савицька дає таке визначення цього поняття: «фінансові інвестиції – це довгострокові фінансові вкладення в цінні папери (акції, облігації, сертифікати, векселі тощо); у спільні підприємства, які забезпечують гарантовані доходи тощо» [2, с. 383–384].

Проведений аналіз довідкової літератури виявив такі трактування цього понять: «фінансові інвестиції – це вклади в фінансові інструменти, тобто вклади в акції, облігації, інші цінні папери, банківські депозити» [3]; «фінансові інвестиції – це вкладення в цінні папери (акції, облігації, векселі тощо), випущені державою, приватними компаніями, що розміщенні на депозитних рахунках банків та інших фінансових установах» [4].

Основним національним положенням, яке регулює бухгалтерський облік фінансових інвестицій в Україні, є ПСБО 12 «Фінансові інвестиції». Згідно з національними стандартами фінансові інвестиції – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора [5].

У міжнародних стандартах фінансової звітності не наводиться чіткого визначення фінансових інвестицій, що значно погіршує розуміння цього об'єкта обліку. Основними стандартами, які регулюють облік інвестицій в міжнародній практиці, є МСФЗ (IAS) 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [6], деякою мірою МСФЗ (IAS) 31 «Частки у спільних підприємствах» [7], МСФЗ (IAS) 32 «Фінансові інструменти: подання» [8] та МСФЗ (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [9]. Раніше існував МСФЗ (IAS) 25 «Фінансові інвестиції», проте він був скасований, а замість нього було прийнято МСФЗ 28 «Облік інвестицій в асоційовані підприємства» та МСФЗ (IAS) 31 «Частки у спільних підприємствах».

У міжнародних стандартах фінансової звітності зазначено, що фінансові інвестиції є активами, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Відповідно до Податкового кодексу України фінансовими інвестиціями є господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та / або інших фінансових інструментів [10].

Аналізуючи погляди вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, спеціальної та нормативної літератури, в якій визначаються поняття та економічна сутність фінансових інвестицій, ми зробили висновок, що спільним для всіх формулювань є визнання того, що інвестиції – це вкладення в об'єкти господарської діяльності з метою отримання вигод. З огляду на це визначення інвестицій сформульоване як обліково-аналітична категорія, під цим розуміється вкладення грошових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для одержання прибутку або досягнення інших вигод. Це визначення вносить нові підходи до розуміння інвестицій порівняно з чинними нормами, зокрема [11]:

– включає грошову форму інвестування як таку, що найбільше виявляється у практиці;

– визначає мотивацію, рушійну силу, мету інвестування;

– розширює сферу інтересів, що спонукає інвесторів до здійснення вкладень, серед яких можуть бути не лише одержання прибутку чи соціального ефекту, але й досягнення інших вигод.

При цьому, згідно з чинним законодавством України, фінансова інвестиція – це господарська операція, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Інвестування

невикористовуваних коштів у фінансові інструменти окреслює різні цілі, виділимо основні з них: одержання майбутніх прибутків, створення контролю над підприємством-емітентом, перетворення вільних коштів на високоліквідні цінні папери тощо.

Фінансові інвестиції характеризують вкладення коштів у різні види фінансових активів. Фінансовий актив – це: а) грошові кошти та їх еквіваленти; б) контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства; в) контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах; г) інструмент власного капіталу іншого підприємства.

Методика ведення обліку інвестиційної діяльності підприємств в України основується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах бухгалтерського обліку, до яких відносять принципи безперервності діяльності; автономності; нарахування; подвійного запису; грошового вимірника; собівартості; реалізації; суттєвості; обачності; безперервності; відповідності; періодичності.

Варто відзначити, що існують певні відмінності щодо обліку фінансових інвестицій за міжнародними і національними стандартами (табл. 1). Концептуальна суперечність П(С)БО полягає у їхньому спрямуванні на регламентацію бухгалтерського обліку, а не на регламентацію складання і подання фінансової звітності. Відповідно, П(С)БО окреслюють основні положення бухгалтерського обліку і здебільшого не суперечать МСФЗ, оскільки П(С)БО розроблено з урахуванням міжнародних вимог до порядку складання і подання фінансової звітності, викладених у МСФЗ. МСФЗ виходять з того, що, оскільки інтерпретація фінансової звітності має бути однаковою в різних країнах світу, і самі МСФЗ мають бути досить детальні й охоплювати не лише самі стандарти, а ще й причини їхнього прийняття та приклади застосувань.

Таблиця 1

Відповідність назв національних стандартів щодо обліку фінансових інвестицій назвам міжнародних стандартів щодо обліку фінансових інвестицій

Назва П(С)БО	Назва МСФЗ / МСБО
П(С)БО і МСФЗ	
1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» 2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	1. МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» 2. МСФЗ 9 « Фінансові інструменти»
П(С)БО і МСБО	
1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» 2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	1. МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» 2. МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання 3. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»

Таблиця 2

Порівняльна характеристика фінансових інвестицій відповідно до національних і міжнародних стандартів

ПСБО	МСФЗ
Сутність	
Фінансові інвестиції – активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.	Фінансовий актив – це будь-який актив, який становить грошові кошти; контрактне право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства; контрактне право обмінювати фінансові інструменти з іншим підприємством за потенційно сприятливих умов або інструмент капіталу іншого підприємства
Первісна оцінка	
Первісна оцінка та відображення фінансових інвестиції у бухгалтерському обліку здійснюється за собівартістю. Собівартість фінансової інвестиції складається з ціни їх придбання, мита, комісійних винагород, обов'язкових платежів, податків, зборів та інших витрат, які безпосередньо пов'язані з купівлею фінансової інвестиції.	Під час первісного визнання фінансового активу або фінансового зобов'язання суб'єкт господарювання оцінює їх за їхньою справедливою вартістю

В МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані компанії» встановлено вимоги з розкриття інформації щодо обліку інвестицій в асоційовані компанії.

Основні принципи оцінки та відображення в обліку фінансових інвестицій визначаються П(С)БО12 «Фінансові інвестиції», встановлено вимоги з розкриття.

В табл. 2 наведена порівняльна характеристика фінансових інвестицій відповідно до національних і міжнародних стандартів.

МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» слід застосовувати до контрактів, базованих на товарних контрактах, які дають будь-якій стороні право погашати зобов'язання грошовими коштами або іншим фінансовим інструментом, за винятком тих товарних контрактів: а) які укладені і продовжують відповідати вимогам підприємства щодо очікуваного придбання, продажу чи застосування; б) які були призначені для цієї мети на початку; в) погашення яких очікуються шляхом передачі.

Розвиток всесвітнього ринку інвестицій сприяє розробленню загальних принципів обліку і звітності, тобто впровадженню міжнародних стандартів фінансової звітності. В міжнародних стандартах регламентуються основні моменти того напряму обліку, який розглядається в певному стандарті та який використовується під час розроблення національних стандартів.

Згідно з проведеним аналізом національного та міжнародного стандартів визначено, що в зарубіжній практиці обліку фінансових інвестицій рекомендовано використовувати один із методів обліку фінансових інвестицій, а в Україні оцінка фінансових інвестицій на дату балансу відображається за справедливою вартістю. Цей факт ускладнює процес обліку інвестицій в Україні.

Одним з пріоритетних напрямів розвитку бухгалтерського обліку є оцінювання активів за справедливою вартістю. Так, прийнятий МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» декларує застосування справедливої вартості до активів, зобов'язань, нефінансових активів, власних інструментів капіталу суб'єктів господарювання. Згідно з МСФЗ оцінка інвестицій здійснюється або за собівартістю, або за ринковою вартістю. Під час продажу фінансових інвестицій МСФЗ чітко врегульовані можливі варіанти відображення в обліку та впливу на фінансовий результат підприємства цієї господарської операції. МСФЗ передбачає, що у фінансовій звітності повинна міститися інформація економічної природи, що характеризує облік фінансових інвестицій на підприємствах.

Чинні національні П(С)БО не встановлюють порядок розрахунку відповідних видів вартості основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав видів цінних паперів, запасів, готової продукції тощо, зокрема справедливої вартості.

Відображення інформації про фінансові інвестиції у фінансовій звітності в Україні носить переважно теоретично-інформаційний характер (перелік підприємств, розмір їх частки в капіталі, підстави для визначення справедливої вартості фінансових інвестицій тощо).

Стандарти обліку щодо інвестиційних операцій є міжнародними та уніфікованими. Однак під час впровадження МСБО і МСФЗ необхідно враховувати важливий факт, що трактування міжнародних стандартів сильно відрізняється у різних країнах. Причинами цього є відмінності політичного і економічного середовища, в якому ведеться господарська діяльність, різні звичаї бухгалтерського обліку, те, що інвестиційна діяльність здійснюється в умовах невизначеності. Водночас глибокими є проблеми відсутності або неузгодженості нормативно-правової і законодавчої бази; відсутності активного ринку значної кількості фінансових інструментів; узгодження обумовленої фіскальною політикою держави податкової звітності та бухгалтерського обліку, який базується на МСФЗ.

У вітчизняній практиці спорудження чи придбання необоротних активів для власних потреб підприємства вважається капітальними інвестиціями, а вкладення в інші суб'єкти – фінансо-

Таблиця 3

Характеристика методів оцінки фінансових інвестицій відповідно до міжнародних стандартів

Види фінансових інвестицій	Методи оцінки в міжнародній практиці
– для професійних інвесторів; – для інституційних інвесторів	методи оцінки за ринковою вартістю; методи оцінки за нижчою вартістю
Фінансові інвестиції в боргові цінні папери	Метод амортизації різниці між купівельною і номінальною вартістю боргових цінних паперів (амортизацію різниці у випадку з поточними допускається не проводити; амортизована різниця списується за рахунок доходу; списання амортизаційної різниці має місце з моменту придбання до моменту погашення кожному нарахуванню)
Фінансові інвестиції в похідні цінні папери	Методи оцінки МСФЗ не рекомендуються

вими. Отже, саме це є однією з найважливіших особливостей, що відрізняє національні стандарти обліку від міжнародних у сфері інвестування, яку слід оцінити позитивно [11].

Щодо класифікації, то П(С)БО 12 [12] не дає чіткого уявлення про можливі типи та класифікації інвестицій. Це насамперед стосується розподілення фінансових інвестицій на поточні та довгострокові.

Придбання фінансовими інвестиціями є першим кроком у роботі з ними, а щодо бухгалтерського обліку це їх первісна оцінка. Отже, відповідно до п. 4 П(С)БО 12 [12] фінансові інвестиції первісно оцінюються за собівартістю, що не враховує суми ПДВ та комісійної винагороди.

Якщо ж відбувається придбання цінних паперів шляхом обміну на цінні папери власної емісії, то собівартість визначається за справедливою вартістю [12].У міжнародній практиці оцінка залежить від виду цінного паперу та від статусу професійності інвестора. Також враховується чинник ступеня впливу інвестора на підприємство, акції якого придбані (табл. 3).

Оцінка може здійснюватися за собівартістю чи ринковою вартістю за методом участі в капіталі чи собівартістю за правилом нижчої оцінки залежно від впливу інвестора на об'єкт інвестування.

Якщо інвестор не має суттєвого впливу, то в кінці кожного звітного періоду визначається ринкова вартість кожного виду акцій у портфелі, і якщо вона є меншою за ціну обліку, то різниця відображається як нереалізовані збитки з одночасним утворенням резерву на зменшення вартості довгострокових інвестицій.

Запровадження цього методу в Україні дасть змогу уникнути збитків, які ще не понесені, а також визначити джерелом покриття втрат від знецінення фінансових інвестицій не прибуток, а власний капітал. Фінансові інвестиції, для яких неможливо достовірно визначити справедливу вартість, необхідно відображати на дату балансу за їх собівартістю, враховуючи зменшення корисності. Хоча на практиці таку собівартість досить складно оцінити. Можна допустити, що це втрата економічної вигоди внаслідок того, що балансова вартість активу перевищує суму очікуваного відшкодування. Вона визначається згідно з міжнародним стандартом 36 «Зменшення корисності активів» за найбільшою з двох оцінок: чистою ціною реалізації (справедлива вартість – витрати, пов'язані з реалізацією) або вартістю при використанні (дисконтована вартість грошових потоків, очікуваних від подальшого використання активу плюс результати від реалізації в кінці строку корисного використання).

В результаті проведеного дослідження встановлено, що між національними стандартами ведення бухгалтерського обліку і міжнародними стандартами фінансової звітності існують значні відмінності, що призводить до суттєвих розходжень між фінансовими звітами, складеними за міжнародними і національними стандартами, хоча аудиторські докази в обох випадках залишаються тотожними. Одним з рішень, яке в довгостроковому плані буде корисним для України, є повний перехід обліку в Україні на МСФЗ.

Теоретично ці нормативні акти мають бути тотожними. Однак до українського законодавства не були включені повні формулювання у стандартах у МСФЗ. Чинне українське законодавство ґрунтується на МСФЗ, однак воно не містить прямого перекладу відповідних стандартів МСФЗ. У визначеннях цих стандартів є багато пропусків, змін і доповнень, яких немає в МСФЗ, однак які після їх ухвалення стали частиною П(С)БО. Якщо звітність ґрунтується на місцевих (національних) стандартах, які суттєво відрізняються від міжнародних, це незмінно призводитиме до розбіжності результатів, що унеможливлює надійне співставлення показників українських підприємств з показниками їх іноземних конкурентів без трансформування їх фінансової звітності.

Висновки. На підставі порівняльної характеристики МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані компанії» та П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» можна сказати, що зазначені нормативні документи, окрім тотожних, містять відмінні положення. Крім того, ці документи мають надавати користувачам інформацію щодо змін у складі фінансових інвестицій протягом періоду. Визначено, що національний стандарт бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» містить недостатньо чіткі вимоги щодо обліку фінансових інвестицій. Безумовно, власникам підприємств слід самостійно вирішувати питання про те, застосовувати міжнародні стандарти для ведення обліку чи дотримуватись національних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крупка Я. Облік інвестицій : [монографія] / Я. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 302 с.

2. Савицька Г. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. Савицька. – К. : Знання, 2005. – 662 с. – («Вища освіта XXI століття»).

3. Большой бухгалтерский словарь [под ред. А. Азрилияна]. – М. : Институт новой экономики,1999. – 574 с.

4. Борисов А. Большой экономическкй словарь / А. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансовий інструмент» : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 року № 559 (редакція станом на 27 червня 2013 року) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31 «Частки у спільних підприємствах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

10. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

11. Макаренко А. Узгодження обліку фінансових інвестицій відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності / А. Макаренко, С. Лазаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/31-2-14-2011.pdf.

12. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» від 26 квітня 2000 року № 91 (редакція станом на 9 серпня 2013 року) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00.

УДК 657

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ДОПОМІЖНИХ ВИРОБНИЦТВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE ORGANIZATIONAL ASPECTS OF INTERNAL CONTROL ACTIVITIES AUXILIARY PROCESSES AT 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 організації внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв промислових підприємств на базі створення цільових комплексів. Цільові комплекси побудовані для кожного виду допоміжних виробництв та включають підрозділи контрольованої і контролюючої підсистем. У створюваних комплексах зосереджені всі функції оперативного, поточного і подальшого контролю.
Ключові слова: *допоміжні виробництва, промислові підприємства, технічні служби, внутрішній контроль, організаційні структури, цільові комплекси.*

В статье рассмотрены возможные подходы к организации внутреннего контроля деятельности вспомогательных производств промышленных предприятий на базе создания целевых комплексов. Целевые комплексы построены для каждого вида вспомогательных производств и включают подразделения контролируемой и контролирующей подсистем. В создаваемых комплексах сосредоточены все функции оперативного, текущего и последующего контроля.
Ключевые слова: *вспомогательные производства, промышленные предприятия, технические службы, внутренний контроль, организационные структуры, целевые комплексы.*

The article discusses the possible approaches for establishing internal control activities auxiliary facilities of industrial enterprises on the basis of the targeted complexes. The target systems are constructed for each type of ancillary industries and include units of the controlled and controlling systems. The generated complexes are concentrated all functions are operational, current and subsequent control.
Keywords: *secondary production, industrial enterprises, technical services, internal control, organizational structure, target complexes.*

Постановка проблеми. Діяльність допоміжних виробництв промислових підприємств вимагає оперативної інформації про доцільність та законність здійснених або підлягаючих здійсненню фактів господарського життя, на основі яких керівники і фахівці можуть ухвалювати ефективні управлінські рішення. Отримання такої інформації стає можливим під час організації дієвої системи внутрішнього контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації внутрішньогосподарчого контролю розглядалися у працях вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків в галузі бухгалтерського обліку, контролю і аудиту, а саме у роботах А.С. Бородкина, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Л.М. Крамаровського, Н.П. Ілюхіної, В.Ф. Максимової, Я.В. Соколова, В.П. Суйця, А.А. Терехова, І.Е. Тішкова, А.Д. Шеремета. Однак слід зазначити, що організаційний аспект внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв досі залишається майже недослідженим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Погоджуючись загалом із пропонованим у ряді робіт підходом і методичними рішеннями, що випливають із нього, відзначимо, що розробки безпосередньо не торкаються організації внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв. В одних випадках розглянуті загальнотеоретичні питання організації та методики проведення внутрішнього контролю [3], в інших надано пропозиції щодо практичної реалізації внутрішнього контролю в системі управління діяльністю підприємства загалом [2].

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Завданням дослідження є вироблення пропозицій щодо удосконалення орга-

нізації внутрішнього контролю виробничого обслуговування промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмінності в характеристиках допоміжних виробництв вимагають розроблення адекватних організаційних структур, здатних інтегрувати зусилля трудових колективів на шляхах до досягнення цілей, що стоять перед ними. У всіх випадках потрібно прагнути до того, щоб можливі варіанти організаційних структур спочатку мали чітку орієнтацію на кінцеву економічну ціль допоміжних виробництв.

Реалізація сформульованих в роботі [4] принципів узгодженості організаційної структури управляючої системи з природною структурою керованого об'єкта і принципу комплексності управління відокремленими об'єктами вимагає, на нашу думку, вирішення двох головних завдань. Необхідно, по-перше, створити для кожного виду допоміжних виробництв цільові комплекси, що включають підрозділи контрольованої і контролюючої систем.

По-друге, потрібно радикально змінити практику переважної централізації внутрішнього контролю, що склалася в промисловості, в економічних відділах, і піти по шляху доцільного поєднання централізованого і децентралізованого підходів. Тоді можна буде зосередити в створюваних комплексах всі функції оперативного, поточного і до певного ступеня подальшого контролю, підсилити їх взаємозв'язок і цільову спрямованість.

Водночас необхідно істотно поліпшити координацію діяльності окремих видів допоміжних виробництв, досягти комплексності контролю виробничого обслуговування основних цехів. При цьому слід мати на увазі, що конкретні форми організації повинні бути залежними від масштабів виробництва і ряду інших характеристик.

Що стосується завдання, пов'язаного з необхідністю комплексного контролю процесів, що протікають в допоміжних виробництвах, то його необхідно вирішувати шляхом передачі частини функції контролю із заводських відділів безпосередньо в цільові комплекси.

Такий підхід усуне всі недоліки, що виникають в умовах переважної централізації: складність взаємодії відділів в циклі управління економічними об'єктами, «розсіювання» відповідальності за економічні результати на рівні виробничих підрозділів, інформаційну невпорядкованість, відсутність або недостатній рівень контролю доцільності і законності господарських операцій в місцях їх здійснення.

Доцільна децентралізація не руйнує єдину систему збору і узагальнення бухгалтерської інформації, не послаблює контрольну функцію і загальне керівництво обліком. Пояснюється це, по-перше, тим, що бухгалтерський облік як цілісна інформаційна система складається з підсистем, виділених відповідно до природного складу економічних об'єктів, стосовно цих підсистем в бухгалтеріях формуються групи виконавців, кожна з яких веде облік операцій у межах своєї підсистеми. Систематизацію вихідної інформації здійснюють звідні групи, що завершують обліковий цикл на рівні балансових узагальнень і формують з окремих підсистем стрункy систему бухгалтерського обліку. Це обумовлює принципову можливість передати обов'язки щодо ведення обліку і внутрішнього контролю у відповідні заводські служби, а узагальнювати результативну інформацію по самостійних ділянках обліку в головній бухгалтерії. Відмінність полягає лише в тому, що в цьому випадку бухгалтерія узагальнюватиме інформацію, створену, так би мовити, на стороні тими ж людьми, але які працюють вже в інших структурних підрозділах. При цьому не змінюється ні зміст результатної інформації, ні методика її узагальнення, цілісність системи бухгалтерського обліку, таким чином, зберігається.

Крім того, зберігається єдине керівництво обліком з боку головного бухгалтера і його центрального апарату. Вироблення методичних правил ведення обліку, обов'язкових для всіх підрозділів, функціональне підпорядкування їх керівництва головному бухгалтеру з усіх питань організації і методики обліку, право постійного контролю роботи бухгалтерів кожного виробничого і управлінського підрозділу підприємства – все це дасть змогу головному бухгалтеру централізовано управляти системою господарського, зокрема бухгалтерського обліку [1, с. 106–107].

Приведені доводи справедливі, на наш погляд, стосовно як обліку, так і внутрішнього контролю. Переконливим тому доказом може служити практика деяких передових підприємств, де перераховані функції виконуються децентралізовано і у виробничих підрозділах, і в управліннях головного механіка, головного енергетика, матеріально-технічного постачання, інших службах. А перераховані управлінські служби здійснюють централізоване керівництво економічною роботою у всіх підлеглих ним підрозділах і виконують звідні роботи.

Таким чином, досвід управління економікою передових промислових підприємств і розглянуті в попередньому викладі теоретичні докази свідчать про можливість і доцільність реалізувати принцип комплексності в організації внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв шляхом максимально допустимої передачі з відділів і служб заводоуправління в цільові комплекси попереднього, поточного і подальшого контролю.

Перед тим, як перейти безпосередньо до опису пропонованих нами варіантів організації внутрішнього контролю операцій, пов'язаних із виробничим обслуговуванням, відзначимо, що важливе місце в них відводиться виробничо-диспетчерській службі. На неї доцільно

покласти функції, пов'язані із забезпеченням узгодженої діяльності цільових допоміжних комплексів на користь ритмічної роботи – цехів основного виробництва, які орієнтовані на кінцевий результат – випуск підприємством продукції. Багаторічний досвід свідчить про недостатню узгодженість в роботі окремих допоміжних цехів, а це приводить до негативних наслідків у сфері основного виробництва.

Крім того, необхідно висловити ще один принциповий момент. У традиційній структурі функція матеріально-технічного забезпечення інструментальних, ремонтно-механічних та інших цехів повністю централізована у відділі матеріально-технічного постачання. Це створює не завжди переборні труднощі в їх роботі, приводить до різного роду неув'язок, збоїв, взаємних претензій, що, зрештою, негативно впливає на діяльність основного виробництва.

У пропонованих нами структурах функція матеріально-технічного забезпечення багато в чому децентралізована: на крупних підприємствах в цільові комплекси введений сектор матеріально-технічного постачання, на середніх і дрібних вона покладається на службу організації і забезпечення виробництва.

Ми вважаємо, що реалізація цих пропозицій створює нові організаційні можливості контролю всієї системи виробництва.

Інструментальним та ремонтним виробництвам присутні загальні класифікаційні характеристики (за винятком характеристик обсягу виробництва) [5, с. 19].

Аналогічним чином складаються справи стосовно транспортного і енергетичного виробництв. Тому, намагаючись осмислити можливі варіанти організації контролю, доцільні для різних за масштабами підприємств, ми приймаємо як головну класифікацію допоміжних цехів за обсягом виробництва. Інші класифікації, показані в табл. 1, доповнюють її уточнюючими характеристиками і у взаємозв'язку з нею дають змогу підійти до конкретних варіантів організації контролю.

Приведені в табл. 1 дані свідчать про те, що для інструментальних і ремонтних виробництв типовими є три групи підрозділів:

1) крупні підрозділи із серійним або масовим типом виробництва, значною і нестабільною номенклатурою різнорідної і складної продукції, що випускається безперервно або через певні проміжки часу;

2) середні підрозділи з індивідуальним або серійним типом виробництва, значною і нестабільною номенклатурою різнорідної і складної продукції, що випускається через певні проміжки часу;

3) дрібні підрозділи з індивідуальним або серійним типом виробництва, значною і неста-

Таблиця 1

Характеристика крупних, середніх і дрібних виробництв за класифікаційними ознаками

Ознаки і підстави класифікацій	Обсяг виробництва					
	Інструментальні, ремонтні			Транспортні, енергетичні		
	Великі	Середні	Дрібні	Великі	Середні	Дрібні
Тип виробництва						
– індивідуальний	–	+	+	–	–	–
– серійний	+	+	+	+	+	+
– масовий	+	–	–	+	+	+
Широта номенклатури						
– значна	+	+	+	–	–	–
– незначна	–	–	–	+	+	+
Стабільність номенклатури						
– стабільна	–	–	–	+	+	+
– нестабільна	+	+	+	–	–	–
Однорідність продукції						
– однорідна	–	–	–	+	+	+
– різнорідна	+	+	+	–	–	–
Складність продукції						
– проста	–	–	–	+	+	+
– складна	+	+	+	–	–	–
Характер здійснення виробничого процесу в часі						
– безперервний	+	–	–	+	+	+
– дискретний	+	+	+	+	+	+

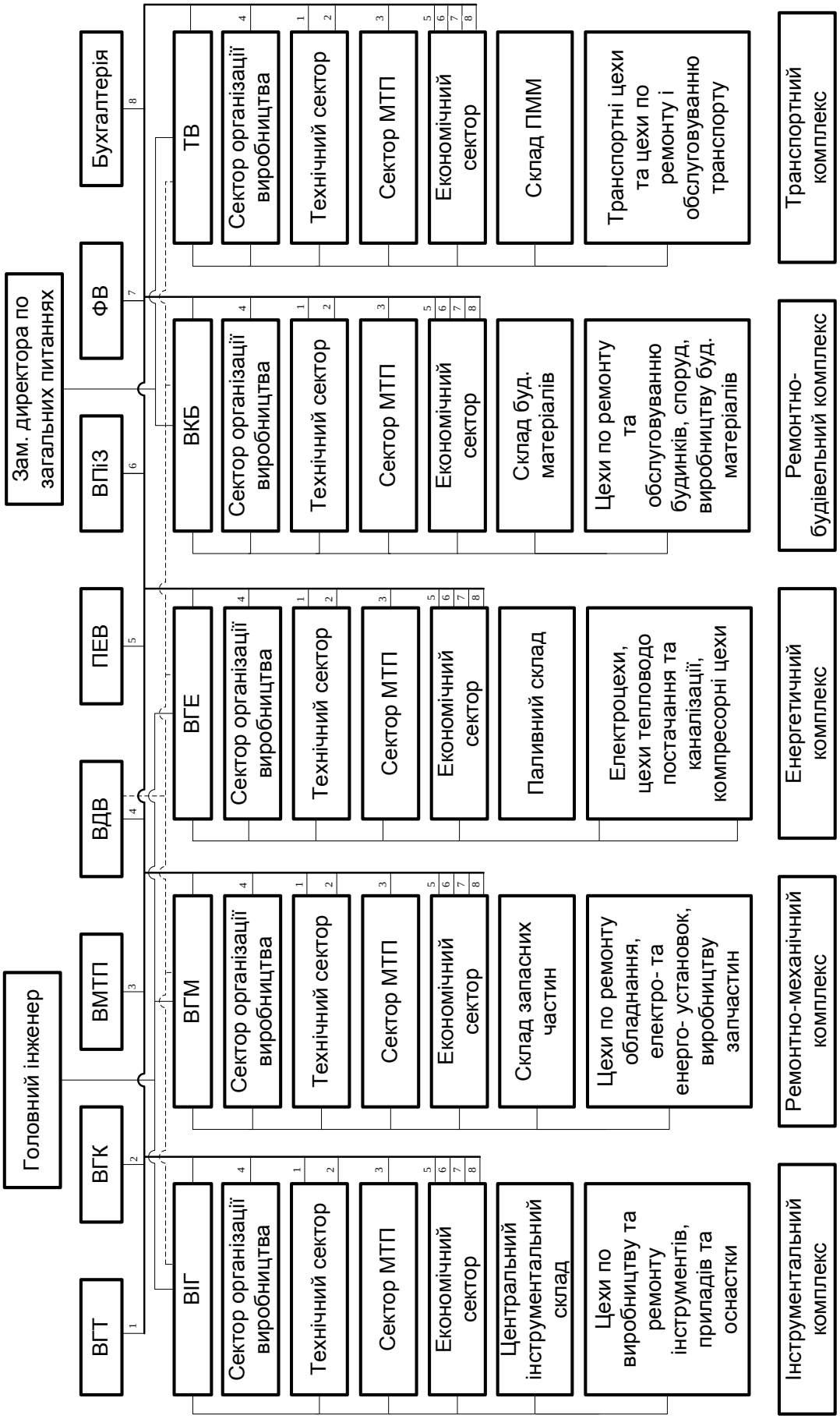


Рис. 1. Структура організації внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв великих підприємств

більною номенклатурою різнорідної і складної продукції, що випускається через певні проміжки часу.

Існування цих трьох груп допоміжних виробництв, схожих за більшістю класифікаційних характеристик, але принципово різних за обсягами виробництва продукції, робіт і послуг, обумовлює необхідність розробки адекватних варіантів організації внутрішнього контролю. За інших рівних для цього випадку умов обсяг виробництва визначає внутрішню орієнтацію цільових комплексів, як виробничу, так і управлінську. Цей висновок є справедливим також для транспортних і енергетичних цехів, що мають загальні класифікаційні характеристики номенклатури, однорідності і складності продукції, але різні характеристики типу і обсягу її виробництва.

Звернемося тепер безпосередньо до варіантів організаційних структур.

Перший варіант (рис. 1) розрахований на формування цільових комплексів допоміжних виробництв крупних підприємств зі складною організацією виробництва.

Він передбачає децентралізацію функцій технічної, постачальницької, диспетчерської і економічної служб і зосередження їх в цільових комплексах окремих видів допоміжних виробництв. На чолі кожного комплексу знаходиться відділ, що реалізовує всю сукупність технічних, економічних і організаційних заходів, які забезпечують цілеспрямоване функціонування підрозділів, що входять у комплекс. Завданням відділу є досягнення всієї суми локальних цілей [5, с. 119]. Він включає такі сектори, що комплексно впливають на контрольований об'єкт за допомогою реалізації покладених на них функцій.

1) Сектор організації виробництва здійснює оперативний контроль виробничих процесів. Він інформаційно взаємозв'язаний з усіма секторами і цехами комплексу, а також виробничо-диспетчерським відділом (ВДВ) підприємства. Сектор утворюється шляхом децентралізації частини персоналу ВДВ.

2) Технічний сектор здійснює функції технічного і технологічного забезпечення. Він інформаційно взаємозв'язаний з усіма секторами і цехами комплексу, відділами головного технолога і головного конструктора підприємства, а утворюється шляхом децентралізації частини фахівців названих відділів.

3) Сектор матеріально-технічного постачання здійснює забезпечення виробничого процесу всіма видами матеріальних ресурсів. Він інформаційно взаємозв'язаний з усіма секторами, складськими і виробничими підрозділами комплексу, а також відділом матеріально-технічного постачання ВМТП підприємства. Утворюється сектор шляхом децентралізації частини персоналу ВМТП.

4) Економічний сектор здійснює функції оперативного, поточного і подальшого контролю виробничої діяльності. Він інформаційно взаємозв'язаний з усіма секторами комплексу, складськими і виробничими підрозділами, економічними відділами підприємства. Сектор утворюється шляхом децентралізації частини персоналу планово-економічного відділу (ПЕВ), відділу праці і заробітної плати (ВПіЗ) і бухгалтерії.

Загальне керівництво інструментальним, ремонтно-механічним і енергетичним комплексами здійснює головний інженер, ремонтно-будівельним і транспортним комплексами – заступник директора по загальних питаннях. Координація діяльності всіх комплексів покладена на ВДВ.

За такого підходу основні завдання контролю виконуються в цільових комплексах.

Цим створюються передумови для просторового наближення технічних і економічних функцій до центрів ухвалення рішень і відповідальності, для посилення взаємодії персоналу з різною спеціалізацією.

Другий варіант (рис. 2) розрахований на формування системи внутрішнього контролю допоміжних виробництв в рамках підприємств із середнім масштабом і спрощеною організацією виробництва.

Він припускає об'єднання інструментального, ремонтного і енергетичного виробництв в єдиний енергомеханічний комплекс під керівництвом головного механіка і зосередження в ньому функцій технічної, постачальницької, диспетчерської і економічної служб. Відділ повністю відповідає за досягнення цілей виробничими підрозділами, що організаційно увійшли до комплексу, і включає такі бюро, що комплексно впливають на контрольований об'єкт за допомогою покладених на них функцій.

1) Бюро організації і забезпечення виробництва здійснює оперативний контроль виробничих процесів. Воно повністю відповідає за забезпечення цехів, що входять у комплекс, всіма видами матеріальних ресурсів, за виконання плану виробництва продукції і послуг, направляє і координує роботу підрозділів у напрямі реалізації мети комплексу.

Бюро інформаційно взаємозв'язане зі всіма управлінськими, виробничими і складськими підрозділами комплексу, ВМТП і ВДВ підприємства, а також формується шляхом децентралізації частини персоналу названих відділів.

2) Технічне бюро здійснює функції технічного і технологічного забезпечення виробничих процесів. Воно інформаційно взаємозв'язане зі всіма бюро і цехами комплексу, а також відділами головного технолога і головного конструктора. Формується бюро за допомогою децентралізації частини фахівців названих відділів.

3) Економічне бюро здійснює функції попереднього, поточного і подальшого контролю виробничої діяльності. Воно відповідає за виконання планів і дотримання нормативів, збереження

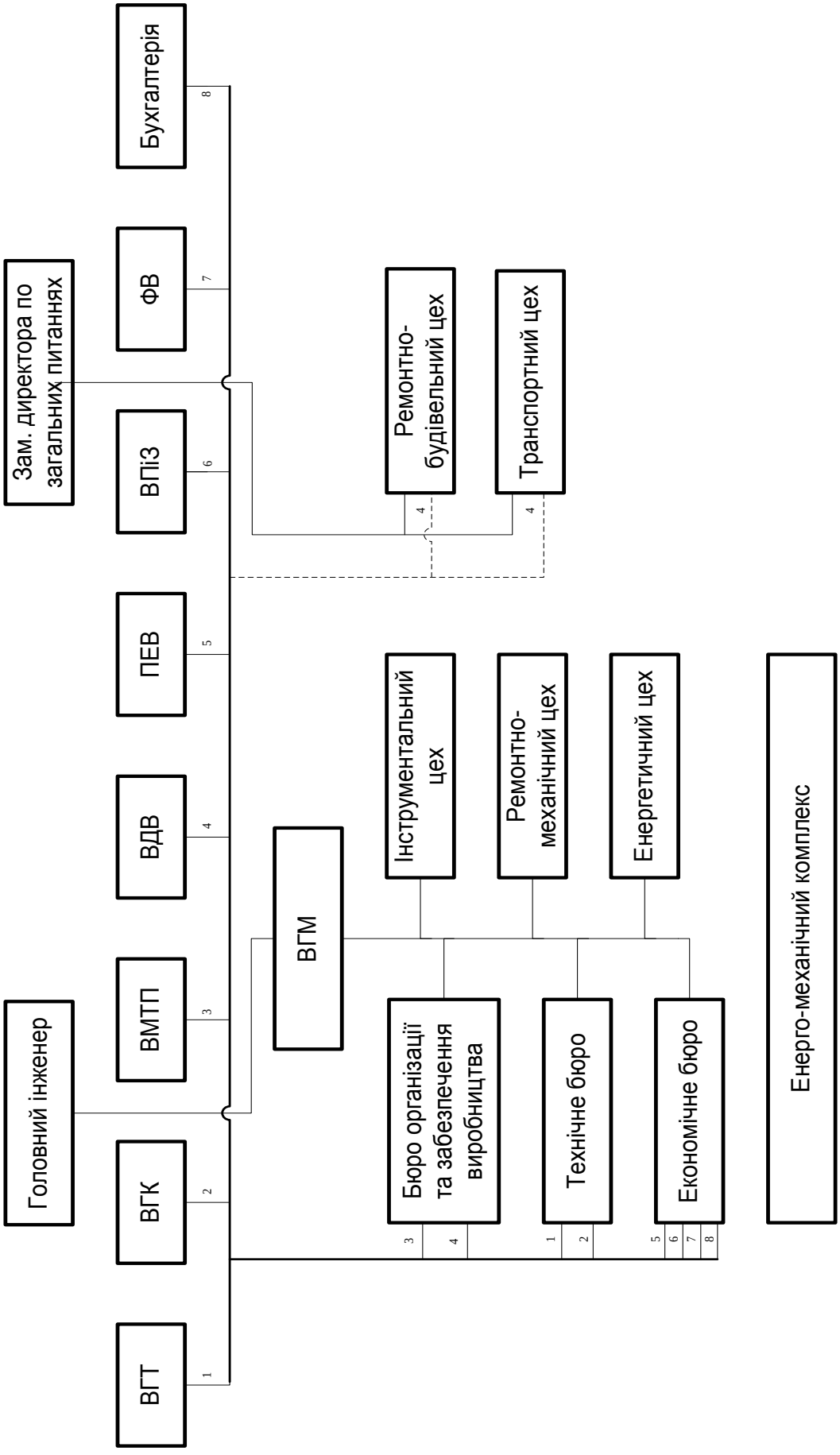


Рис. 2. Структура організації внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв середніх підприємств

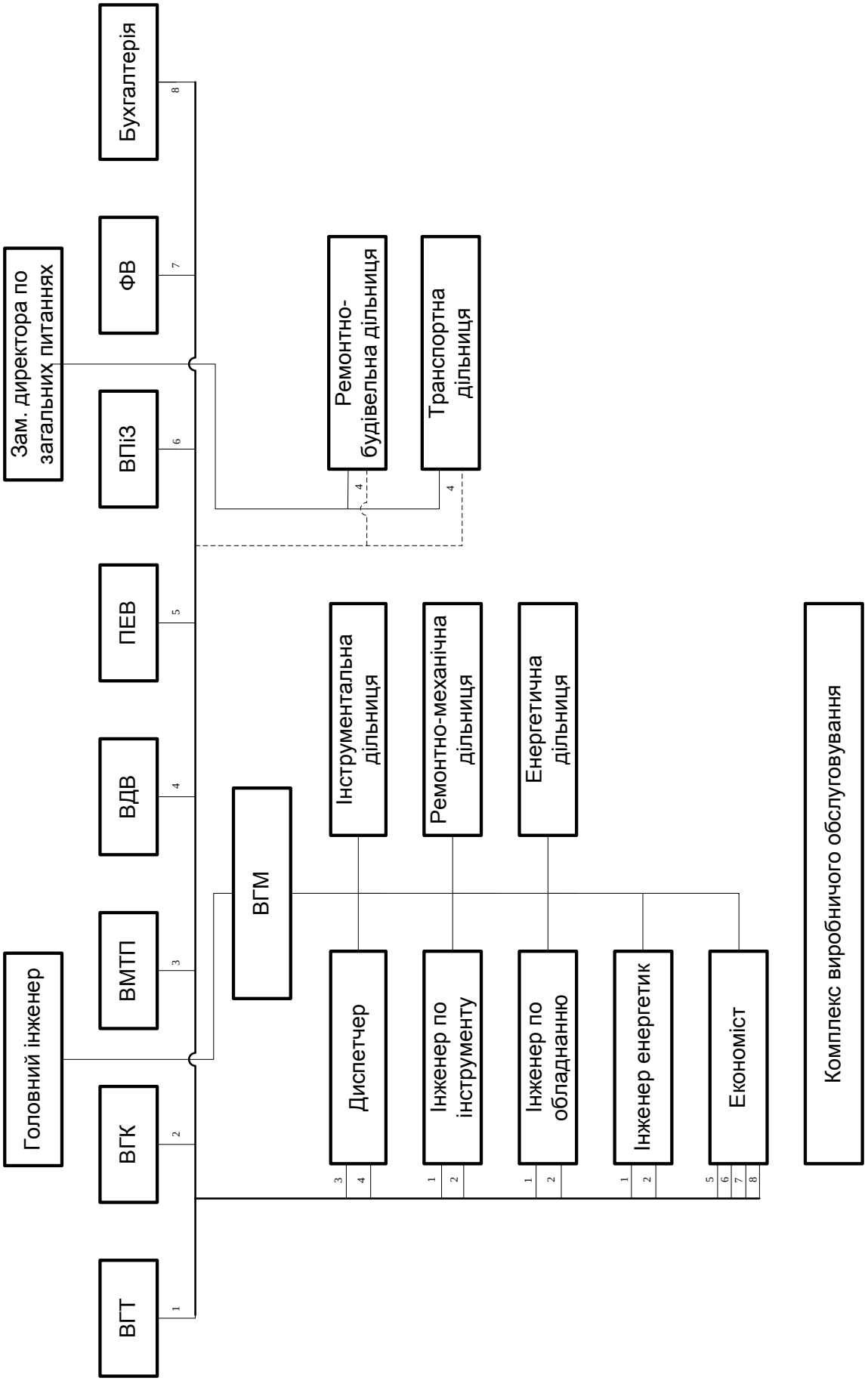


Рис. 3. Структура організації внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв малих підприємств

власності і за інші економічні питання діяльності комплексу. Бюро інформаційно взаємозв'язане зі всіма управлінськими, виробничими, складськими підрозділами комплексу і економічними відділами підприємства. Формується бюро за допомогою децентралізації частини персоналу ПЕВ, ОПіЗ і бухгалтерії.

Загальне керівництво енергомеханічним комплексом здійснює головний інженер. Разом з енергомеханічним комплексом у пропонованій оргструктурі виділені ремонтно-будівельний і транспортний цехи. Контроль процесів, що протікають в них, забезпечується наявністю в їх внутрішній структурі фахівців, що виконують функції оперативного, поточного і подальшого контролю, а також матеріально-технічного, організаційного і технологічного забезпечення виробничих процесів. Загальне керівництво діяльністю цих цехів здійснює заступник директора по загальних питаннях. Координація діяльності всього допоміжного виробництва покладена на ВДВ.

Третій варіант (рис. 3) організації внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв доцільно використовувати на дрібних підприємствах зі спрощеною організацією виробництва за малої чисельності виробничих підрозділів і персоналу управлінських служб. Як і другий варіант, він передбачає об'єднання інструментальної, ремонтно-механічної і енергетичної ділянок в єдиний комплекс виробничого обслуговування, яким керує відділ головного механіка, і виділення як самостійних підрозділів ремонтно-будівельної і транспортної ділянок.

Комплекс виробничого обслуговування підпорядковується головному інженеру і включає групу фахівців, що здійснюють вплив на контрольований об'єкт за допомогою покладених на них функцій. У нього входять диспетчер, інженер по інструменту, інженер по устаткуванню, інженер-енергетик та економіст. Комплексне керівництво ремонтно-будівельною і транспортною ділянками здійснюють начальники цих підрозділів і підлеглі ним фахівці, що реалізовують оперативний, поточний і подальший контроль. У запропонованій структурі реалізуються практично ті ж функції та інформаційні зв'язки, які розглянуті в другому варіанті.

Формування організаційних структур шляхом створення цільових комплексів допоміжних виробництв повністю змінює систему впливу контролюючих підрозділів, що існує нині, на об'єкти контролю. Замість малоефективної функціональної дії буде реалізований принцип комплексності в організації контролю системи допоміжного виробництва загалом та її підсистемами зокрема.

Висновки. Ми дослідили можливі напрями організації внутрішнього контролю діяльності допоміжних виробництв. Не вважаючи їх єдино можливими, ми впевнені, що вони є досить ефективними та можуть суттєво поліпшити діючу практику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности / Б.И. Валуев. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 215 с.

2. Головчак Г.В. Організація внутрішнього контролю діяльності житлово-комунальних підприємств України / Г.В. Головчак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-12/4.pdf.

3. Максімова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : [моногр.] / В.Ф. Максімова. – К., 2005.

4. Шерер І.Л. Організаційні форми та госпрозрахунковий механізм управління допоміжними виробництвами (на прикладі підприємств машинобудування) : дис. … канд. екон. наук / І.Л. Шерер. – О., 1989. – 174 с.

5. 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 : мат. VIII міжнар. наук.-практ. конф. (29–30 березня 2013 р., м. Одеса). – О., 2013. – 340 с.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ДЕРЖАВ СХІДНОЇ ЄВРОПИ ЗА ГРУПАМИ АГРОПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ У 2001–2015 РР.

EXPORT ANALYSIS FOR STATES OF EASTERN EUROPE BY GROUPS OF AGROINDUSTRIAL COMMODITIES IN 2001–2015

Горбачук В.М.
доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник,
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

Держави Східної Європи (України та всіх суміжних європейських держав – Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини) зазнають технологічних і системних змін у землекористуванні з 1990-х рр. Деякі східноєвропейські держави входять у першу світову п'ятірку виробників кукурудзи, жита, вівса, тритикале, гречки, картоплі, моркви, ріпи, яблук, агрусу, малини, чорниці, слив, смородини, овечого молока, меду, льону та інших сільськогосподарських продуктів. Україна перетворюється з глобальної житниці у глобальну годівницю, залучаючи значні інвестиції для виробництва й експорту продовольства.

Ключові слова: *експорт, тривалий складний щорічний темп зростання, Східна Європа, агропромислові товари, конкуренція, Херсонщина.*

Государства Восточной Европы (Украины и всех смежных европейских государств – Беларуси, Молдовы, Польши, Румынии, Словакии, Венгрии) испытывают технологические и системные изменения в землепользовании с 1990-х гг. Некоторые восточноевропейские государства входят в первую мировую пятерку производителей кукурузы, ржи, овса, тритикале, гречихи, картофеля, моркови, репы, яблок, крыжовника, малины, черники, слив, смородины, овечьего молока, меда, льна и других сельскохозяйственных продуктов. Украина превращается из глобальной житницы в глобальную кормилицу, привлекая значительные инвестиции для производства и экспорта продовольствия.

Ключевые слова: *экспорт, длительный сложный ежегодный темп роста, Восточная Европа, агропромышленные товары, конкуренция, Херсонщина.*

The states of Eastern Europe (Ukraine and all the adjacent European states Belarus, Hungary, Moldova, Poland, Romania, Slovakia) have experienced technology and system change in land use since the 1990 s. Some Eastern European states are in the world top-five producers of corn, rye, oat, triticale, buckwheat, potato, carrot, turnip, apple, gooseberry, raspberry, blueberry, plum, currant, milk (sheep), honey, flax, and other agricultural goods. Ukraine is transforming from a global breadbasket to a global foodbasket attracting significant investments to food production and export.

Keywords: *export, durable compound annual growth rate, Eastern Europe, agroindustrial commodities, competition, Khersonshchyna.*

Постановка проблеми. У 2016 р. на Херсонщині було засіяно 39 тис. га плантацій, із яких аграрії очікували отримати не менше 1,2 млн т томатів, капусти, огірків, картоплі тощо. Крім того, з 24,4 тис. га баштанів очікували отримати не менше 268 тис. т кавунів і динь. У 2016 р. фермерське господарство «Зоря Херсонщини» Каховського району засіяло помідорами 14 га, але зібрало урожай лише з 7 га, бо решту помідорів збирати нерентабельно. За повідомленням http://kherson.net.ua 17 серпня 2016 р., керівник цього господарства Леонід Кириченко, віце-президент Асоціації фермерів, говорив: «Томати оптом беруть по 2,5–3 грн/кг, баклажани і солодкий перець – по 3 грн/кг. Але якщо це ще хоча б на рівні собівартості продукції, то моркву при собівартості у 2 грн/кг скупники беруть не дорожче 1 грн/кг». При цьому контракти на

постачання овочів в українські супермаркети вже виконані. Водночас помідори на базарах Херсона коштували 5–8 грн/кг, а морква – 4–7 грн/кг, тобто вдвічі дорожче закупівельних цін. Комерсанти пояснюють це великими логістичними витратами, зокрема витратами на енергоресурси. Належна переробка сільськогосподарської сировинної продукції є можливою й актуальною для кожного з понад 600 районів України. Водночас роздрібна ціна помідорів у сусідньому Криму приблизно в 10 разів перевищувала їхню собівартість на Херсонщині, бо серйозні компанії не ризикують опинитися в санкційних списках через діяльність на анексованій території.

За повідомленням газети «Наддніпрянка» http://np.ks.ua/ 10 жовтня 2016 р., аграрний експерт Микола Халупенко говорить: «В Європейському Союзі [ЄС] теж не чекають на українські помідори, бо вистачає своїх виробників. По-перше, там дуже добрі томати з Іспанії, Італії, Угорщини. По-друге, Україна не є членом ЄС, де все квотується, а, по-третє, тут є ще проблема і з тарою, і з можливістю доставити товар. У нас не вистачає ні досвіду, ні маркетингу». Слід зазначити, що належної експертизи також не вистачало під час спорудження у 1955–1958 рр. Каховського водосховища, яке зараз щолітку «цвіте» на 80–95 % своєї акваторії (площею 2155 кв. км, або 215,5 тис. га, що в понад 3 рази перевищує суму вищезгаданих 39 тис. га плантацій і 24,4 тис. га баштанів) і яке затопило не менше 100 населених пунктів, кожне з яких мало виробничий потенціал на рівні згаданого фермерського господарства. Ці населені пункти з потужним соціально-економічним потенціалом були затоплені, щоб із 1957 р. будувати Північно-Кримський канал довжиною понад 400 км, який на 85% забезпечував потреби Кримської області УРСР у прісній воді.

Перша черга будівництва каналу розпочалася у 1963 р., друга – у 1979 р., третя – у 1983 р. Через складну економічну ситуацію в СРСР в 1980-х рр. третя черга залишилась недобудованою, а будівництво четвертої черги так і не розпочато. Оскільки ціна прісної води зростає швидше, ніж ціна енергоресурсів, то робота каналу підлягає державному регулюванню.

За згаданим повідомленням газети «Наддніпрянка», Леонід Кириченко зазначає: «Проект сівозміни планується на 5–7 років. Тому ми не зменшили площу посівів, але не враховували те, що позбавимося 20–30% українського ринку, а також певною мірою ринку близького зарубіжжя. Те, що будуть збитки, – це однозначно. Взявши кредит, заклавши будинок або машину, насіяли, а результат може бути негативниий. Це катастрофа – закуповувати насіння і пальне для посівної наступного року буде просто ні за що». Мінливість погодних і ринкових умов у сільському господарстві диктують необхідність враховувати ризики [1] і застосовувати фінансові методи [2].

Ситуація на Херсонщині 2016 р. є типовою, починаючи з 1990-х рр., коли шведські підприємці Йохан Боден і Карл Стурен, а також їхній співвітчизник професор Ханс Раузінг прийняли рішення про агропромислову переробку овочів Херсонщини і створення добре відомого тепер бренду «Чумак». Для цього Ханс Раузінг покинув засновану ним всесвітньо відому компанію “Tetra Pak”. На 2000 р. компанія «Чумак» володіла найбільшим у Європі полем огірків площею 28 га.

Компанія «Чумак» з’явилася також завдяки тому, що засноване у 1782 р. шведськими переселенцями с. Зміївка (виникло на місці с. Старошведське, с. Шлянгендорф, с. Мюльгаузендорф і с. Кльостердорф) Бериславського району Херсонщини не стало затопленим під час спорудження Каховського моря. У с. Зміївка, розташованому на давньому торговому шляху «із варягів у греки», є пристань на березі цього моря. У 2008 р. в межах державного візиту с. Зміївку відвідав шведський монарх Карл XVI Густав і його дружина Сильвія. До цього візиту в с. Зміївку була збудована нова дорога від основної траси Берислав (Вітовтова митниця на місці м. Метрополіс – столиці скіфів і м. Данпарстадир – столиці Готської держави) – Мар’янське вздовж Каховського моря. Зазначені населені пункти розташовані на маршруті Таврійського вояжу російської імператриці Катерини II у 1787 р., до якої у м. Кременчук приєднався австрійський імператор Йозеф II. Ці населені пункти є споконвіку інтегрованими в міжнародні ринки. Зараз бренд «Чумак» поширився за межі Херсонщини і став зразком для багатьох брендів галузі – «Верес», «Торчин», «Гайсин» та інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Було знайдено, що сільськогосподарське виробництво в Румунії, Словаччині та Україні має вищу ефективність (у термінах використання води й енергії на одиницю ціни продукції), ніж у Білорусі, Молдові, Польщі та Угорщини [3–6]. Тому очікувалося, що регіони України, які межують із Румунією та Словаччиною (Чернівеччина та Закарпаття), мають найвищу сільськогосподарську ефективність. Ця гіпотеза підтверджується даними використання капіталу і праці, а також даними ціни сільськогосподарської продукції [7]. Подібний метод застосовується до порівняльного аналізу експорту за групами агропромислових товарів на даних 2001–2015 рр. Останні дослідження також свідчать на користь гіпотези про доцільність глибшої переробки продукції [8–11].

Частина загальної проблеми. Запропонувати зручний інструмент порівняльного аналізу експортних можливостей, від яких залежать інвестиційні перспективи.

Постановка завдання. Ситуація в агропромисловому комплексі Херсонщини є подібною

в соціально-економічному сенсі до інших регіонів України [7; 10; 11]. **Мета статті** – провести порівняльний аналіз експорту України та суміжних держав за групами товарів агропромислового комплексу (АПК) в новому тисячолітті, щоб виробити конкурентну стратегію [12–14].

Загальна площа суші держав Східної Європи перевищує площу суші Мексики чи Індонезії, загальний валовий внутрішній продукт (ВВП) цих держав (у поточних доларах США) має величину між значеннями ВВП Мексики та Індонезії, а загальне населення в цих держав більше, ніж у Російської Федерації (РФ) чи Японії. За порівняно менших водних ресурсів на душу населення, в Україні вода виявляється критичним фактором сільськогосподарського виробництва. До того ж, ті південно-східні регіони України, які зазнають водного дефіциту, виявилися найвразливішими, обґрунтовуючи добре відому гіпотезу про зростаючу роль водних ресурсів для сталого розвитку [6; 7]. Оскільки попит на воду залежить від погодних умов і кліматичних змін, то для забезпечення регіональної і світової продовольчої безпеки потрібно розробляти робастні рішення із землекористування [6]. Стратегічні інвестиції та операційні рішення із землекористування мають спиратися на таких сучасних мірах системного ризику, як умовна вартість за ризику, робастний варіант середнього значення чи максимальних втрат [10; 11; 13; 14]. Завдання статті – запропонувати зручний індикатор експортних можливостей за товарними групами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження спирається на дані про експорт України та всіх суміжних держав за 24 групами продуктів АПК у 200 –2015 рр. Ці дані можна деталізувати далі за областями України [15], а також за районами.

Гармонізована система опису і кодування товарів (Harmonized Commodity Description and Coding System) 2002 р. містить такі види продуктів АПК [16]:

розділ I – живі тварини; продукти тваринного походження;

група 01 – живі тварини;

група 02 – м'ясо та їстивні м'ясні субпродукти;

група 03 – риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні;

група 04 – молочна продукція; яйця птиці; натуральний мед; харчові продукти тваринного походження, не вказані деінде;

група 05 – інші продукти тваринного походження, не вказані деінде;

розділ II – продукти рослинного походження;

група 06 – живі дерева та інші рослини; цибулини, коріння й подібне; зрізані квіти і декоративна зелень;

група 07 – їстивні овочі, певні коренеплоди і бульби;

група 08 – їстивні фрукти і горіхи; шкірки цитрусових або гарбузових;

група 09 – кава, чай, мате (парагвайський чай) і прянощі;

група 10 – зернові;

група 11 – продукти борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина;

група 12 – насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж;

група 13 – шелак природний неочищений; камеді, смоли та інші рослинні соки і екстракти;

група 14 – рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів; інші продукти рослинного походження, не зазначені деінде;

розділ III – жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження;

група 15 – жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їхнього розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження;

розділ IV – готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої й оцет;

тютюн та його вироблені замінники;

група 16 – готові харчові продукти з м'яса, риби або ракоподібних, молюсків або інших водяних безхребетних;

група 17 – цукор і кондитерські вироби з цукру;

група 18 – какао та продукти з нього;

група 19 – готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби;

група 20 – продукти переробки овочів, плодів, горіхів або інших частин рослин;

група 21 – різні харчові продукти;

група 22 – алкогольні і безалкогольні напої, оцет;

група 23 – залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин;

група 24 – тютюн та вироблені замінники тютюну.

У таблиці 1 наведено значення експорту (у млн дол. за поточними цінами) РФ у 2001–2015 рр. за основними групами товарів АПК, крім груп 01, 06, 13, 14, які у 2015 р. мали менші значення експорту, ніж інші групи (символ K відповідає коду групи). За такими ж групами в таблицях 2–8 наведено значення експорту України, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, сумарне населення яких приблизно дорівнює населенню РФ.

Порядок товарних груп у кожній таблиці відповідає значенню експорту відповідної держави на 2015 р. У кожній таблиці для кожної групи жирним шрифтом виділено найбільше (largest) значення $L = L_T$ і найменше (smallest) значення $S = S_t$, які відповідають рокам T і t відповідно. Як правило, $T > t$. Тоді, подібно до відомого фінан-

Таблиця 1

Експорт РФ за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. [17]

К	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	R(%)
10	**272**	997	1112	646	1350	1551	4084	3255	3444	2396	4439	6252	4752	**7087**	5653	29
03	390	384	408	**327**	457	527	517	472	1708	2157	2379	2508	2819	**2868**	2786	24
15	61	**57**	71	131	241	476	589	928	896	680	1059	2257	2185	**2266**	1874	36
23	34	**27**	56	106	102	128	230	270	272	309	412	827	1042	**1229**	971	37
24	**45**	68	110	121	222	244	306	430	468	332	418	674	735	**816**	779	25
19	**43**	51	88	132	170	218	316	383	289	188	226	434	577	**623**	510	23
21	**60**	65	114	162	230	260	349	442	368	240	286	483	**612**	606	496	21
18	**61**	75	100	144	184	219	290	346	291	256	327	559	**669**	653	442	22
22	**75**	111	142	143	211	300	389	460	341	287	347	532	**585**	552	425	19
07	**20**	27	38	51	54	68	64	77	109	63	247	340	249	246	**403**	24
12	56	**26**	84	55	88	91	85	101	118	84	205	**403**	343	370	392	35
11	42	**24**	60	42	55	81	169	276	189	85	**318**	158	165	183	262	38
20	**13**	15	25	35	60	72	83	100	88	46	59	173	244	268	230	29
04	79	**61**	75	99	132	177	245	295	226	107	120	297	**325**	317	222	18
17	65	79	**62**	79	80	125	194	137	136	98	194	**278**	275	261	175	21
09	8	**7**	12	29	41	57	78	100	86	74	85	136	**161**	144	127	37
16	74	56	**47**	63	110	114	147	194	142	78	85	183	**207**	177	123	16
02	4	3	**2**	2	5	7	6	17	22	27	25	60	86	105	**117**	42
08	42	33	65	89	66	104	84	67	55	**22**	52	**107**	83	87	84	122
05	13	**7**	10	11	16	22	21	23	18	22	36	48	**79**	72	68	24

Таблиця 2

Експорт України за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. [17]

К	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	R(%)
10	484	998	**402**	843	1383	1354	764	3704	3556	2467	3617	**6971**	6371	6544	6057	37
15	**225**	342	559	546	587	971	1718	1946	1796	2617	3396	**4171**	3507	3824	3300	30
12	154	**42**	264	168	135	314	667	1426	1040	1086	1435	1754	**2048**	1688	1475	42
23	**62**	82	108	178	140	170	339	485	322	479	627	878	923	**1108**	996	25
04	266	**145**	251	446	554	340	623	690	476	649	**704**	612	692	575	386	19
02	159	209	242	178	154	**33**	105	75	79	90	198	316	349	**382**	378	36
24	**41**	45	54	69	89	110	183	223	214	214	232	266	292	334	**351**	17
19	**28**	29	51	82	98	115	167	246	205	254	339	377	**413**	390	268	25
18	**100**	120	158	203	239	260	353	503	449	592	**676**	662	557	323	187	21
20	**34**	42	82	92	119	135	251	194	148	210	228	323	**404**	298	184	23
22	**73**	86	164	267	419	417	536	**560**	459	444	383	385	411	251	184	34
17	**86**	112	199	120	110	113	156	164	165	207	242	**341**	259	147	170	13
08	**18**	36	44	59	102	152	141	172	177	209	**217**	200	138	148	154	28
11	**13**	15	19	28	29	36	74	**180**	90	81	111	105	137	124	118	46
21	**12**	16	68	104	49	50	76	103	88	123	162	195	**252**	212	117	29
07	22	27	**13**	34	39	87	71	82	**159**	119	133	138	113	130	97	52
05	**5**	7	11	12	12	12	10	8	6	8	5	7	10	15	**21**	11
03	23	14	11	6	10	6	6	**4**	25	21	20	19	21	**27**	13	40
16	14	13	20	26	27	24	35	40	38	49	50	**65**	59	32	**12**	-34
09	**1**	1	2	2	2	4	5	7	7	10	14	13	12	**15**	11	24

Таблиця 3

Експорт Білорусі за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. [17]

К	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	R(%)
04	177	**159**	252	396	503	626	973	1140	1036	1564	1729	1894	2343	**2367**	1785	25
02	89	**76**	94	150	196	288	220	353	464	666	850	**1005**	993	861	672	30
07	19	**13**	23	29	20	23	41	63	55	79	99	114	178	**305**	284	30
08	**8**	10	11	14	13	38	44	30	30	26	95	99	147	210	**267**	28
16	**27**	39	75	110	152	163	186	252	188	221	311	**565**	558	431	234	32
17	**111**	148	156	236	237	148	145	178	251	**374**	335	310	346	275	225	14
24	19	17	18	22	28	33	24	**0**	1	2	66	**300**	269	211	172	431
22	41	52	53	68	54	49	42	**19**	29	57	83	108	138	**162**	123	42
03	6	**2**	5	3	2	4	8	13	12	17	24	42	101	**143**	122	42
15	**10**	13	15	23	18	26	25	29	64	55	38	123	**151**	146	105	26
19	**9**	10	14	19	14	19	21	22	22	34	62	66	67	68	**80**	17
23	2	2	3	4	**1**	2	3	5	5	13	29	59	110	**117**	77	63
21	10	11	14	9	8	9	**7**	8	10	16	31	50	40	50	**57**	30
20	14	19	20	17	**11**	14	17	20	21	28	39	38	**49**	49	48	18
11	29	22	33	22	16	17	30	54	**14**	51	**74**	65	71	61	45	128
18	20	24	23	36	36	**16**	17	20	20	27	37	49	**54**	52	42	19
10	2	6	**14**	1	1	0	**0**	1	1	5	2	3	1	1	7	-62
12	5	3	**1**	3	11	4	3	2	**58**	12	5	6	6	5	6	93
05	2	**1**	1	2	2	2	1	2	2	2	3	4	4	4	**5**	11
09	2	1	1	1	**0**	0	0	0	0	0	1	4	**5**	1	1	71

Таблиця 4

Експорт Молдови за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. [17]

К	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	R(%)
08	**24**	33	55	65	61	65	93	85	125	168	187	202	**204**	194	195	19
12	32	20	**16**	27	21	23	47	68	66	90	**182**	100	167	154	178	36
22	175	196	242	278	**315**	187	**136**	196	159	178	181	215	252	194	160	-34
10	19	47	18	24	43	42	**17**	50	66	71	72	37	121	**181**	114	40
15	**9**	17	29	41	38	35	55	63	51	48	77	**90**	44	78	72	24
20	34	**28**	38	40	46	43	**79**	51	50	52	69	60	76	60	50	23
17	9	13	12	**4**	8	19	23	15	35	29	15	35	31	**56**	39	30
04	11	8	6	10	13	10	7	8	**5**	5	8	7	11	18	**18**	24
23	**2**	6	7	8	8	9	11	18	9	15	17	**22**	10	21	16	26
19	**2**	2	2	2	3	3	4	7	7	7	12	13	**18**	17	13	22
24	24	17	**9**	9	12	10	15	19	16	27	29	**34**	26	17	13	16
07	3	5	**2**	3	5	6	3	4	4	9	**25**	17	13	15	9	41
02	7	6	19	9	2	2	5	**1**	2	10	22	22	19	**35**	9	72
21	**0**	0	1	1	1	3	3	3	3	4	5	8	**10**	8	8	29
18	**1**	1	1	1	2	2	2	2	2	3	3	4	6	**6**	5	21
11	**0**	1	1	0	1	0	0	0	1	1	3	2	1	**3**	2	30
09	**0**	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	**2**	47
05	**0**	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**	27
03	0	**1**	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**	-28
16	**4**	4	2	3	1	2	3	1	1	1	0	0	0	0	**0**	-34

Таблиця 5

Експорт Польщі за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. [17]

К	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	R(%)
02	**248**	295	552	773	1261	1592	2000	2737	2299	2761	3542	3760	**4440**	4386	4239	27
24	80	**48**	82	159	266	458	750	1056	1477	1576	1810	1862	2041	**2569**	2444	39
04	371	**281**	381	708	1127	1173	1682	1946	1472	1712	2075	2092	2515	**2765**	2027	21
19	**122**	157	225	382	563	669	926	1163	956	1013	1233	1218	1520	1782	**1876**	22
21	**176**	223	282	376	530	629	855	1096	1060	1202	1400	1375	1705	**1817**	1592	20
18	**161**	162	196	325	367	461	571	692	759	937	1170	1176	1498	1495	**1555**	18
16	**162**	187	221	296	360	456	622	842	793	872	1050	1112	1388	**1411**	1296	18
10	**2**	64	70	45	188	193	199	183	582	406	430	829	1114	**1335**	1262	67
03	129	**120**	174	321	420	555	656	786	742	942	1034	940	1281	**1366**	1210	22
20	**296**	350	454	547	680	858	998	1222	915	931	1206	1292	**1461**	1345	1153	14
08	**261**	338	444	537	578	635	855	1044	911	897	1047	1335	**1515**	1330	1078	16
07	**237**	271	415	529	624	693	926	1104	889	952	1004	977	**1215**	1177	988	15
22	**58**	76	93	190	321	375	416	528	510	578	657	581	733	**830**	811	23
23	**93**	102	108	156	220	258	309	416	416	520	598	657	870	**906**	773	19
09	45	**44**	51	72	96	103	141	216	289	285	499	541	558	699	**744**	24
15	25	**19**	21	50	124	212	337	447	358	425	513	503	**738**	716	649	39
17	151	**137**	215	336	407	486	459	583	437	504	596	**778**	774	680	595	19
12	90	**40**	43	137	128	127	301	294	238	261	176	250	559	514	**565**	23
5	**47**	60	104	110	135	164	169	193	171	173	225	229	**285**	270	226	16
11	**28**	37	52	69	69	70	102	137	157	148	192	195	**227**	204	195	19

Таблиця 6

Експорт Румунії за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. [17]

К	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	R(%)
10	67	76	**20**	55	124	182	206	909	860	1172	1467	1714	**2651**	2639	2226	63
24	10	14	9	**4**	5	12	189	384	513	509	639	612	705	952	**1047**	66
12	48	**37**	97	99	101	222	264	672	534	758	**1142**	597	1074	1134	947	46
02	**5**	7	14	22	23	20	36	53	99	167	297	**337**	302	283	275	46
15	25	**10**	32	79	78	72	92	155	122	215	**334**	235	318	283	250	49
23	23	**17**	17	25	30	20	46	80	82	93	138	155	238	**259**	249	26
04	**17**	21	37	39	33	41	45	62	81	100	111	157	200	**222**	186	22
21	**2**	2	3	8	16	27	32	57	71	93	137	130	145	**161**	144	42
19	**10**	14	22	28	27	34	47	64	61	67	92	101	138	**159**	144	24
22	**24**	29	32	35	35	47	75	130	76	111	119	151	**154**	144	138	17
16	15	**11**	12	17	20	28	37	56	50	68	91	110	151	**151**	135	24
07	36	**35**	38	48	57	44	58	56	53	83	68	66	106	**117**	101	10
08	26	**25**	36	48	48	50	53	44	48	78	93	96	106	**125**	90	14
17	**3**	5	3	5	10	26	15	27	52	134	**190**	130	107	115	69	50
18	**1**	1	1	3	3	11	12	24	28	36	43	51	55	64	**64**	37
20	**10**	12	25	20	27	19	37	24	27	41	47	53	**55**	52	54	15
05	**6**	7	6	10	8	10	11	13	14	25	39	36	**51**	46	32	20
11	**1**	1	2	2	2	2	7	9	11	24	31	**32**	21	17	23	41
03	3	**2**	2	3	3	2	4	7	10	11	18	17	22	**22**	20	23
09	**1**	2	1	3	4	6	6	9	13	14	16	20	24	**24**	19	24

Таблиця 7

Експорт Словаччини за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. [17]

К	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	R(%)
10	**8**	21	40	52	104	222	260	208	332	253	**406**	392	344	383	386	48
04	**61**	67	102	148	237	249	357	**452**	280	331	376	349	429	412	317	33
17	**25**	37	31	101	158	212	292	202	257	368	496	**697**	498	339	239	35
18	**37**	50	62	109	128	152	178	207	188	206	**247**	201	221	243	236	21
12	39	38	**29**	78	68	68	122	205	219	278	462	**667**	531	258	196	42
22	**36**	42	50	62	76	81	195	204	184	165	**247**	246	207	201	181	21
21	39	**35**	49	50	92	99	123	148	166	152	182	157	**188**	184	170	17
15	**26**	27	36	61	57	50	51	71	138	103	198	**416**	327	208	154	29
11	**40**	47	71	69	85	90	135	**206**	142	124	181	187	194	154	130	26
02	12	**11**	16	54	103	89	105	125	93	181	178	**219**	196	173	125	35
19	**27**	35	45	60	68	85	97	124	106	115	122	125	**146**	141	123	15
09	7	7	6	**5**	8	23	44	79	108	90	193	**249**	186	153	120	75
16	**1**	1	2	5	31	36	52	61	52	54	76	77	85	**108**	107	45
23	21	**18**	24	27	28	37	58	76	62	61	107	128	138	**144**	103	19
08	**12**	13	22	48	87	99	95	**115**	77	67	80	84	113	92	80	39
20	13	**12**	15	17	26	37	56	61	51	51	**74**	67	65	55	60	22
07	**22**	23	25	23	39	46	63	**67**	65	66	42	54	39	41	41	17
05	**2**	3	3	6	12	12	13	18	12	14	13	13	12	25	**28**	19
03	**2**	2	3	5	6	8	7	8	5	7	16	5	16	**22**	6	22
24	19	20	**32**	25	8	7	11	2	**1**	5	13	6	10	4	3	-47

Таблиця 8

Експорт Угорщини за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. [17]

К	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	R(%)
10	**335**	354	398	454	584	799	1628	1872	1277	1462	1893	**1967**	1738	1621	1548	17
02	574	**545**	610	711	705	661	832	1052	933	1100	**1362**	1272	1283	1289	1064	11
23	**138**	165	264	331	375	370	424	615	580	585	679	767	963	**1016**	907	17
21	**60**	69	93	143	180	225	311	423	369	397	549	550	558	**646**	598	20
12	**110**	171	211	289	303	266	405	715	680	665	852	**1035**	666	672	536	23
15	**55**	58	102	132	144	151	184	333	262	303	509	538	**787**	635	525	25
22	**100**	106	132	138	142	189	267	416	311	357	418	507	**664**	600	522	17
20	**283**	301	364	422	433	463	523	663	540	529	602	652	677	**678**	519	7
04	**130**	134	171	162	170	211	270	384	294	334	448	430	523	**529**	427	11
07	**144**	147	160	191	164	181	237	278	228	254	296	299	291	**323**	289	6
17	**33**	55	62	110	176	233	180	332	302	383	519	**541**	472	339	256	29
16	**101**	103	108	130	139	159	178	201	190	194	238	234	257	**285**	245	8
19	**37**	37	43	63	85	100	123	179	150	154	206	206	253	**295**	210	17
18	**32**	39	52	55	59	86	82	100	79	102	107	120	178	**181**	169	14
08	75	**67**	100	118	71	96	109	182	161	168	**214**	177	187	169	154	14
11	41	35	58	55	48	**28**	84	**154**	127	111	150	134	144	130	123	136
24	17	**10**	14	27	24	38	42	65	64	72	134	134	**220**	129	96	32
09	**28**	29	35	33	28	38	52	66	90	87	133	**160**	115	124	76	17
05	65	75	80	92	86	83	61	67	**50**	67	88	101	**127**	121	74	26
03	7	6	7	7	4	6	**2**	6	15	16	26	25	26	**32**	28	46

сового індикатора – складного щорічного темпу зростання (compound annual growth rate, CAGR) [2, с. 23], інформативним інструментом про експорт товарної групи буде тривала складна щорічна ставка R (значення якої в таблицях наведено у відсотках) зростання від S_t до L_T за $k = T – t$ років (durable compound annual run rate, DCARR):

$$L - S(1 + R)^k, \quad \left(\frac{L}{S}\right)^{k^{-1}} = \left[(1+R)^k\right]^{k^{-1}} = 1 + R,$$

$$R = \left(\frac{L}{S}\right)^{\frac{1}{k}} - 1.$$

Ставка DCARR говорить про тривалий експортний потенціал держави за даною товарною групою.

Якщо ж $T < t$ (для групи 16 України і Молдови, групи 10 Білорусі, групи 24 Словаччини, груп 03 і 22 Молдови), то ставка R від'ємна:

$$S - L(1 + R)^k, \quad \left(\frac{S}{L}\right)^{k} = \left[(1+R)^k\right]^{k^{-1}} = 1 + R,$$

$$R = \left(\frac{S}{L}\right)^{\frac{1}{k}} - 1 < 0.$$

У зведеній таблиці 9, яка є наслідком таблиць 1–8, символом E позначено експорт (млн дол.) відповідної держави у 2015 р., а символом R – тривалий складний щорічний темп (%) зростання за групами товарів АПК у 2001–2015 рр. За групою 10 найвищі значення R мають Польща, Румунія, Словаччина, а найнижчі – Білорусь і РФ; за групою 03 найвищі значення R мають Угорщина, Білорусь (які не мають виходу до моря) та Україна, а найнижчі – Молдова, Словаччина (які не мають виходу до моря) та Польща; за групою 15 найвищі значення R мають Румунія та Польща, а найнижчі – Молдова, Угорщина, Білорусь. Ці три групи становлять більше 63% загального товарного експорту АПК РФ, але РФ має гірші показники R у цих групах порівняно з основними конкурентами Східної Європи. Крім того, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина застосовують свої конкурентні важелі ЄС.

З погляду міжнародної фінансової конкуренції, для України, що має вихід до моря, група 03 є перспективнішою, ніж група 15, яка зараз дає відчутний обсяг експорту: слід вивчати досвід Білорусі щодо темпів зростання експорту групи 03 і досвід Польщі щодо обсягів експорту групи 03.

Україна має найкращі порівняльні показники R у групах 19 і 07, а найгірші – у групах 17, 16, 05 (на погіршення показника R у групі 16 вплинула анексія Криму). За показником R у групі 22 Україна поступається лише Білорусі, у групі 11 – лише Угорщині, у групі 20 – лише РФ.

Висновки. Отже, запропоновано тривалий складний щорічний темп зростання у 2001–2015 рр. за групами агропромислових товарів,

Таблиця 9

Експорт держав у 2015 р. і тривалий складний щорічний темп зростання за групами товарів АПК у 2001–2015 рр.

К	РФ		Україна		Білорусь		Молдова		Польща		Румунія		Словаччина		Угорщина	
	E	R	E	R	E	R	E	R	E	R	E	R	E	R	E	R
10	5653	29	6057	37	7	-62	114	40	1262	67	2226	63	386	48	1548	17
03	2786	24	13	40	122	42	0	-28	1210	22	20	23	6	22	28	46
15	1874	36	3300	30	105	26	72	24	649	39	250	49	154	29	525	25
23	971	37	996	25	77	63	16	26	773	19	249	26	103	19	907	17
24	779	25	351	17	172	431	13	16	2444	39	1047	66	3	-47	96	32
19	510	23	268	25	80	17	13	22	1876	22	144	24	123	15	210	17
21	496	21	117	29	57	30	8	29	1592	20	144	42	170	17	598	20
18	442	22	187	21	42	19	5	21	1555	18	64	37	236	21	169	14
22	425	19	184	34	123	42	160	-34	811	23	138	17	181	21	522	17
07	403	24	97	52	284	30	9	41	988	15	101	10	41	17	289	6
12	392	35	1475	42	6	93	178	36	565	23	947	46	196	42	536	23
11	262	38	118	46	45	128	2	30	195	19	23	41	130	26	123	136
20	230	29	184	23	48	18	50	23	1153	14	54	15	60	22	519	7
04	222	18	386	19	1785	25	18	24	2027	21	186	22	317	33	427	11
17	175	21	170	13	225	14	39	30	595	19	69	50	239	35	256	29
09	127	37	11	24	1	71	2	47	744	24	19	24	120	75	76	17
16	123	16	12	-34	234	32	0	-34	1296	18	135	24	107	45	245	8
02	117	42	378	36	672	30	9	72	4239	27	275	46	125	35	1064	11
08	84	122	154	28	267	28	195	19	1078	16	90	14	80	39	154	14
05	68	24	21	11	5	11	0	27	226	16	32	20	28	19	74	26

класифікованими гармонізованою системою, як інструмент аналізу експортних можливостей. Розраховані значення цього темпу для 20 товарних груп і 8 держав. Україна має найкращі у Східній Європі порівняльні показники тривалого складного щорічного темпу зростання у 2001–2015 рр. за групами 07 (їстивні овочі та певні коренеплоди і бульби) та 19 (готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби), а також конкурентоспроможні показники такого темпу за групами 03 (риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні), 11 (продукти борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина), 20 (продукти переробки овочів, плодів, горіхів або інших частин рослин), 22 (алкогольні і безалкогольні напої, оцет). Отримані результати щодо груп 07 і 20 відповідають на питання, зазначені в постановках проблеми та завдання, і свідчать про конкурентоспроможність експорту України за групами агропромислових товарів із більшою доданою вартістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В.М. Врахування сільськогосподарських ризиків // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : економічні науки. – 2014. – Вип. 8. Ч. 5. – С. 203–209.

2. Горбачук В.М. Фінансові методи. – К. : Альтерпрес, 2002. – 176 с.

3. Горбачук В.М. Енерговитрати галузей землекористування України, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини у 2006–2009 рр. / Розвиток бухгалтерського обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління. – Сімферополь : Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського ; ДІАЙПІ, 2013. – С. 211–213.

4. Горбачук В.М. Аналіз енергоспоживання галузей землекористування України і суміжних країн у 2006–2009 рр. // Культура народов Причерноморья. – 2013. – № 256. – С. 92–96.

5. Горбачук В.М. Роль факторів сільськогосподарського виробництва США, України та її суміжних держав // Вісник Одеського національного університету. Серія : економіка. – 2013. – Випуск 4. – С. 113–117.

6. Ermolieva T.Y., Ermoliev Y.M., Atoyev K.L., Golodnikov O.M., Gorbachuk V.M., Kiriljuk V.S., Knopov P.S. Development of robust land use decisions in Eastern Europe under technology, climate, and system change : the case of Ukraine // Systems Analysis 2015. – Laxenburg, Austria : International Institute for Applied Systems Analysis, 2015. – P. 46–47.

7. Горбачук В.М. Роль факторів сільськогосподарського виробництва регіонів України та страхування регіональної урожайності // Компьютерная математика. – 2014. – № 2. – С. 89–98.

8. Горбачук В.М., Лещинська Л.В. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг України з основними торговельними партнерами у 2004–2010 рр. / Місце та роль міждисциплінарних зв'язків при проведенні наукових досліджень. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – С. 34–38.

9. Горбачук В.М., Морозов О.О. Тарифи, експортні субсидії, купівельні інтервенції ЄС, що впливають на торгівлю й цінову передачу в АПК / Необхідність та передумови інвентаризації податкових пільг у системі оподаткування України. – Ірпінь : НУДПСУ, 2013. – С. 37–41.

10. Atoyev K.L., Bilous M.V., Deineka V.S., Galba E.F., Golodnikov O.M., Gorbachuk V.M., Kiriljuk V.S., Knopov P.S., Pepeljaeva T.V., Rudenko Y.F., Sergienko I.V., Shestopalov V.M., Zheleznyak M.J. Mathematical modelling of food, energy and water resources management under increased uncertainties and risks // Integrated modeling of food, energy and water security management for sustainable social, economic and environmental developments A.G. Zagorodny, V.L. Bogdanov, Y.M. Ermoliev (eds.) – Kyiv : NAS of Ukraine, 2013. – P. 195–228.

11. Atoyev K.L., Golodnikov O.M., Gorbachuk V.M., Ermoliev Y.M., Ermolieva T.Y., Kiriljuk V.S., Knopov P.S. The mathematical problems of complex management and effective utilization of food, energy and water resources under increased uncertainties // Integrated management, security, and robustness. A.G. Zagorodny, Y.M. Ermoliev, V.L. Bogdanov (eds.). – Kyiv : NAS of Ukraine, 2014. – P. 198–227.

12. Горбачук В.М., Ткачев И.И. Стратегическая роль экономической информатики в успешном развития Евразии // Вестник Таджикского национального университета. – 2012. – 2/9. – С. 68–80.

13. Горбачук В.М., Толубко І.Є., Гаркуша Н.М. Технологічні й ресурсні обмеження моделі EUFASOM / Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД. Секція : економіка. – Переяслав-Хмельницький : Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди, 2012. – С. 40–43.

14. Горбачук В.М., Толубко І.Є. Від оптимізації лісового та сільського господарства до оптимізації біомаси : від моделі EUFASOM до GLOBIOM / Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД. Секція : економіка. – Переяслав-Хмельницький : Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г. Сковороди, 2013. – С. 40–43.

15. Стаднюк Т.В., Шматковська Т.О. Статистичний аналіз зовнішньої торгівлі Волинської області // Економічний аналіз. – 2016. – Том 23. – № 1. – С. 79–87.

16. Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 року № 584-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf.

17. International trade statistics 2001–2015. – Geneva, Switzerland : International Trade Centre. – Режим доступу : http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/.

УДК 338.124.4:338.57.055.2+311.218

ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМУ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ

CONFIGURING THE ALGORITHM OF THE SYSTEM OF THE INFLATION PROCESSES IMPACT EVALUATION ON THE CRISIS DEVELOPMENT WITHIN THE STATE ECONOMY

Федорук Т.В.
аспірант кафедри економічної кібернетики,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто проблематику формування системи оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці держави. Запропоновано алгоритм такої системи, виокремлено основні блоки та їх взаємозв'язок. Доведено доцільність підходу превентивного управління до побудови системи оцінки впливу інфляційних процесів на кризу.
Ключові слова: *криза, інфляційний процес, превентивне управління, блок-схема.*

В статье рассмотрена проблематика формирования системы оценки влияния инфляционных процессов на развитие кризисных явлений в экономике страны. Предложен алгоритм такой системы, выделены основные блоки и их взаимосвязь. Обоснована необходимость использования подхода превентивного управления к построению системы оценки влияния инфляционных процессов на кризисы.
Ключевые слова: *кризис, инфляционный процесс, превентивное управление, блок-схема.*

The paper defines the problems of creating the evaluation system to analyze the inflation processes impact on the crisis development within the state economy. The algorithm is suggested, the main blocks and their relationships are defined. The anticipation approach usage is proven in order to build the evaluation system based on the algorithm mentioned.
Keywords: *crisis, inflation process, preventive management, aggregated flow chart.*

Постановка проблеми. В умовах нестабільності світового економічного середовища особливо гостро постають проблеми своєчасного реагування на його зміни та прийняття адекватних економічно-ефективних рішень. Інтеграція України в європейські та загальносвітові економічні структури, загострення конкурентної боротьби на світових фінансових та валютних ринках постійно підвищують вимоги до достовірності зроблених прогнозів та якості моделей прогнозування економічних процесів. Водночас невизначеність та багатофакторність складних економічних систем призводять до зростання ризиків від ухвалення неефективних рішень, які мають негативні економічні та соціальні наслідки.

Однією з основних ознак сталого розвитку макросередовища є інфляційні процеси, що відбуваються в ньому під впливом великої кількості факторів, більшість з яких мають суб'єктивний характер і фактично не підлягають точному кількісному вимірюванню. Рівень інфляції був і є одним з найважливіших соціально-економічних індикаторів стану економіки, який потребує постійного контролю з боку держави. Це викликано тим, що неконтрольована інфляція накладає негативний відбиток на процеси, що протікають як в суспільстві, так і в економіці країни. Тому актуальним є завдання розроблення ефективних моделей аналізу та прогнозування розвитку економічних явищ. Через кризовий стан економіки України наявна висока необхідність встановлення факту безпосереднього впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ з метою превентивного управління економічною ситуацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою інфляційних процесів та можливостями їх моделювання займалася велика кількість зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема В. Базилевич, В. Геєць, С. Фішер, М. Брюно, М. Фрідман, Дж. Кейнс, А. Маршалл, К. Макконел, С. Брю, Ю. Николишин. Питання превентивного управління представлені в роботах К. Маркса, І. Бланка, О. Василенка, С. Іванюти, Л. Лігоненко, Г. Юна та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід відзначити, що на сучасному етапі бракує комплексних досліджень, в яких би поєднувалися поняття інфляційних процесів та криз зв'язками типу «причина – наслідок». Насамперед це пов'язано з тим, що понині не сформовано єдину концепцію щодо причинних детермінант кризових явищ.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Метою статті є проектування системи оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці в алгоритмічній формі. Для досягнення мети доцільно також встановити основні модулі системи оцінки, що може бути побудована на базі такого алгоритму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні методи дослідження інфляції мають ряд недоліків. Так, найбільш вживаними є методи, що мають за основу такі динамічні моделі: моделі трендів, часових рядів тощо. Такий підхід дає змогу розглядати інфляційні процеси відокремлено від поточного стану економічної системи загалом. Водночас недостатньо розкритими залишаються питання прогнозування кризових явищ через інфляцію, можливості превентивного управління інфляційними процесами з метою пом'якшення наслідків кризових явищ чи подовження інших фаз економічного циклу.

У будь-який момент існує небезпека кризи, навіть тоді, коли криза не спостерігається, коли її фактично немає. Це визначається тим, що в управлінні завжди існує ризик, що соціально-економічна система розвивається циклічно, розвивається динамічно зовнішнє середовище, що змінюється, змінюються співвідношення керованих і некерованих процесів, люди, їх потреби й інтереси. Превентивне управління – це управління, яке спрямовано на передбачення небезпеки можливої кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками. Саме тому є доцільним використовувати підходи превентивного управління, тому що такий підхід дасть змогу напрацьовувати попереджувальні кроки зі стабілізації економічної ситуації.

Превентивним управлінням деяким об'єктом (системою) називається управління, спрямоване на недопущення або запобігання виникненню несприятливого (кризового, аварійного) стану керованого об'єкта [1, с. 15]. Термін «превентивне управління» тісно пов'язаний з управлінням ризиками і використовується у вітчизняній літературі переважно в контексті, коли йдеться про стратегію управління, про сутність і принципи організаційно-технічних методів запобігання кризовим станам об'єктів управління. Превентивне управління має певні особливості, до основних з яких слід віднести специфічність мети здійснення, специфічність управлінського інструментарію; ресурсні обмеження; часові обмеження; орієнтацію на розв'язання проблем, а не тільки їх зовнішніх проявів; орієнтацію та мінімізацію втрат усіх його учасників (власників, кредиторів, персоналу, держави); інноваційний характер. Розкриваючи сутність превентивного управління, прийнято виділяти п'ять функцій (цілевизначення, планування, організація, мотивація, контроль) та два поєднувальні процеси (прийняття рішень і комунікації), що об'єднують окремі функції в єдиний процес управління.

Основними завданнями превентивного управління є виявлення та усунення причин ймовірних кризових станів керованого об'єкта. Ці завдання вирішуються поетапно [2]:

1) аналіз достовірності інформації про об'єкт управління та процеси в ньому, розробка протоколів, що гарантують цілісність інформації, тобто відповідність інформації про об'єкт його реальному стану;

2) виявлення множини ймовірних станів керованого об'єкта, які є несприятливими для досягнення цільової функції управління;

3) своєчасне виявлення зовнішніх факторів, поточних станів керованого об'єкта і управлінських рішень, що сприяють розвитку кризового стану керованого об'єкта;

4) завчасне прийняття рішень, спрямоване на усунення або ослаблення причин ймовірних кризових станів керованого об'єкта.

Превентивне управління складом своїх типових проблем відбиває ту обставину, що воно є особливим типом управління, що володіє як загальними для управління рисами, так і неспецифічними його характеристиками. На наш погляд, сучасне превентивне управління треба розглядати як управління, яке здатне випереджати або пом'якшувати кризи, а також утримувати функціонування системи в режимі виживання в даний період і виводити його із кризового стану з мінімальними витратами. Згідно з таким тлумаченням політика превентивного управління є частиною загальної стратегії управління та полягає в розробленні системи засобів попередньої діагностики загроз та задіянні механізмів оздоровлення, що забезпечує сталий розвиток. Превентивне управління істотно відрізняється від традиційного управління, має свою специфіку, що пов'язана із суттєвими змінами в умовах існування та функціонування систем, а також з непередбачуваністю ситуації та новими управлінськими проблемами. Задачу виходу з кризи та превентивні заходи не можна розглядати як стислий у часі одноразовий діловий прийом.

Аналіз різноманітних поглядів на змістовну сутність превентивного управління дав змогу обґрунтувати доцільність поширення такого виду менеджменту на всі стадії розвитку кризи. Комплексна система превентивного управління кризами, яка полягає в постійному моніторингу та своєчасному реагуванні на «слабкі сигнали-

індикатори» про виникнення загрози, здатна запобігти розвитку кризових явищ, оскільки є час для підготовки відповідних контрзаходів залежно від сили та змісту сигналів.

Превентивне управління дає змогу значно знизити витрати ресурсів на забезпечення виконання керованим об'єктом поставлених завдань завдяки тому, що витрати на виявлення та ліквідацію несприятливих факторів значно нижче, ніж на ліквідацію кризового стану керованого об'єкта, який ці фактори може спричинити [3, с. 249].

Як видно з вищезазначеного, на основі підходу превентивного управління можна вибудувати систему оцінки впливу інфляційних процесів на кризи в економіці. Загалом запропонований підхід до алгоритму дослідження не вступає в протиріччя із результатами теоретичного аналізу підходів до побудови систем превентивного управління.

Запропонований алгоритм спирається на ряд принципів, що розкривають сутність системи оцінки впливу інфляції на кризи. Основними принципами є такі:

1) алгоритм покриває собою всі можливі етапи дослідження, включаючи той факт, що основна гіпотеза дослідження може не бути доведеною та підтвердженою;

2) на вході використовується деякий масив даних, згідно з якими можна говорити про поточність деякого економічного стану; найбільш доцільно використовувати дані у річному розрізі, що дає змогу стверджувати, що схема підтримує контур тактичного управління;

3) в центрі алгоритму знаходиться гіпотеза про значущий вплив інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці на макрорівні;

4) на виході алгоритму отримуємо рішення щодо запобігання кризовим явищам чи послаблення їх в державі з огляду на поточний рівень показників інфляції.

Алгоритм системи оцінки впливу інфляційних процесів на кризові явища в економіці держави, що базується на вищезазначених принципах, наведений на рис. 1.

Загалом алгоритм демонструє послідовність реалізації системи.

В основі функціонування системи оцінки знаходяться окремі модулі, певним чином

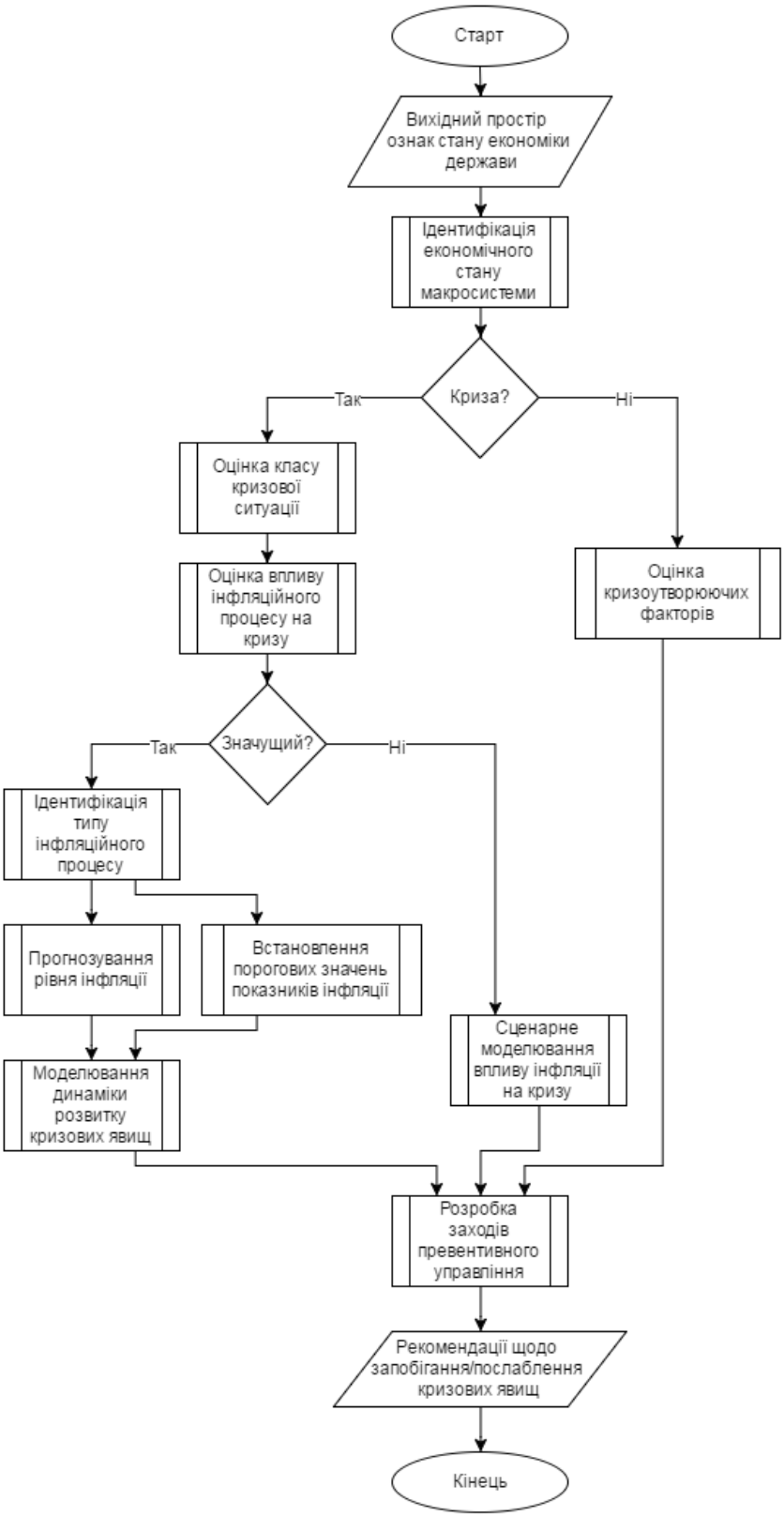


Рис. 1. Система оцінки впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ у алгоритмічному вигляді

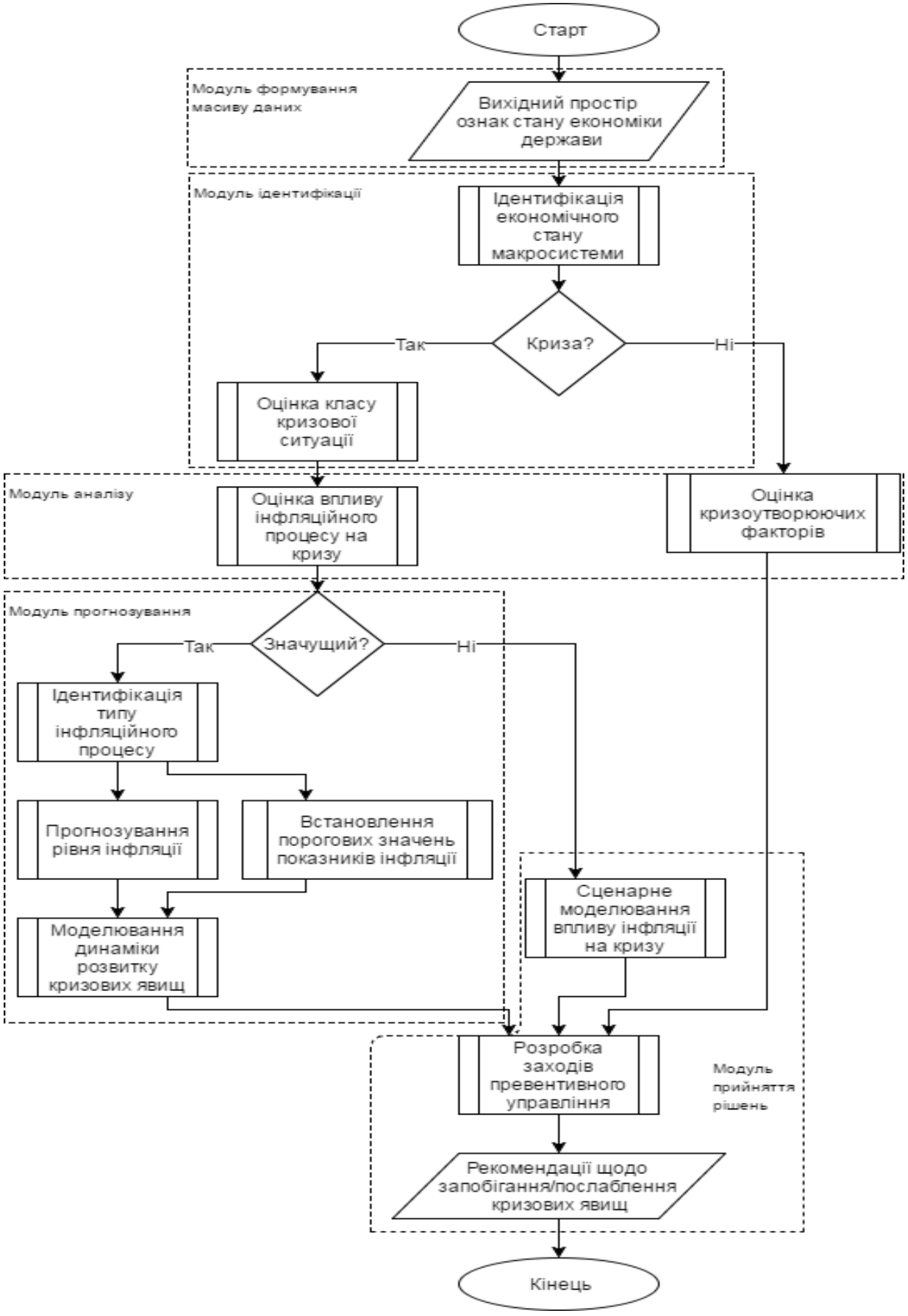


Рис. 2. Взаємозв'язок модулів системи оцінки впливу інфляційних процесів на кризи

взаємопов'язані між собою. Наведені модулі підтримують систему оцінки з точки зору цілісності, послідовності та завершеності. Виконання модулів дасть змогу реалізувати систему оцінки як таку, що здатна формувати управлінські рішення, базуючись на результатах оцінки впливу інфляційних процесів на кризи.

Взаємозв'язок модулів наведений на рис. 2.

Найбільш важливим модулем є модуль прийняття рішень, тому що він є стрижневим для досягнення мети реалізації системи оцінки. Розглянемо, якою мірою наведені модулі підтримують процес прийняття рішень.

Рішенням вважається обґрунтований набір дій з боку особи, що приймає рішення (ОПР), спрямованих на об'єкт чи систему управління, який дає можливість привести даний об'єкт чи систему до бажаного стану або досягнути поставленої мети [4, с. 70]. Рішення є одним із видів розумової діяльності і проявом волі людини. Характерними ознаками рішення є:

– можливість вибору з набору альтернативних варіантів (за відсутності альтернатив відсутній і вибір, отже, відсутнє й рішення);

– наявність мети (безцільний вибір не розглядається як рішення);

– необхідність вольового акту ОПР під час вибору рішення, тому що вона формує рішення під час боротьбі мотивів і думок.

Прийняття рішення – це процес вибору найбільш преференційного рішення з набору допустимих рішень або упорядкування множини рішень [4, с. 71]. Прийняття рішень можливе на підставі знань про об'єкт управління, процеси, що в ньому відбуваються і можуть відбутися з перебігом часу, а також за наявності множини показників, що характеризують ефективність та якість прийнятого рішення. Тобто необхідні адекватна модель об'єкта і модель прийняття та оцінювання прийнятого рішення. Під моделлю прийняття рішень розуміється формальне подання поставленої задачі та процесу прийняття рішень.

Процес прийняття рішення складається з таких кроків:

– визначення цілей, критеріїв оптимальності, критеріїв добору «кандидатів» на отримання ресурсів;

– формування множини допустимих альтернатив;

– вибір методів розв'язання задачі;

– порівняння та упорядкування множини альтернатив за обраними критеріями;

– добір кращих варіантів за критерієм оптимальності та вибір рішення.

Маючи на увазі вищезазначене, можна стверджувати, що наведений алгоритм відповідає основним критеріям моделей прийняття рішень. Основні блоки системи оцінки виконують весь набір необхідних операцій, таких як формування набору альтернатив, визначення цілей та критеріїв, ідентифікація поточного стану, вибір методів вирішення задачі.

Висновки. Нині недостатньо дослідженими залишаються питання впливу різних макроекономічних чинників на кризові ситуації в економіці держави, тобто на макрорівні. Одним з таких чинників, безумовно, виступає інфляція. Незважаючи на те, що вплив найбільш катастрофічних видів інфляційних процесів, таких як гіперінфляція, не потребує поглибленого аналізу, цікавим є питання щодо узагальненої методології розуміння впливу інфляційного процесу на динаміку кризових явищ на макрорівні. Запропонований варіант системи запобігання кризовим ситуаціям на макрорівні в економіці держави через вплив на інфляційні процеси в економіці допоможе відповісти на такі питання. Сформований алгоритм може бути використаний для оцінки та аналізу впливу інфляційних процесів на розвиток кризових явищ в економіці країни. Подальшими кроками щодо розвитку та використання наведеного алгоритму вбачається підбір найбільш доцільних для дослідження математичних методів та формування інформаційних зв'язків між модулями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руденский Р. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты : [монография] / Р. Руденский ; научн. ред. Ю. Лысенко. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 257 с.

2. Гринько Т. Сутність та роль превентивного антикризового управління на промислових підприємствах / Т. Гринько // Ефективна економіка. – 2014. – № 5.

3. Козак Л. Розвиток антикризового управління в сучасних умовах реформування економіки України / Л. Козак, Ю. Голубєва // Вісник НТУ. – 2005 – № 10. – С. 249–250.

4. Половцев О. Аналіз процесу прийняття рішень у державному управлінні / О. Половцев // Ефективність державного управління. – 2009. – Вип. 18/19. – С. 70–76.

УДК 330.356.7:519.865

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ КОББА-ДУГЛАСА І CES-ФУНКЦІЇ

ECONOMIC AND MATHEMATICAL PROPERTIES OF THE COBB-DOUGLAS PRODUCTION FUNCTION AND CES-FUNCTION

Янковий В.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та планування бізнесу,
Одеський національний економічний університет

У статті обговорюються теоретичні та практичні питання використання виробничої функції Кобба-Дугласа і функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів в економічних дослідженнях. Розглянуто процес моделювання випуску продукції залежності від двох важливіших чинників: розміру основних фондів і витрат на оплату праці на підприємствах харчової промисловості. У рамках даних виробничих функцій вивчено характер залежності продуктивності праці від фондоозброєності.

Ключові слова: *виробнича функція, еластичність заміщення ресурсів, оцінка параметрів, оптимальна фондоозброєність.*

В статье обсуждаются теоретические и практические вопросы использования производственной функции Кобба-Дугласа и функции с постоянной эластичностью замещения ресурсов в экономических исследованиях. Рассмотрен процесс моделирования выпуска продукции в зависимости от двух важнейших факторов: размера основных фондов и расходов на оплату труда на предприятиях пищевой промышленности. В рамках данных производственных функций изучен характер зависимости производительности труда от фондовооруженности.

Ключевые слова: *производственная функция, эластичность замещения ресурсов, оценка параметров, оптимальная фондовооруженность.*

Theoretical and practical issues of using the Cobb-Douglas production function and the function with the constant elasticity of substitution of the resources in economic research are discussed. The process of modeling the dependence of output on two main factors such as the size of fixed assets and the cost of labor in the food industry is considered. The nature of the dependence of labor productivity on capital-labor ratio within the framework of these production functions is studied.

Keywords: *production function, elasticity of substitution of the resources, estimate parameters, optimal capital-labor ratio.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Серед виробничих функцій (ВФ), що застосовуються під час моделювання показників господарської діяльності на всіх рівнях управління, найбільш агрегованими є двохфакторні моделі, що описують залежність обсягу випущеної продукції Y від середньої річної вартості основних виробничих фондів (K) і витрат на оплату праці (L). При цьому можна вказати принаймні дві ВФ, які найбільш популярні в економічних дослідженнях і взаємопов'язані між собою: функція з постійною еластичністю заміщення, або *CES*-функція (від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*), і функція Кобба-Дугласа.

CES-функція представляється в такий спосіб:

$$Y = A_0[A_1K^{-p} + (1 - A_1)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}, \qquad (1)$$

де A_0 – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); A_1 – ваговий коефіцієнт виробничого фактора ($0 < A_1 < 1$); p – коефіцієнт заміщення ($-1 < p$); γ – показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

ВФ (1) була розроблена К. Ерроу, Г. Чінері, Б. Мінхасом і Р. Солоу в 1961 р. [1]. У статті автори *CES*-функції звернулися до аналізу еластичності функцій, які використовувалися в той час. Наявні тоді ВФ припускали, що еластичність заміщення факторів σ приймає фіксоване числове значення. Наприклад, для ВФ Кобба-Дугласа $\sigma = 1$. Вони відзначили, що такого роду обмеження є занадто жорсткими, що часто не відповідають реальній економічній дійсності. Зазначений аргумент з'явився вирішальним мотивом для розроблення узагальненої функції (1), в якій еластичність заміщення також постійна, але може приймати будь-які значення згідно з такою формулою:

$$\sigma = 1/(1 + p). \quad (2)$$

Однак методологічні аспекти вибору адекватної моделі, яка описує вплив факторів *K, L* на результати виробництва *Y*, виходячи з властивостей окремих ВФ, розроблено недостатньо. Зокрема, не існує обґрунтованих рекомендацій, коли як інструмент моделювання слід застосовувати ВФ Кобба-Дугласа, а коли – *CES*-функцію, як вирішити на їх основі проблему оптимізації фондоозброєності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Серед авторів, які займалися останнім часом дослідженням використання ВФ, узагальнених *CES*-функцією, необхідно відзначити роботи А.В. Артемової [2], Д.Н. Боровського [3], М.В. Казакової [4], В.М. Подладчикова [5], С.С. Шумської [6] та ін. Деякі аспекти проблеми, що розглядається, зустрічаються в публікаціях із мікроекономіки [7; 8]. Однак системний підхід до її вирішення в сучасній економічній літературі відсутній.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Досі не проведено комплексного порівняльного аналізу переваг і недоліків сімейства ВФ, узагальнених *CES*-функцією, не виділено їх важливіші економіко-математичні властивості.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання)**. Мета статті полягає у тому, щоб ознайомити широке коло економістів із можливостями математико-статистичного моделювання наявних об'єктивних зв'язків між основними виробничими факторами і випуском продукції на базі ВФ Кобба-Дугласа і *CES*-функції, проілюструвати їх на конкретному прикладі вітчизняних підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Обговорення економіко-математичних властивостей взаємопов'язаних ВФ, які визначають їх практичне застосування в економічних дослідженнях, почнемо з функції Кобба-Дугласа. Якщо у формулі (2) $p \to 0$, то $\sigma \to 1$ і *CES*-функція прямує до ВФ Кобба-Дугласа:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}, \quad (3)$$

де A – коефіцієнт шкали ($0 < A$); α, β – параметри ВФ ($0 < \alpha < 1$, $0 < \beta < 1$).

Шляхом логарифмування лівої і правої частин (3) ВФ Кобба-Дугласа перетворюється в лінійну функцію з можливістю подальшого застосування стандартної програми «Регресія» для розрахунку її невідомих параметрів у редакторі *Excel*. Тому можна казати, що ВФ (3) виражає логарифм випуску продукції як лінійну функцію логарифмів витрат факторів *K, L*.

Для функції Кобба-Дугласа еластичність виробництва $e = \alpha + \beta$. За $\alpha + \beta = 1$ має місце постійна віддача від розширення масштабу виробництва (ВФ (3) лінійно однорідна); за $\alpha + \beta > 1$ спостерігається позитивна віддача від розширення масштабу виробництва; за $\alpha + \beta < 1$ має місце негативна віддача від розширення масштабу виробництва [5; 7].

Еластичність заміщення ВФ (3) $\sigma = 1$ означає, що за заданого випуску продукції Y збільшення одного з виробничих факторів на 1% забезпечує зниження іншого чинника також на 1%, і навпаки. У реальній економічній дійсності дане співвідношення часто не виконується.

Ізоквантами ВФ (3) є гіперболи, асимптоти яких представляють осі координат, а ізокостами – прямі з негативним нахилом, що виражають постійні сукупні витрати капіталу на основні фонди і оплату праці (рис. 1).

Із мікроекономіки відомо, що для заданого рівня загальних витрат $C_1 = K_1 + L_1$ (для необхідного обсягу випуску продукції Y_1) максимальний випуск (мінімальні витрати виробництва) досягається в точці B за оптимальної фондоозброєності K_1/L_1. Оскільки дана точка є точкою дотику ізокванти і ізокости ВФ, то максимальний випуск (мінімальні витрати) досягається за рівності нахилу ізокости та ізокванти, тобто саме в точці їх дотику на карті ізоквант та ізокост цієї ВФ (рис. 1).

У роботі [9] показано, що координати точки *B* на рис. 1 визначають оптимальну фондоозброєність *FO*, тобто такого розподілу загальних витрат C_1 на витрати капіталу K_1 й праці L_1, який максимізує вартість випуску продукції:

$$K_1 = \frac{\alpha}{\alpha+\beta}C_1; \quad L_1 = \frac{\beta}{\alpha+\beta}C_1; \quad FO = \frac{K_1}{L_1} = \frac{\alpha}{\beta}. \quad (4)$$

При цьому максимум випуску продукції у вартісному вираженні становить

$$Y_{\max} = \frac{A\alpha^{\alpha}\beta^{\beta}(K_1+L_1)^{\alpha+\beta}}{(\alpha+\beta)^{\alpha+\beta}} = A\left(\frac{\alpha}{\beta}\right)^{\alpha} L_1^{\alpha+\beta} = A\left(\frac{\beta}{\alpha}\right)^{\beta} K_1^{\alpha+\beta}. \quad (5)$$

Гранична норма заміщення факторів MRS (*Marginal Ratio of Substitution*) ВФ Кобба-Дугласа в умовах оптимальної фондоозброєності FO дорівнює одиниці:

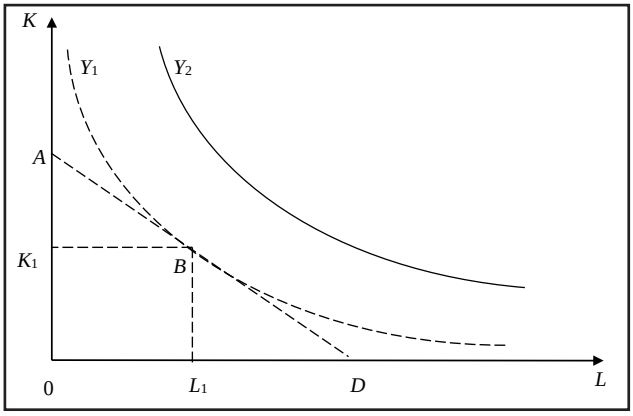


Рис. 1. Ізокванти та ізокости ВФ Кобба-Дугласа (ізокості *ABD* відповідають сукупні витрати $C_1 = K_1 + L_1$, а ізокванти задовольняють нерівність $Y_2 > Y_1$)

Джерело: побудовано автором

$$MRS = \frac{\beta}{\alpha} \times \frac{K}{L} = \frac{\beta}{\alpha} \times \frac{\alpha}{\beta} = 1. \quad (6)$$

Розглянемо характер залежності продуктивності праці від фондоозброєності в рамках даної ВФ. Для ВФ (3) продуктивність праці (середня віддача ресурсу *L*) визначається за формулою:

$$\frac{Y}{L} = \frac{AK^{\alpha}L^{\beta}}{L} = \frac{AK^{\alpha}}{L^{1-\beta}}. \quad (7)$$

Не втрачаючи загальності, проаналізуємо випадок, коли фондоозброєність прямує в нескінченність для лінійно однорідної функції (3), тобто за $n = \alpha + \beta = 1$. У даній ситуації формула (3) набуває такого вигляду:

$$\frac{Y}{L} = \frac{AK^{\alpha}}{L^{1-\beta}} = A\left(\frac{K}{L}\right)^{\alpha}. \quad (8)$$

Очевидно, що за $K/L \rightarrow \infty$ ліва частина (8) теж прямує у нескінченність, що з економічної точки зору є не зовсім правдоподібно, оскільки реально продуктивність праці завжди обмежена (рис. 2).

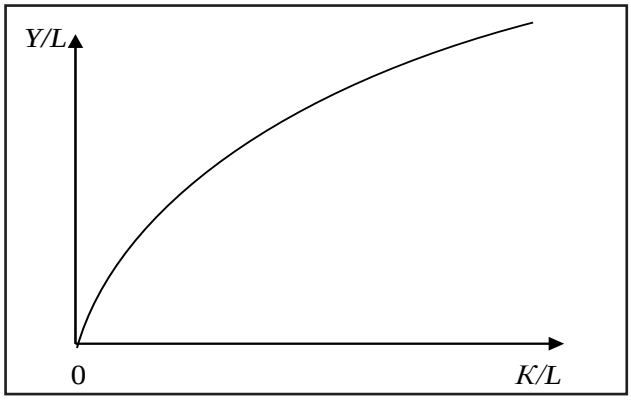


Рис. 2. Графік залежності продуктивності праці від фондоозброєності для ВФ Кобба-Дугласа

Джерело: побудовано автором

У табл. 1 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (3).

ВФ (1), (3) використовуються передусім для адекватного описання просторової варіації змінних *Y, K, L*. У разі ж часової варіації цих змінних указані ВФ дещо трансформуються (динамізуються). Динамізований аналог ВФ (3), відомий під назвою ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена, застосовується під час моделювання часової варіації змінних, наприклад за даними одного підприємства за ряд років. У цьому разі ВФ (3) приймає вигляд:

$$Y = Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta}. \quad (9)$$

Тут у модель вводиться ще один фактор, так званий нейтральний науково-технічний прогрес із середнім темпом приросту λ, який відображає вплив на *Y* усіх чинників, окрім *K* і *L* (*t* – час, який приймає значення 1, 2, …, *N*).

Проілюструємо вказану процедуру за інформацією статистичної звітності Березинського комбінату хлібопродуктів за 2007–2015 рр. [10]. У результаті логарифмування вихідних даних і побудови моделі (9) було отримано рівняння:

$$Y = 2177161{,}258e^{-0{,}339t}K^{-2{,}531}L^{2{,}154}, \quad (10)$$

де *Y* – реалізована продукція підприємства, тис. грн.

Логарифмічна частина моделі (10) статистично надійна (розрахункове значення *F*-критерію Фішера дорівнює 54,6); коефіцієнт детермінації – $R^2 = 0{,}970$; стандартна помилка – 0,0995.

Звернемо увагу на той факт, що в моделі (10) коефіцієнти за фактору *K* (основні фонди) – зі знаком «мінус». Це свідчить про те, що на Березинському комбінаті хлібопродуктів даний виробничий чинник негативно впливав на реалізацію продукції підприємства за період 2007–2015 рр.: підвищення середньої річної вартості

Таблиця 1

Основні характеристики ВФ Кобба-Дугласа

Показник	*K*	*L*
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = \frac{AK^{\alpha}L^{\beta}}{K} = AK^{\alpha-1}L^{\beta}$	$\frac{Y}{L} = \frac{AK^{\alpha}L^{\beta}}{L} = AK^{\alpha}L^{\beta-1}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = A\alpha K^{\alpha-1}L^{\beta}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = A\beta K^{\alpha}L^{\beta-1}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$EK = \alpha$	$EL = \beta$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = \left(\frac{Y}{AL^{\beta}}\right)^{\frac{1}{\alpha}}$	$L = \left(\frac{Y}{AK^{\alpha}}\right)^{\frac{1}{\beta}}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L} = \left(\frac{Y}{AL^{\beta}}\right)^{\frac{1}{\alpha}} : L = A^{-\frac{1}{\alpha}}Y^{\frac{1}{\alpha}}L^{-1-\frac{\beta}{\alpha}}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{\beta}{\alpha} \cdot \frac{K}{L}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції *Y*	$\frac{\alpha}{\beta}$	

Джерело: розроблено автором

основних фондів на 1% приводило до зниження реалізації в середньому на 2,53%, а зростання витрат на робочу силу на 1% приводило до підвищення реалізації в середньому на 2,15 %. При цьому всі інші фактори, окрім *K*, *L*, негативно впливали на зміну *Y*: середнє щорічне відносне зниження реалізації на Березинському комбінаті хлібопродуктів за досліджуваний період становило майже 34%.

Якщо у формулі (2) коефіцієнт заміщення $p \neq -1, 0, \infty$, то еластичність заміщення – $\sigma \neq \infty, 1, 0$, тобто приймає довільні значення. При цьому можна казати про наявність класичної *CES*-функції як інструмента моделювання виробництва. Вона узагальнює інші ВФ, зокрема функцію Кобба-Дугласа.

Для ВФ (1) еластичність виробництва $e = \gamma$. За $\gamma = 1$ має місце постійна віддача від розширення масштабу виробництва (ВФ (1) лінійно однорідна); за $\gamma > 1$ спостерігається позитивна віддача від розширення масштабу виробництва; за $\gamma < 1$ має місце негативна віддача від розширення масштабу виробництва.

Ізоквантами *CES*-функції є криві залежності фактора *K* від фактора *L* за фіксованого випуску продукції *Y*. У разі лінійної однорідності ($\gamma = 1$) і $p > 0$ указані криві мають асимптоти $KY = Y(A_1)^{1/p}/A_0$, $LY = Y(1 - A_1)^{1/p}/A_0$, а їх графіки за зовнішнім виглядом нагадують графіки ізоквант ВФ Кобба-Дугласа (рис. 1) [5; 7].

У роботі [9] показано, що для ВФ (1) координати точки *B* на рис. 1 визначають оптимальну фондоозброєність *FO*, тобто такий розподіл загальних витрат C_1 на витрати капіталу K_1 й праці L_1, який максимізує вартість випуску продукції:

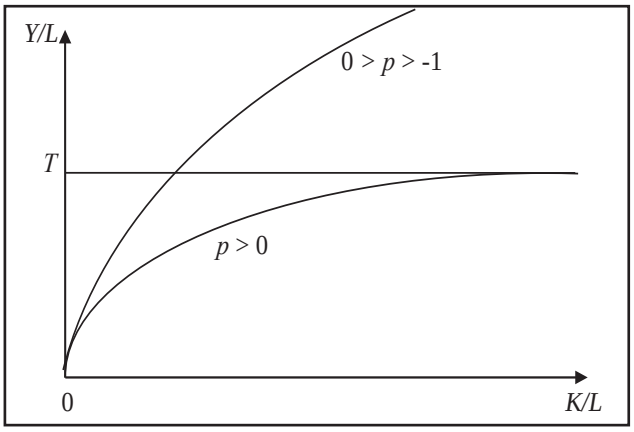


Рис. 3. Графіки залежності продуктивності праці від фондоозброєності в рамках *CES*-функції

Джерело: побудовано автором

$$FO = \frac{K_1}{L_1} = \left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{1+\rho}}. \quad (11)$$

При цьому максимальний випуск продукції у вартісному вираженні, що описується *CES*-функцією, дорівнює

$$Y_{\max} = A_0 L(1-A_1)^{-\frac{\gamma}{p}}[FO+1]^{-\frac{\gamma}{p}}. \quad (12)$$

Підставимо тепер значення оптимальної фондоозброєності з формули (11) у вираження граничної норми заміщення ресурсів *MRS* для ВФ (1):

$$MRS = \frac{1-A_1}{A_1}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+p} = \frac{1-A_1}{A_1}\left[\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}}\right]^{1+p} = 1. \quad (13)$$

Таблиця 2

Основні характеристики CES-функції

Показник	*K*	*L*
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = A_0[A_1 + (1-A_1)\left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\frac{Y}{L} = A_0[A_1\left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1-A_1)]^{-\frac{1}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{A_1}{{A_0}^p}\left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1-A_1}{{A_0}^p}\left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K = \frac{A_1}{{A_0}^p}\left(\frac{Y}{K}\right)$	$E_L = \frac{1-A_1}{{A_0}^p}\left(\frac{Y}{L}\right)^{p}$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = [\left(\frac{Y}{A_0}\right)^{-p} - (1-A_1)L^{-p}]^{-\frac{1}{p}} A_1^{\frac{1}{p}}$	$L = [\left(\frac{Y}{A_0}\right)^{-p} - A_1 K^{-p}]^{-\frac{1}{p}} (1-A_1)^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{1-A_1}{A_1}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції *Y*		

Джерело: розроблено автором

Порівняння формул (6) і (13) показує, що в екстремальних ситуаціях *CES*-функція і ВФ Кобба-Дугласа поводять себе тотожно.

Проаналізуємо характер залежності продуктивності праці від фондоозброєності в рамках даної ВФ. Для *CES*-функції цей показник дорівнює:

$$\frac{Y}{L} = A_0[A_1\left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1-A_1)]^{-\frac{1}{p}} = \frac{A_0}{\left[\frac{A_1}{(K/L)^p} + (1-A_1)\right]^{\frac{1}{p}}}. \quad (14)$$

Очевидно, що в разі $p > 0$ за $K/L \to \infty$ продуктивність праці у формулі (14) за будь-яких допустимих значень параметрів A_0, A_1 буде обмежена зверху величиною T:

$$\frac{Y}{L} = \frac{A_0}{(1-A_1)^{\frac{1}{p}}} = T. \quad (15)$$

Указана ситуація є найбільш правдоподібною з економічної точки зору. Якщо ж $0 > p > -1$ за $K/L \to \infty$ продуктивність праці у формулі (14) за будь-яких допустимих значень параметрів A_0, A_1 прямує в нескінченність аналогічно ВФ Кобба-Дугласа (рис. 2).

У табл. 2 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (1).

Динамізована *CES*-функція представляється так:

$$Y = A_0 e^{\lambda t}[A_1 K^{-p} + (1-A_1)L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}. \quad (16)$$

Тут уважається, що $\gamma = 1$, тобто ВФ (16) є лінійно однорідною.

Порівняльний аналіз показує, що економіко-математичні властивості *CES*-функції забезпечують їй явні переваги порівняно з ВФ Кобба-Дугласа. Величина σ для неї може приймати будь-які постійні значення, що більшою мірою відповідає умовам виробництва в кожному конкретному випадку.

Вважається, що ВФ (1), (16) доцільно використовувати як інструменти моделювання виробництва за відсутності точної інформації про рівень заміщення факторів. При цьому є підстави вважати, що даний рівень суттєво не варіює за зміни обсягів залучених ресурсів, тобто коли застосовується стійка технологія щодо певних значень фондоозброєності. *CES*-функція використовується під час моделювання виробничих систем будь-якого рівня.

Однак існує одна важлива обставина, яка робить *CES*-функцію рідкісним гостем у сучасних економічних дослідженнях. Справа у тому, що ВФ (1), (16) привести до лінійного вигляду принципово неможливо, тому для оцінки їх невідомих коефіцієнтів необхідно використовувати наближені методи розрахунку, що вимагає наявності спеціального програмного забезпечення. Саме відносна простота визначення невідомих коефіцієнтів ВФ Кобба-Дугласа є її основною перевагою порівняно з *CES*-функцією. Цей факт зумовлює виняткову популярність ВФ (3), (9) в економетрії.

Розглянемо тепер наявні підходи, що дають змогу в кожному конкретному дослідженні об'єктивно обґрунтувати вибір між *CES*-функцією і ВФ Кобба-Дугласа. Дж. Кменті [11], Р. Вінн та К. Холден [12, с. 84–85] розділили ліву і праву частини формули (1) на L, прологарифмували знайдені результати і розклали один з елементів отриманої *CES*-функції в ряд Тейлора. Вони показали, що, по суті, відмінності між ВФ (1) і (3) зводяться до четвертого доданку, що стоїть у правій частині перетвореної ВФ (1):

$$\ln(Y/L) = C + D\ln L + E\ln(K/L) - M[\ln(K/L)]^2. \quad (17)$$

Тут C, D, E, M – певні коефіцієнти, які виражаються через вихідні параметри досліджуваних ВФ. При цьому якщо $p = 0$, то $M = 0$, і ці функції повністю збігаються, тобто відбувається перехід від ВФ (1) до ВФ (3). Отже, перевірка статистичної значущості коефіцієнта M у моделі (17) за допомогою t-критерію Стьюдента може служити об'єктивною підставою для вибору конкретної математичної форми з двох розглянутих

Таблиця 3

Вихідні дані для моделювання динаміки реалізованої продукції ПП «Гармаш»

Роки	*Y*, тис. грн.	*K*, тис. грн.	*L*, тис. грн.	*t*	*K/L*
2005	14820	13978	851	1	16,42538
2006	23439	14690	1401	2	10,48537
2007	40538	17644,5	2409	3	7,324408
2008	46790	23492,5	2839	4	8,274921
2009	42603	26834	3502	5	7,662479
2010	43214	30933	4913	6	6,296153
2011	53988	36957	7940	7	4,654534
2012	68049	37001,5	9202	8	4,021028
2013	67577	38113	8959	9	4,254158
2014	60321	42575	9591	10	4,439057
2015	66149	49128	8293	11	5,924032

Джерело: розроблено автором

ВФ. При цьому нульовою гіпотезою виступає $H_0 : M = 0$ проти альтернативи $H_a : M \neq 0$.

Обговоримо наявні можливості наближеної оцінки невідомих параметрів *CES*-функції. М. Кубініва та ін., використовуючи підхід Кменти як інструмент знаходження первісної оцінки параметрів ВФ (1), розробили процедуру пошуку рішення поставленої задачі із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вона знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік [13, с. 137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора *Excel*.

Проілюструємо зазначену процедуру на прикладі статистичної звітності приватного м'ясопереробного підприємства «Гармаш» (табл. 3).

Тут змінна *Y* позначає обсяг реалізованої продукції підприємства.

У результаті логарифмування вихідних даних і побудови моделі (17) отримане таке значення *t*-статистики Стьюдента для коефіцієнта *M*: -2,369; p-значення 0,049. Оскільки *p*-значення 0,049 < 0,050, то нульова гіпотеза $H_0 : M = 0$ відхиляється й приймається альтернатива $H_a : M \neq 0$. Отже, із достовірністю (1 – *p*-значення) = 1 – 0,049 = 0,951 або 95,1% можна стверджувати, що коефіцієнт *M* моделі (17) є статистично значущим, надійним. Приходимо до висновку, що емпіричні дані, які характеризують динаміку реалізованої продукції ПП «Гармаш», будуть точніше змодельовані на базі *CES*-функції.

Побудуємо ВФ (16) в явному вигляді, яка описує в часі залежність реалізованої продукції м'ясопереробного підприємства від капіталу і праці з урахуванням нейтрального науково-технічного прогресу. На шостий ітерації було отримане оптимальне рішення у вигляді рівняння:

$$Y = 0{,}6951e^{0{,}0364t}[0{,}6025K^{0{,}1071} + 0{,}3975L^{0{,}1071}]^{9{,}3350}. \quad (18)$$

Модель (18) досить точно описує динаміку реалізованої продукції на ПП «Гармаш»: коефіцієнт детермінації R^2 показує, що 99,97% варіації реалізованої продукції підприємства описується побудованою моделлю; сума квадратів залишків рівняння досить мала (0,0003); значення критерію Дарбіна-Уотсона (2,28) не дуже вирізняється від оптимального (2,0).

Величина темпу приросту нейтрального науково-технічного прогресу $\lambda = 0{,}0364$ показує, що на досліджуваному підприємстві в середньому за рік реалізація зростала на 3,64% під впливом усіх факторів, окрім зміни капіталу і праці. На основі параметрів моделі (18) розрахуємо показник оптимальної фондоозброєності за формулою (11) для ПП «Гармаш»:

$$FO = \left(\frac{0{,}6025}{1-0{,}6025}\right)^{\frac{1}{1+0{,}1071}} = 1{,}5931.$$

Якщо звернутися до вихідних даних (табл. 3), то можна побачити, що фактична фондоозброєність на підприємстві істотно перевищує оптимальну. Це означає, що основні виробничі фонди на підприємстві знаходяться в надлишку. Даний висновок підтвердила і побудована ВФ Кобба-Дугласа: коефіцієнт за змінної ln(*K*) виявився статистично незначущим, ненадійним (критерій Стьюдента дорівнював -0,358, *p*-значущість – 0,73).

Найближчим до оптимального є фактичне значення фондоозброєності (4,021), що спостерігалося в 2012 р., і в цьому ж році ПП «Гармаш» дійсно отримало максимальну за досліджуваний період реалізовану продукцію – 68 049 тис. грн. Виникає питання: яку виручку від реалізації підприємство отримало б в 2012 р. за оптимальної фондоозброєності 1,5931? Щоб відповісти на нього, скористаємося формулою (12) з урахуванням динамізації *CES*-функції:

$$Y_{\max} = A_0 e^{\lambda t} L(1 - A_1)^{-\frac{1}{p}}[FO + 1]^{-\frac{1}{p}} =$$

$$0,\ 6951 \times 2{,}718282^{0{,}0364 \times 8} 9202\ (1 - 0{,}6025)^{9{,}335}$$

$$[1{,}5931 + 1]^{9{,}335} = 70446{,}33 \text{ тис.грн.}$$

Отже, резерв росту реалізації за рахунок оптимізації фондоозброєності (наприклад, продажу частини невикористаних виробничих фондів і вкладення коштів у робочу силу) становить на підприємстві 70 446 – 68 049 = 2 397 тис. грн.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Методологічні аспекти моделювання факторів росту продукції підприємства, що були викладені в теоретичній частині статті, повністю підтвердились емпіричними розрахунками. Статистичний критерій вибору між ВФ Кобба-Дугласа і *CES*-функцією працює досить надійно, а ітеративна процедура оцінки невідомих коефіцієнтів *CES*-функції добре зарекомендувала себе під час моделювання динаміки продукції підприємства. Однак слід пам'ятати, що достовірність висновків за даним критерієм сильно залежить від довжини часового ряду *N*. На коротких вибірках ($N < 10$) потужність критерію низька і його використання може привести до помилки другого роду – невідхилення нульової гіпотези $H_0 : M = 0$, коли в дійсності справедлива альтернатива.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі, на нашу думку, слід розглядати аналіз економіко-математичних властивостей інших ВФ, пов'язаних із *CES*-функцією, а саме функції Леонтьєва та лінійної функції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Arrow K.J., Chenerry H.B., Minhas B.S., Solow R.M. (1961). Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency // The Review of Economics and Statistics. – Vol. 43. – № 3. – P. 225–250.

2. Артемова А.В. Методика оценивания затрат при производстве продукции / А.В. Артемова, М.А. Грищенко, Д.В. Лисняк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : file:///C:/Users/qwerty/Downloads/piprp_2014_1_3%20(4).pdf.

3. Боровской Д.Н. Производственные функции и проблема выбора экономико-математической модели активного элемента / Д.Н. Боровской // Радіоелектронні і комп'ютерні системи. – 2008. – № 1(28). – С. 172–177.

4. Казакова М.В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М.В. Казакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf.

5. Подладчиков В.Н. Микроэкономика. Производственные функции / В.Н. Подладчиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm.

6. Шумська С.С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія і практика використання / С.С. Шумська // Економіка прогнозування. – 2007. – № 2. – С. 138–153.

7. Определение производственной функции и её свойства. Маргинальные продукты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ouek.onu.edu.ua/uploads/courses/matheconomics.pdf.

8. Теорія виробництва і граничного продукту. Виробнича функція та її властивості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/faculty/pravo/ekt/t17.doc.

9. Янковой В.А. Математический анализ неоклассических производственных функций / В.А. Янковой // Економіка. – 2016. – № 2(24). – С. 78–83 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No2/78.pdf.

10. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.

11. Kmenta J. (1967). On Estimation of the CES Production Function // International Economic Review, vol. 8. – P. 180–189.

12. Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден ; пер. с англ. С.А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.

13. Математическая экономика на персональном компьютере / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ ; пер. с япон. под ред. М. Кубинива. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Каліновський Р.О.
АНТИКРИЗОВИЙ ДОСВІД МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У ПОЛЬЩІ ТА КРАЇНАХ БАЛТІЙСЬКОГО РЕГІОНУ..... **3**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Філатова Л.С., Околіта І.І.
КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ..... **8**

Поляков М.В.
СТРУКТУРНО-АНАЛІТИЧНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ У ДОСЛІДЖЕННІ ПРОЦЕСІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА..... **13**

П'ятковська О.Р.
СУЧАСНІ МІГРАЦІЙНІ КОРИДОРИ РОБОЧОЇ СИЛИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ЧЕТВІРКИ..... **19**

Табачкова Н.А., Холодова К.С.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ..... **25**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Залознова Ю.С., Петрова І.П.
ЩОДО КОРПОРАТИВНОЇ РОЗРОБКИ ШАХТНОГО ПОЛЯ ЯК ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА..... **30**

Шапоренко О.І.
ФОРМУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ..... **35**

Юхновська Ю.О., Гірняк Є.І.
РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ..... **39**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аніщенко В.О.
АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ВИРОБНИЧИХ ПІДРОЗДІЛІВ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СИСТЕМИ..... **45**

Байрамов С.
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **50**

Бурбело Н.О.
ДЕТЕРМІНАНТ ЧАСУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВА..... **56**

Волинець І.Г.
СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ: СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ТА ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ..... **61**

Грушина А.І.
ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ГАЛУЗІ КУЛЬТУРИ І МИСТЕЦТВА..... **68**

Кірнос О.І., Спірідонова К.О., Линник Д.Д.
ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... **74**

Клімова О.І.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ CRM-СИСТЕМИ..... **78**

Колісніченко П.Т.
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ..... **84**

Кудінова М.М., Меденець В.В., Паніна А.В.
СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЛІДЕРСТВА В ОРГАНІЗАЦІЯХ УКРАЇНИ..... **88**

Лінькова О.Ю.
СТРАТЕГІЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **94**

Макаренко Н.О.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ
АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **99**

Мозгова Г.В., Сквіра І.О.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРОТИДІЇ ЗАГРОЗАМ ВТРАТИ ІНФОРМАЦІЇ..... **105**

Татарин Н.Б., Муляр В.І.
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ..... **111**

Брижань І.А., Міняйленко І.В., Назаровська В.М.
МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ КОМПЕНСАЦІЙНОГО ПАКЕТА..... **116**

Орлова О.М.
РОЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ЧИННИК
УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **123**

Павелко В.Ю.
ПРОЕКТ ВСТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДПРАВКАМИ
ПАСАЖИРІВ У МІЖНАРОДНОМУ АЕРОПОРТУ «ЗАПОРІЖЖЯ»..... **130**

Постол А.А.
УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЗАСАДАХ ПЛАНУВАННЯ, МАРКЕТИНГУ ТА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ..... **135**

Співак С.М., Синькевич Н.І.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ОБ'ЄДНАНЬ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД..... **140**

Судакова О.І., Сипало М.В., Федоренко Т.О., Мироненко О.В.
СТАЛІСТЬ ЯК ОСНОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... **144**

Теплінський Г.В., Шепута М.М.
ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЙ УТРИМАННЯ
КЛЮЧОВИХ СПІВРОБІТНИКІВ..... **150**

Халімон Т.М.
КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА:
СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ, ОРІЄНТИРИ ТА ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ **155**

Чаюн І.О.
СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... **161**

Штангрет А.М., Караїм М.М.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ
СУБ'ЄКТАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... **167**

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Базилюк В.Б.
РОЗВИТОК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЩОДО ПОРІВНЯННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ
ДИНАМІКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
(НА ОСНОВІ МОДИФІКОВАНОЇ ГРАВІТАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ)..... **171**

Гудзь О.І., Яневич Н.Я.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТРЕБИ
В СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЯХ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... **175**

Капінус Ю.І.
ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА РЕГІОНУ..... **181**

Козирєва О.В.
АНАЛІЗ ЗАКОРДОННИХ ТЕОРІЙ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ..... **184**

Мовчанюк А.В.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ..... **193**

Павлов К.В.
РЕАЛІЗАЦІЯ ЕНЕРГООЩАДНИХ ЗАХОДІВ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ НЕРУХОМОСТІ
ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ..... **197**

Субота В.О.
РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН ЯК ЗАПОРУКА
ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... **203**

Урсакій Ю.А.
АНАЛІЗ МАКРОСЕРЕДОВИЩА РОСЛИННОЇ ПРОДУКЦІЇ
АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ..... **209**

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Говорун С.В.
ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ
В УКРАЇНІ З ТОЧКИ ЗОРУ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ..... **214**

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Коваль Н.О.
МОЛОДІЖНИЙ РИНОК ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВА
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ..... **221**

Литвин О.Ю.
ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ОРЕНДНОГО ЖИТЛА В УКРАЇНІ..... **225**

Смутчак З.В.
СУЧАСНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ..... **228**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бєлялов Т.Е., Калініченко Є.І.
СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ..... **232**

Бєлялов Т.Е., Корінь І. В.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ..... **235**

Борисюк О.В.
ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ..... **239**

Волощук Р.Є.
ПОДАТКОВИЙ БОРГ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ..... **243**

Левченко В.П., Проценко Ю.С.
ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ: ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА:
СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ..... **250**

Лисак В.Ю., Семендяк В.М.
АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВЕКСЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ ДО ВІТЧИЗНЯНИХ УМОВ..... **253**

Ніколаєва Н.А., Комендант Р.В.
КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА..... **258**

Руденко В.В.
ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ
ЯК ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ..... **262**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Галустян А.В., Кононова О.Є.
ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ТА МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА..... **269**

Давидюк Т.В., Поліщук О.В.
КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ
ЯК ЕФЕКТИВНИЙ НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ..... **275**

Мулик Т.О., Навитанюк О.В.
АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА» ТА ПОКАЗНИКІВ, ЩО ЇЇ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ..... **280**

Мултанівська Т.В., Горяєва М.С.
ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР
ПРИ АУДИТІ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ..... **285**

Пашкевич М.С.
ВИТРАТИ НА НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ У ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ
В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ..... **292**

Сусіденко Ю.В.
ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... **297**

Шепелюк В.А.
НАЦІОНАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ З ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ:
ВІДМІННОСТІ, НЕДОЛІКИ, ШЛЯХИ ГАРМОНІЗАЦІЇ..... **302**

Шерер І.Л.
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ
ДОПОМІЖНИХ ВИРОБНИЦТВ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **308**

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М.
АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ДЕРЖАВ СХІДНОЇ ЄВРОПИ ЗА ГРУПАМИ
АГРОПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ У 2001–2015 РР..... **316**

Федорук Т.В.
ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМУ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
НА РОЗВИТОК КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ ДЕРЖАВИ..... **325**

Янковий В.О.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ
КОББА-ДУГЛАСА І CES-ФУНКЦІЇ..... **330**

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА:
ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 2 (07) 2017

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Засновник видання:
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
Адреса редакції: 49600, м. Дніпро,
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